



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1994

V Legislatura

Núm. 206

ECONOMIA, COMERCIO Y HACIENDA

PRESIDENTE: DON ANGEL MARTINEZ SANJUAN

Sesión núm. 21

celebrada el miércoles, 18 de mayo de 1994

ORDEN DEL DIA:

Comunicación del Gobierno relativa a la conclusión Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre los Aranceles Aduaneros y el Comercio (GATT), los acuerdos adoptados y sus implicaciones generales para España. (Número de expediente 200/000004.)

Comparecencia del señor Ministro de Comercio y Turismo (Gómez-Navarro Navarrete), para informar del impacto que el Acuerdo General sobre los Aranceles Aduaneros y el Comercio (GATT) tendrá sobre los diversos sectores del comercio. A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 213/000181.)

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

El señor **PRESIDENTE**: Se abre la sesión.

En primer lugar, tengo que comunicar que en relación al orden del día que SS. SS. conocen, porque ha sido dis-

tribuido en casilleros, esta Presidencia, en virtud del artículo 68, propone a SS. SS. la modificación del orden del día en los términos siguientes.

La petición de comparecencia del Ministro de Comercio, así como en su día la del Ministro de Economía en la Comisión de Economía para informar sobre los acuerdos

del GATT y su incidencia o impacto en la economía española, fue presentada por el Grupo Parlamentario Popular, así como otra petición de comparecencia de ministros en toda una serie de comisiones sectoriales.

El debate sobre la interpelación del Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió) en el Pleno del Congreso de pasadas fechas dio origen a unas propuestas de resolución en las que el Gobierno se comprometía a enviar tres comunicaciones para informar sobre los acuerdos del GATT en tres comisiones sectoriales: Comisión de Economía, con el Ministro de Comercio; Comisión de Industria y en la Comisión de Agricultura.

Sabiendo que el Gobierno podía comparecer, después de enviada la comunicación, a lo largo de esta semana —concretamente en el día de hoy— de una forma oficial y formal, la comparecencia en la Comisión de Economía de esta mañana tenía que realizarse en función de la única «percha» jurídica que existía en la Comisión, que era la petición de comparecencia del Ministro de Comercio por parte del Grupo Parlamentario Popular, dado que, habiendo entrado en las Cortes la comunicación del Gobierno, no había sido tramitada en el tiempo en que se pudo realizar el orden del día en la Comisión de Economía. Sin embargo, esta advertencia fue comunicada en la última reunión de Mesa y Junta de Portavoces, donde se estableció el orden del día, y dado que ya está trasladada a los grupos parlamentarios la información respecto a la comunicación del Gobierno en relación al impacto del GATT, a efectos de discusión en esta Comisión, es por lo que propongo a sus señorías la alteración del orden del día, consistente en introducir como punto la comunicación y el debate respecto a la incidencia del acuerdo del GATT en los diferentes sectores del comercio a petición del Gobierno.

¿Sus señorías dan el consentimiento? **(Pausa. El señor Molins i Amat pide la palabra.)**

Si les parece a sus señorías, de acuerdo con el artículo 68, una vez aprobada la inclusión de este punto del orden del día...

Tiene la palabra el señor Molins.

El señor **MOLINS I AMAT**: Sobre este extremo no se le escapará a S. S. que las peticiones de comparecencia que en este momento se acumulan en el orden del día no sólo tienen orígenes distintos sino que se procede por mecanismos reglamentarios diversos. Una es la petición de comparecencia del Grupo Popular, que se produce de acuerdo con el artículo correspondiente del Reglamento, y otra es la petición del Gobierno que, de acuerdo —como usted explicaba muy bien— con la interpelación del mes de febrero ante el Pleno de la Cámara, se realiza a través del artículo 196, es decir, con una comunicación previa del Gobierno y con presentación de resoluciones «a posteriori».

Nuestro Grupo no va a oponerse a la acumulación de los dos puntos en el orden del día, pero sí quiere remarcar ante la Presidencia su desagrado por la forma en que ésta se ha producido, por cuanto que es evidente que no es lo mismo preparar un debate de comparecencia del señor Ministro que preparar un debate tal como lo pretendía nuestro Grupo, y ese fue nuestro interés en la interpelación reali-

zada ante el Pleno: que pudiera realizarse un intercambio de opiniones y que, a través de la comunicación del Gobierno, no se hiciera tanto una valoración, digamos, general o genérica de lo que es el acuerdo del GATT como la forma, en nuestro caso concreto, es decir, para España, en que somos capaces de potenciar los efectos positivos que indudablemente puede tener el acuerdo del GATT y, sobre todo, de minimizar los posibles impactos negativos que pueda tener el GATT. Son dos debates, entiendo, distintos y, sobre todo, quizá a los Grupos pequeños nos pasan esas cosas, lo que no puede ser es que nos enteremos prácticamente en este mismo momento, aunque ya sé que no es así, señor Presidente, fue ayer, exactamente a las siete de la tarde, de que se iban a acumular esos dos puntos del orden del día.

Insisto: nuestro Grupo no se opone a la acumulación de las dos, pero quiere que quede constancia de nuestra queja por la forma en que ha sido tramitado.

El señor **PRESIDENTE**: Esta Presidencia asume su responsabilidad en la medida en que este procedimiento se ha producido en las circunstancias que he explicado. Pero también insisto en que, conociéndose previamente en la reunión de Mesa y portavoces que el Gobierno había solicitado esta comparecencia y no habiendo una «percha» legal para poder tramitar el orden del día con el punto propio de la comparecencia, era interés de esta Presidencia alterarlo en el mismo momento en que lo estoy planteando, por lo que la comparecencia del Grupo Parlamentario Popular, que queda subsumida en la comunicación del Gobierno, se tramitará por los artículos 196 y 197.

Dicho esto, señorías, esta Presidencia propone que el debate se realice en atención a las circunstancias que se han producido en la estructuración final del orden del día, con un criterio de máxima flexibilidad en cuanto a los tiempos de los Grupos que deseen intervenir o vayan a intervenir, dado que el Grupo Parlamentario Popular, evidentemente, también había solicitado la comparecencia, en su turno de fijación de posiciones y con el fin de que los grupos parlamentarios, a la luz del Reglamento, artículos 196 y 197, en el trámite de esta comparecencia, tengan el tiempo suficiente para estudiar, en primer lugar, los términos en que se produce la comparecencia y, en segundo lugar, la información que ha enviado el Gobierno y que ha sido completada con los acuerdos del Consejo de Ministros que vienen en la revista de Información Comercial Española, que está siendo distribuida.

Con el fin de madurar con el tiempo suficiente las propuestas de resoluciones a que da o puede dar origen el trámite parlamentario, a la luz de los artículos 196 y 197, esta Presidencia propone que el período de tiempo entre la realización de este debate y la sugerencia o la presentación de posibles propuestas de resolución con relación al debate que se va a producir a lo largo de esta mañana haya un tiempo prudencial y suficiente para que los Grupos Parlamentarios puedan estudiar, madurar y proponer a esta Cámara, concretamente a esta Comisión, las propuestas de resolución que estimen oportuno. Yo propondría que fuera hasta el día 31 de mayo. Es decir, creo que hay tiempo su-

ficiente para que los grupos parlamentarios puedan hacer un ejercicio de maduración respecto a la información que se recibe y que se ha recibido, a fin de que en el segundo debate tengamos el tiempo y el sosiego suficiente para poder hacer las propuestas más eficaces por parte de los grupos parlamentarios de esta Cámara. (El señor Aguirre pide la palabra.)

Tiene la palabra el señor Aguirre.

El señor **AGUIRRE RODRIGUEZ**: He solicitado la palabra en un momento en el que todavía no se había despedido una de las incógnitas relativas al período y plazo necesario para presentar las propuestas de resolución, pero en su propia exposición ha sido contestada mi interrogante.

El señor **PRESIDENTE**: La propuesta que ha hecho la Presidencia es una sugerencia. Si los grupos parlamentarios estiman oportuno incluso ampliar en una semana más, u otro tiempo, este período que yo he sugerido, que podría ser el 31 de mayo, dado que las propuestas de resolución se presentan a la Mesa de la Comisión y no a la Mesa del Congreso, con lo cual evitamos un tiempo de tramitación innecesario para poder producir este posterior debate, esta Presidencia estaría abierta a escuchar otras propuestas de los grupos parlamentarios. (El señor Molins pide la palabra.)

Tiene la palabra el señor Molins.

El señor **MOLINS I AMAT**: A nuestro Grupo Parlamentario le parecen suficientes las fechas. Sobre todo, quisiera recordar el compromiso de la Presidencia en cuanto a la flexibilidad en la aceptación de las propuestas de resolución. Es decir, que mientras tengan relación con el tema objeto de debate puedan ser admitidas, aunque no hayan sido objeto de discusión en esta comparecencia por las razones que antes comentábamos.

El señor **PRESIDENTE**: Concluido este trámite reglamentario, le doy la palabra al señor Ministro para que haga la exposición, de acuerdo con el artículo 196 del Reglamento.

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

Yo no soy experto en el Reglamento de las Cámaras, por tanto no soy entendido en qué Reglamento es uno y qué artículo es otro. Lo que sí quiero decir es que estoy dispuesto a venir aquí las veces que haga falta y, por tanto, estoy disponible para, si hoy, por los motivos que sean, quizá por un cierto apresuramiento en la convocatoria, por lo que sea, hay temas que no quedan suficientemente claros o que no se han podido ver con el debido detalle, venir el día que se fije para completar esta información.

El GATT y en lo que se va a convertir la Organización Mundial de Comercio es un tema de extraordinaria complejidad, porque lo que intenta establecer son las bases y la regulación de unas ciertas normas en las que se basa el co-

mercio mundial. Evidentemente, el comercio mundial es uno de los elementos fundamentales del funcionamiento de la economía productiva y, además, del bienestar de la gente. Es un comercio mundial que ha crecido a partir de la segunda guerra mundial a tasas muy por encima de lo que ha crecido la producción y que, por tanto, ha tenido un papel muy importante y preponderante en el bienestar y en el desarrollo de los años posteriores a la guerra mundial.

Voy a hacer una breve historia del GATT porque creo que tiene bastante importancia lo que ha significado la Ronda Uruguay.

La economía keynesiana, las teorías de Keynes, hicieron ver muy claramente que uno de los elementos fundamentales de la agudización de la crisis de los años treinta fue el proteccionismo y las restricciones comerciales. Por tanto, cuando termina la segunda guerra mundial, dentro del planteamiento de las organizaciones internacionales que en el marco de las Naciones Unidas, dependiendo de ella o independientes, planteaban crearse, se pensó desde el primer momento en la creación de una organización internacional del comercio y empezó a negociarse en el año 47, tanto en Ginebra como luego en la Conferencia de La Habana, lo que fue después el GATT y lo que no fue la organización internacional de comercio que se quería plantear en ese momento y hacer creer, que era una organización que regulase el comercio.

El 1 de enero del 48 se firma el GATT. El GATT es un tratado que no crea organización por la oposición norteamericana a la creación de la organización internacional del comercio y a dotar al acuerdo de una estructura que de verdad hiciese eficaz el tratado. Los americanos, desde el primer momento, planteaban un conjunto de restricciones a la creación del GATT y, por tanto, se crea el GATT, que ha cumplido un papel importante —luego lo veremos— fundamentalmente para eliminar prohibiciones y restricciones al comercio y para actuar en una consolidación a la baja de los aranceles como instrumento de defensa comercial. El objetivo era, de alguna manera, intentar *arancelizar* al máximo los instrumentos de defensa comercial, eliminando restricciones y prohibiciones e intentar que los aranceles fuesen lo más bajos posible.

Se basó fundamentalmente en tres principios. El principio de transparencia y publicidad de la normativa. El segundo, no discriminar por el origen de la mercancía; por lo tanto, aplicar a todos los países lo que se aplica al país mejor tratado, que es la cláusula de nación más favorecida, y la no distinción entre producto nacional y producto extranjero una vez importado, que es lo que se llama la cláusula de trato nacional. Esos fueron los tres principios en que se basó el GATT desde su constitución.

Lo que hubo después fue una negociación de concesiones y la consolidación de las concesiones arancelarias para que no fuese posible cambiarlas al alza.

Entre el año 47, en que se negocia en la Conferencia de La Habana la creación del GATT, que entra en vigor el 1 de enero del 48, y el año 64 hay cinco rondas en que se mejora en todos estos aspectos, pero existe un conjunto de limitaciones muy importantes.

En primer lugar, la exclusión del sector agropecuario. Desde el primer momento los americanos, sobre todo allá por el año 55, excluyen totalmente al sector agropecuario y, por lo tanto, los productos agrícolas no entran nunca hasta esta Ronda Uruguay en el GATT. Desde el año 46 al 64 pasa de 23 países, que son los fundacionales, a 45, por tanto con unas determinadas limitaciones, porque en el 64 se está produciendo la independencia, la descolonización, y todavía los países en el mundo eran infinitamente menores de los que hay ahora.

En tercer lugar, el GATT tiene una limitación de partida y es que es compatible con la regulación existente anteriormente en los países. Es decir, que para el caso de que las normas del GATT no estén de acuerdo con la regulación anterior, prima esta última y, por tanto, los países pueden mantener su regulación actual aunque no esté conforme con el GATT. Es lo que en términos no sólo técnicos, sino periodísticos, se llama cláusula del abuelo. Es decir, la normativa de los abuelos se impone sobre la normativa actual del GATT.

En cuarto lugar, que se podía entrar en el GATT a la carta. Quiere decir que tú podías señalar en qué estabas de acuerdo, qué firmabas y qué acordabas a la entrada del GATT y en qué no, con lo cual el conjunto de la normativa no era asumida por todos los países y, por lo tanto, lo que había era un caos enorme: en que qué parte le era aplicable a cada país, qué había firmado cada uno. Y, en quinto lugar, que los Estados Unidos desde el primer momento dijeron que su firma era un acuerdo del Ejecutivo y no del Legislativo, con lo cual el Legislativo tenía capacidad de hacer normativa independiente y por encima del GATT. Por tanto, mantenían siempre la posibilidad de que el acuerdo lo había firmado el Ejecutivo pero no el Legislativo, que no era un Tratado internacional y que, por tanto, se encontraba libre el Legislativo para tomar las medidas de defensa y protección comercial que considerase necesarias.

España entró en el GATT en julio de 1963, después ya como consecuencia de todo el proceso de liberalización de final de los años cincuenta, y entre el año 64 y 80 se negocia la Ronda Uruguay —entre el 64 y el 67—, que es donde se da un gran impulso a la reducción de los aranceles. Hay un importante proceso de avance en la reducción de los aranceles, pero se mantiene que se siguen sin cubrir los productos agropecuarios. Se siguen manteniendo crestas arancelarias muy altas, es decir, los productos sensibles de cada país se protegen con aranceles muy altos. Se firma el primer código «antidumping» y empieza el primer acuerdo excepcional de textiles y algodón los años 61 y 62. Por lo tanto, empieza a desmarcarse todo el sector textil del GATT con la firma del primer acuerdo sobre algodón del año 61.

Del año 73 al 79 se negocia la Ronda Tokio. A principio justo se firma el Acuerdo Multifibras, que ya segmenta y separa totalmente el textil de la normativa del GATT. El Acuerdo Multifibras es un acuerdo muy complejo porque es multilateral en que las concesiones que se hacen entre países son diferentes entre cada uno y los demás; es decir, se crea un grupo de los países que se consideran exporta-

dores y otro de los que se consideran importadores y hay un acuerdo de autorregulación y autolimitación en las importaciones y, por tanto, lo que se hace es un acuerdo parcial que retira totalmente del GATT todo el sector textil.

Siguen sin entrar los agropecuarios, sobre todo la agricultura y la ganadería. Hay una bajada media de aranceles del 34 por ciento pero se siguen manteniendo las crestas. Por lo tanto, sigue habiendo productos muy sensibles que siguen extraordinariamente protegidos.

Por otro lado, ya a lo largo de estos años empieza a verse una insuficiencia de la organización y una multiplicación de los enfrentamientos. Con el crecimiento del comercio mundial se empieza a vivir la experiencia de en qué medida el GATT llamado 47 es insuficiente y en qué camino hay que ir para intentar resolver esos problemas.

Los países en desarrollo se van incorporando al GATT. Hacen un uso extraordinariamente abusivo de la excepción por balanza de pagos. El GATT preveía que se pudiesen limitar las importaciones cuando causaban un perjuicio grave a la balanza de pagos y sobre todo los países en vías de desarrollo empiezan a utilizarlo. Por ejemplo, Brasil es un país que ha utilizado sistemáticamente ese sistema y cada vez que tenía déficit comercial utilizaba la excepción por balanza de pagos para restringir importaciones, con lo cual se ha hecho un uso abusivo de esta cláusula.

Por otro lado, el no funcionamiento del GATT a nivel mundial produce una regionalización del comercio. Por ello, se aceleran las áreas de libre comercio regionales, por tanto una intensificación de la regionalización del comercio, y, por otra parte, el procedimiento de solución de diferencias se convierte en insuficiente. No hay, de verdad, medios suficientes para imponer a los países que en el sistema de solución de diferencias resultan *perjudicadores* los acuerdos que puedan salir fruto de un panel y, por lo tanto, empieza a crearse conciencia de una insuficiencia de la organización y de los medios para la solución de diferencias.

En el año 86 empieza en Punta del Este la negociación de la Ronda Uruguay, y como entrada de la negociación sí que quiero hacer una introducción sobre las condiciones de la negociación, que yo creo que es muy importante tener en cuenta.

España se incorpora el año 86 a la Comunidad Europea y en la misma la Comisión tiene competencias en política comercial. Por tanto, la que negocia en nombre de los países es la Comisión. Los países no hemos sido negociadores de la Ronda Uruguay, lo que hemos hecho es dar un mandato a la Comisión de cuáles eran los límites de la negociación y en qué medida y de qué forma tenía que defender los intereses de la Unión Europea como una única institución. Por tanto ha sido el comisario Brittan fundamentalmente el que ha sido el negociador, sobre todo en la última fase, en nombre de la Unión Europea. Los países no hemos negociado, no hemos estado en las reuniones negociadoras últimas de Ginebra, sino que la posición europea se ha fijado en el Consejo de Bruselas de Asuntos Generales.

Sí quiero resaltar que el problema que tenemos en la Unión Europea a la hora de negociar cosas tan concretas como son las comerciales es que no somos un país; no lo

somos. Estamos en un proceso de caminar hacia la Unión Europea, pero tenemos una divergencia de intereses extraordinariamente notable. Es decir, cualquier persona que haya asistido a un Consejo de este estilo en Bruselas —probablemente, por lo que yo sé, de la agricultura todavía más— sabe que son «bofetadas limpias». Es decir, es claramente la conciencia de que el esfuerzo que hay que recorrer para llegar a la Unión Política y a la Unión Económica total es larguísimo; queda un enorme esfuerzo, porque, al final, cada país defiende sus intereses particulares y, por tanto, es: «¿Y cómo está lo mío?» Pero hay que confluír y coincidir en mayorías que sean capaces de definir una posición de la Unión Europea.

En ese marco hay generalmente dos bloques: los países que han elegido como estrategia de país una posición básicamente liberal por dos motivos: uno, porque el país ha tenido una estrategia básicamente comercial y no productora y, por tanto, priman los intereses comerciales del país porque la importancia del comercio en el PIB es extraordinariamente importante; son países como Luxemburgo, Holanda, Inglaterra, donde claramente la estrategia comercial y el comercio prima sobre los intereses del sector productivo. Segundo, otros países que, por el «gap» tecnológico que tienen sobre el resto de los países del mundo, defienden a ultranza posiciones liberales, como es básicamente Alemania, cuya posición es de fuerza porque tiene un nivel de desarrollo tecnológico más alto, no sólo que los países subdesarrollados, sino inclusive dentro de Europa y, como consecuencia, dentro de la Comisión Europea. Normalmente se forma un bloque de los llamados países libre-cambistas a ultranza que son Alemania, Inglaterra, Holanda y Luxemburgo, y en el cual suele participar en el sector de productos agrícolas Dinamarca, porque a la hora de la verdad, a pesar de ser muy libre-cambistas, cada uno defiende sus productos y cuando llegan los problemas de la leche y la mantequilla los holandeses y los daneses, que son muy liberales, se vuelven absolutamente restrictivos en los temas en que se les toca el bolsillo. Pero, evidentemente, se crea un margen.

Por otro lado, están los países que somos primordialmente productores, frente a comercializadores. La cabeza es Francia, y son más los países mediterráneos, con el apoyo en muchos casos de Bélgica, a pesar de que éste es un país donde el comercio es muy importante, pero se mueve entre los dos bandos. Y podíamos añadir en muchas ocasiones a Irlanda, pero básicamente son Francia, Italia, España, Grecia y Portugal y en muchas ocasiones Irlanda y Bélgica. Hay cinco países en un bloque, cinco en otro y dos que se mueven entre uno y otro. Por tanto, los acuerdos y el mandato a la Comisión han sido reuniones donde cada uno decía lo suyo, pero para formar consensos era extraordinariamente difícil. Hasta tal punto ha sido difícil, que eso que en muchas ocasiones ha sido imposible, lo que ha permitido un margen de negociación mucho mayor al Comisario. Es decir, cuando el mandato no es concreto, porque no hay manera de concretar el mandato, porque los intereses planteados por cada país son incompatibles con los de otros, al final hay un margen mucho mayor para que el Co-

misario, que no tiene un mandato concreto, haga lo que considere oportuno.

Esas han sido las bases y las condiciones de negociación y las condiciones en que se está moviendo (no sólo en la negociación del GATT, sino en todos los demás aspectos: en la firma de acuerdos preferenciales y en todos los demás aspectos comerciales) la Comisión europea y, por tanto, la Unión Europea. Hay claramente una diferenciación de bloques en función de los intereses que ahí se están planteando en cada momento.

¿Cuáles son los objetivos de la posición española? España se planteó fundamentalmente seis objetivos. El primero fue la defensa de los dos —separémoslo en dos— grandes seguimientos exportadores españoles que son, por un lado, las frutas y hortalizas y, por otro lado, los coches. Es decir, España entre esos dos productos concentra un porcentaje altísimo de su exportación. Creo que frutas y hortalizas era un tema muy complejo. Por otro lado, la negociación del GATT, como pasa siempre en la Comunidad, se mezcla con las negociaciones intracomunitarias, porque al ser un sistema de defensa comercial unificado, dentro de la Unión Europea, no es separable lo que tú planteas al GATT. Esto es, lo que tú planteas al GATT tiene que ser primero un tema de acuerdos intracomunitarios. Por tanto, para poder presentar, en muchos aspectos, unas propuestas razonables al GATT tenías que cambiar primero normativas y planteamientos comunitarios. Por ejemplo, eso se planteaba clarísimamente en las frutas y hortalizas. En productos básicos, las exportaciones españolas como el tomate, el pepino y el calabacín, los calendarios de protección que existían en la Comunidad Económica Europea seguían siendo los anteriores a la integración de España. Eran, pues, calendarios que fundamentalmente defendían a la producción francesa y holandesa de la producción española. Es decir, cualquier sistema de protección te obligaba; no valía para nada, si no se cambiaban los calendarios. Era fundamental que los calendarios de protección que había que presentar al GATT en Ginebra tenían que ser ya acomodados a la realidad de los intereses españoles dentro de la propia Comunidad.

He de decir que los propios agricultores —tengo muchas reuniones con la Federación de Exportaciones Agrícolas, con FEPEX— eran pesimistas sobre la posibilidad de conseguir ese objetivo porque se llevaba muchos años, desde 1986 para acá, en una pelea sistemática que bloqueaban los países, por decirlo de alguna manera, ligados a Holanda, que era el principal defensor del calendario actual.

Por otro lado, en todas estas negociaciones —ello quiere decir siempre— flotan también los acuerdos preferenciales que la Comunidad tiene que firmar o que ha firmado ya. En los acuerdos preferenciales, que es lo que se plantea siempre, la dinámica que se plantea siempre, los países que no tienen producción similar con el país con el que se va a firmar el acuerdo preferencial quieren hacer en el acuerdo, fundamentalmente, concesiones comerciales y nada de esfuerzo financiero y económico. Los países que compiten con esos países en productos lo que quieren hacer son ayudas financieras y económicas y no concesiones comerciales. Nosotros tenemos ejemplos clarísimos. Es

decir, en cuanto a la Europa del Este, los alemanes, que ven un futuro competitivo en muchos de sus productos en la Europa del Este, eran partidarios absolutos de concesiones económicas y no de concesiones comerciales. Con Marruecos, Alemania, que no compite con los productos de Marruecos, es partidaria de dar concesiones comerciales y ninguna concesión económica. Nuestra posición es a la inversa. Queremos con Marruecos un apoyo económico a su desarrollo y pocas concesiones comerciales y, en cambio, con los países del Este estábamos en posición diferente.

Eso es parte del debate mensual en los Consejos Europeos, donde, al final, es una defensa de intereses contradictorios entre los países miembros, siendo muy difícil, en muchas ocasiones, formar una mayoría suficiente para tomar decisiones.

Los objetivos españoles fueron, por tanto, frutas y hortalizas, coches, calzado, textiles, audiovisuales y el cambio de los instrumentos de defensa comercial, tema que era fundamental. Es decir, en el sistema, conforme se liberaliza más la economía europea, más necesario es tener unos instrumentos de defensa comercial eficientes y eficaces que permitan defenderte cuando hay un conjunto de elementos que te perjudican, bien porque alguien no cumpla las reglas del comercio internacional, como en caso del «dumping» a las subvenciones, o bien porque te causan, cumpliendo las reglas como las cláusulas de salvaguardia, un daño económico del que tú tienes que defenderte, aunque sea de forma transitoria, durante un plazo transitorio.

El sistema de toma de decisiones comerciales dentro de la Comunidad era por mayoría cualificada. Quiérese decir que para tomar una decisión se requería el apoyo de 54 votos, con lo cual con 23 votos conseguías que no se tomase ningún acuerdo. Antes era muy fácil producir una minoría de bloqueo que impedía cualquier acuerdo de defensa comercial y cualquier medida de defensa comercial. Por tanto, un elemento fundamental para la posición española dentro de la Comunidad era tener una toma de decisiones diferente, dentro de la Comisión, que permitiese la aplicación más eficaz de instrumentos y de medidas de defensa comercial.

Esos fueron los seis objetivos fundamentales que España se planteó.

¿Quién fue nuestro aliado fundamental? Francia. Al final, España con quien tiene intereses en común en mayor número de casos es con Francia, sobre todo porque Francia es un país que mantiene sus posiciones. También los tenemos muchas veces con Portugal, pero los países muy pequeños o con poco peso, por decirlo de alguna manera en términos comunitarios, son muy susceptibles a ofertas económicas concretas, lo que podíamos llamar en términos vulgares —que no quiero que se utilice en términos textuales— la compra del voto, que es claramente decir: Usted, como al final significa muy poco, le doy tanto dinero entre ayudas de no sé qué y no sé cuántos y cambia el voto porque el dinero que se le da compensa el perjuicio que se le causa. En países grandes eso es muy difícil porque no te pueden dar el dinero total del perjuicio que te causan.

En consecuencia, nuestro aliado fundamental fue Francia. Con Francia nosotros adoptamos una posición de que ellos fundamentalmente defenderían unas cosas y nosotros otras. Nosotros defendimos los calendarios, defendimos los instrumentos de defensa comercial; y ellos defendieron audiovisuales y, evidentemente, el tema de Blair House, en el cual estaba metido el acuerdo agrícola general, en el cual teníamos intereses comunes en un aspecto relativamente reducido: el interés común más importante para nosotros era conseguir un acuerdo de compromiso de que se creasen organizaciones comunes de mercado y que se aprobasen a corto plazo para los productos mediterráneos, en que ellos nos defendían y estuvimos de acuerdo, y, en segundo, que la cláusula de PAC del acuerdo de Blair House no fuese sólo de seis años sino que se ampliase el plazo. El problema es que el acuerdo de Blair House, tal como se planteó, era un acuerdo por seis años que hacía compatible la política Agrícola Común, las PAC, y las organizaciones comunes de mercado ya aprobadas y las por aprobar, así como las políticas que ahí se definían y los instrumentos de apoyo que se tenían en la agricultura, que en muchos casos en abstracto y en teoría son incompatibles con la normativa general del GATT, no estuviesen sometidas a posible revisión e impugnación en el plazo de seis años.

El acuerdo final elevó la cláusula del PAC a nueve años y se consiguieron tres años más de compatibilidad absoluta entre la política agrícola de la Comunidad y la norma general del GATT, lo cual quiere decir que dentro de seis años hay que empezar a negociar otro acuerdo global agrícola. Aunque la cláusula esté a nueve años tienes que prever como mínimo con tres años de anticipación la renegociación de la política agrícola común y el compromiso de la Comisión y del Consejo Europeo de la creación de nuevas organizaciones comunes de mercado en todos los productos mediterráneos que estuviesen sometidas a los mismos criterios de las otras organizaciones comunes de mercado y tuviesen la financiación necesaria y que, al mismo tiempo, defendiesen claramente la preferencia comunitaria. Esos fueron los grandes objetivos.

¿Cuáles han sido los resultado de la Ronda? La Comunidad Europea es claramente la zona más abierta del mundo, no sólo porque dentro de ella está abierta sino porque por el sistema de preferencias generalizadas otorgado a los países en vías de desarrollo, por la firma de acuerdos preferenciales, con un conjunto de países cada vez más importantes, por el sistema comercial que tiene establecido, es el mecanismo más abierto. Por tanto, tenemos una economía abierta, no siendo viable políticamente en este momento que pueda cambiar, sino que en la línea de la Comisión, por impulso de los países que tienen mayor peso y por la línea de la propia Comisión, es un proceso progresivo de liberalización. En consecuencia, a la Unión Europea le interesaba más que a nadie la firma de un acuerdo, porque el no acuerdo le mantenía abierto su mercado a cambio de nada. Era absolutamente imposible de prever, en términos políticos, que la firma del no acuerdo condujese a la creación de restricciones comerciales en Europa.

Una vez que estaba planteado desde el punto de vista político y estratégico en la mayor parte de los países de la Comunidad (entre otras cosas por motivos muy claros: dentro de los seis principales exportadores del mundo hay cuatro países grandes; es decir, los seis países primeros exportadores mundiales son Estados Unidos, Japón, Alemania, Inglaterra, Francia e Italia), la posición de esos países es bastante tendente a tener un mercado abierto, modulado evidentemente entre franceses e ingleses, por poner casos límites, por un lado, y en la apertura de mercado, por otro. Europa tenía la posición clara de intentar conseguir a toda costa que el acuerdo se firmase, porque la no firma del mismo a los que ponía más en riesgo era a los países europeos. Los países europeos tienen una *deslocalización*, una inversión internacional brutal y, por tanto, tienen intereses ya en compañías no sólo dentro de sus propios países sino dentro de los países del mundo, y les interesa un comercio lo más abierto posible, introducirse donde les sea más rentable producir para abastecer el mercado. Por tanto, la posición estratégica comunitaria era la de firmar un acuerdo.

Los países en vías de desarrollo a toda costa querían firmar acuerdo también. Las grandes dificultades del acuerdo han sido, en contra de lo que ha aparecido en los medios de comunicación (porque yo creo que la Unión Europea ha cuidado muy poco la comunicación de su posición) los norteamericanos y los japoneses; eran los países más claramente restrictivos a la firma del acuerdo y que más lo dificultaron hasta el último momento. Lo que pasa es que mientras que Estados Unidos tiene una posición común y sólo dice lo que le interesa decir, los países europeos, que somos doce, cada uno al salir de cada reunión dice lo que a su país le interesa, no los acuerdos que se han tomado, si es que se han tomado acuerdos. Por tanto, la posición europea siempre está sometida a todo tipo de conflictos internos, hasta el punto que el día 15 de abril se firmó en Marrakech la conclusión de la Ronda Uruguay, todos los documentos que se concluyeron, y el 14 por la noche, hasta las tantas de la madrugada, todavía hubo una reunión europea de pelea interna con el tema del banano y el plátano. Todavía los europeos daban el número y el escándalo de que no teníamos una posición común porque el conjunto de países que votaron en contra y que se oponen a la organización común de mercado del banano querían plantear una salvedad en la firma de sus acuerdos de la Ronda Uruguay sobre el tema del banano, tema absolutamente inaceptable tanto legal como políticamente, porque eso lo podía hacer cualquiera en la Comunidad que se quedase en minoría en una votación. Por tanto, una vez tomada la decisión, y sobre todo en política comercial, que la competencia es de la propia Comisión, era inviable absolutamente el planteamiento de esas salvedades.

¿Qué sucede? Que eso se transmite a todo el resto de los países y todos los países asumen, como colectivo de los países europeos, cualquier dificultad que cualquier país miembro ponga en la apertura de sus mercados. Al final, Europa está dando una imagen internacional de cerrazón que no tiene de ninguna manera.

¿Qué se firma en la Ronda Uruguay? En primer lugar, la creación de la Organización Mundial de Comercio, tema

absolutamente fundamental. Los americanos se opusieron hasta el último momento a la creación y al final consiguieron cambiar el nombre, porque el nombre previsto no era Organización Mundial de Comercio sino Organización Multilateral de Comercio, donde claramente lo que se pretendía era que figurase la palabra multilateral para dar el efecto absoluto de que se pasaba de una relación bilateral en el campo del comercio a una *multilateralización* total de las relaciones. Los americanos se opusieron absolutamente a eso y, al final, se llegó a un acuerdo aceptable de la creación de la Organización Mundial de Comercio que se llevaba el 95 por ciento de los aspectos, pero que significaba un aspecto de excepción.

La Organización Mundial de Comercio tiene a partir de ahora un conjunto de papeles importantísimos que luego mencionaré.

Se acuerda, por tanto, la creación de la Organización Mundial de Comercio, se firma lo que se llama GATT 94, que es una renegociación de los acuerdos generales del PAC frente a lo que se llama GATT 97 y se firma un acuerdo general sobre comercio de servicios. Es la primera vez que los servicios entran en una institución. Es verdad que en muchos de los subapartados de los servicios los acuerdos concretos por subsectores no se han firmado y que continúan negociándose, teniendo de plazo hasta finales de 1996 para hacerlo, fundamentalmente en telecomunicaciones, transporte marítimo, financieros y compras públicas. En esos cuatro capítulos continúa una negociación que finalizará en 1996 para intentar concretar acuerdos sobre esos aspectos. Lo que sí resulta muy importante es que se aplican los principios generales del GATT a los servicios y que, por tanto, se empieza a poner sobre la mesa este problema, que se irá solucionando, como pasó con el comercio de mercancías, con la experiencia a lo largo de un tiempo hasta conseguir que cada país vaya incorporándose a lo que es acceso a mercado en condiciones competitivas.

Se firma un acuerdo sobre aspectos comerciales de derecho de propiedad intelectual —tema importantísimo, sobre todo para países desarrollados—, medida a la que se opusieron desde un primer momento los países subdesarrollados, que planteaban que ya existía una organización internacional dependiente de Naciones Unidas que trataba los derechos de propiedad. ¿Por qué se oponen siempre a la unión de estos derechos de propiedad intelectual con el comercio? Porque la organización de patentes y marcas internacionales no tiene ningún instrumento coactivo para imponer sus decisiones, mientras que lo que se aprueba ahora y lo que se aprobó en la Ronda Uruguay del GATT establece el posible cruce de represalias, por ejemplo de mercancías, por incumplimiento del derecho de la propiedad intelectual. Es decir, si un país del Lejano Oriente está sistemáticamente pirateando derechos de propiedad intelectual, tú puedes aplicarle «retorsiones» en mercancías de su país y, por tanto, tienes una capacidad importante de imponer los derechos de propiedad. Este es un tema que se va a plantear de igual manera en el caso de las cláusulas sociales. Los países en vías de desarrollo dicen que ya existe la OIT y que, por tanto, la Organización Mundial de Comercio no tiene por qué entrar en el tema de las cláusulas

sociales. El problema es el mismo: la Organización Internacional de Trabajo no tiene ningún instrumento coactivo para obligar a cumplir esos acuerdos porque, en primer lugar, los países pueden firmar o no firmar los convenios y, en segundo lugar, aunque los firmen, no hay ningún instrumento coactivo para hacer que esos países los cumplan, con lo cual se plantea algo parecido.

Además de la firma de ese acuerdo de propiedad intelectual, que es una novedad muy importante, se forma un entendimiento sobre el sistema integrado de soluciones de diferencias, que es un mecanismo mucho más potente para solucionar las diferencias y con más capacidad de presión sobre los países miembros. Se forma un entendimiento sobre examen de políticas comerciales de los países miembros, creándose una comisión de políticas comerciales que, por decirlo de alguna manera, hace un examen periódico a los países, pero sin ninguna capacidad coactiva, simplemente como un elemento de análisis de esas políticas y para efectuar una serie de recomendaciones sobre lo que parece lícito y no lícito —no sólo contraviniendo al GATT, que podría ser de otro tipo— y, al mismo tiempo, se crea un «know-how» de la OMC que pueda transmitir esas políticas comerciales a otros países. La periodicidad de ese examen depende del nivel de desarrollo del país: los grandes países son examinados cada dos años y los más subdesarrollados cada seis.

Se firman también cuatro acuerdos plurilaterales (plurilateral quiere decir que no lo firman todos los países sino sólo los que quieren) que, en gran medida, supone el mantenimiento de los ya existentes y que no se han conseguido *multilateralizar*, como es el caso de compras públicas (al no conseguirse *multilateralizar* y continuar la negociación se mantiene como plurilateral mientras se negocia globalmente), aeronaves civiles, lácteos y carne de bovino. Esto es lo que incluye el acta final que se ha firmado.

El segundo aspecto que se ha firmado son las listas de compromisos de reducciones arancelarias y eliminación de barreras no arancelarias, para lo cual cada país ha tenido que hacer una oferta de reducción de aranceles y de consolidación de esa reducción. Lo más importante para los países desarrollados con respecto al avance en los países en vías de desarrollo es que los aranceles, aunque hayan decrecido de forma insatisfactoria en algunos aspectos para algunos países desarrollados, se han consolidado, lo que quiere decir que no tiene vuelta atrás, o sea que, una vez que está consolidado un arancel, no se puede subir, y que, si se sube, hay que compensar al país perjudicado por el perjuicio causado. El gran progreso, por ejemplo para un industrial español —considerando a España como país desarrollado—, es que el marco se estabiliza y sabe que no está sometido a que mañana un país en vías de desarrollo o subdesarrollado, con el cual tiene un comercio estrecho, considere que le está perjudicando y, como ha pasado millones de veces, le incremente los aranceles un mil por mil, con lo cual le expulsa del mercado porque, evidentemente, a esos precios no se puede vender. Por tanto, la consolidación de los aranceles es un aspecto muy importante para la estabilidad del mercado mundial.

En cuanto a las listas de compromisos de productos agropecuarios hay que destacar la reducción de aranceles, la reducción de ayudas internas y las subvenciones a la exportación. En el capítulo agrícola los aranceles era algo secundario, lo que fundamentalmente se pretendía era eliminar medidas restrictivas cuantitativas, es decir, tendencia a *arancelizar* todos los productos, eliminando a su vez las subvenciones internas y ayudas a la exportación. La gran batalla de la negociación agrícola fue que, desde el primer momento, se estableció lo que se denominó la caja verde, que era la que contenía las ayudas autorizadas, y la caja ámbar, que era la que contenía las ayudas prohibidas; el debate fundamental era qué ayudas entraban en la caja verde y qué ayudas entraban en la caja ámbar.

A partir de ahí, la política agrícola va a tener que cambiar en todos los países del mundo puesto que se va a pasar de una política de ayuda sobre los precios y de garantías de precios al producto a una ayuda sobre la hectárea, es decir, sobre la renta del agricultor. El objetivo primordial del acuerdo agrícola era orientar por primera vez la producción agrícola hacia el mercado, lo que significaba cambiar el sistema de precios garantizados que hacía que un señor produjese una cosa aunque no se vendiese y no tuviese mercado porque la subvención le permitía seguir produciendo y generando unos recursos determinados, ya que se le garantizaba la compra del producto, producto que nadie consumía o cuya competitividad en el mercado mundial era absolutamente inaceptable. Lo que se planteaba claramente era un cambio de política. Los americanos la habían establecido ya antes que Europa y, por tanto, lo que se está haciendo es seguir la línea americana de orientar el producto al mercado, en la medida de lo posible, puesto que es verdad que hay muy pocos productos agrícolas en los que la Comunidad puede ser competitiva con los países del tercer mundo, que cuentan con una mano de obra barata, lo que les permite establecer unos precios infinitamente inferiores. Por tanto, lo que resultaba fundamental era que la ayuda a la hectárea (la ayuda a la renta del agricultor) estuviese en la caja verde, cosa que aceptaba Estados Unidos y los países europeos, si bien existían dificultades con algunos países, entre otros el Grupo de Cairns y un conjunto de países que no planteaban ese tema.

En segundo lugar, se planteó la reducción de las ayudas internas y las subvenciones a la exportación. El gran debate planteado era en qué porcentaje y en qué plazo había que reducir las exportaciones subvencionadas; ése fue el primer acuerdo firmado con los americanos en Blair House. Sin embargo, a algunos países europeos, sobre todo a Francia, les parecía insuficiente, lo que significó que hubiese una renegociación que condujo a la ampliación de la cláusula de paz de seis a nueve años y a la interpretación del Acuerdo de Blair House en otros aspectos, fundamentalmente en la inclusión o no de las ayudas humanitarias y otro conjunto de medidas concretas, así como la reducción en un porcentaje de la limitación de las exportaciones subvencionadas.

El cuarto aspecto que se firmaba eran las listas anejas de compromisos iniciales asumidos en el sector servicios, es decir, eran las ofertas presentadas, donde, evidente-

mente, la sensación con respecto a las expectativas es que se ha llegado a menos de lo que se esperaba. La verdad es que pensar que en una primera vez que se negocian los servicios se iba a llegar a un nivel parecido al de las mercancías, que ha tardado 46 años en avanzar, desde el año 1947 hasta ahora, era bastante utópico. Por tanto, lo que ha pasado con las mercancías ha sido relativamente normal. Además, los intereses en la liberalización eran muy diferentes. Los norteamericanos querían una liberalización absoluta del sector financiero y, en cambio, no querían liberalizar nada el transporte marítimo, hasta el punto de que, al final, consiguieron la concesión del resto de los países de mantener en vigor la «Jones Act» que les permite mantener en exclusiva el transporte de cabotaje americano para barcos construidos en los propios Estados Unidos. Ha sido un acuerdo para un período temporal pero al final se les han aceptado aspectos tan en contra de la línea de liberalización de los servicios como es la «Jones Act».

¿Qué se ha cumplido de los objetivos planteados en todo esto? La creación de la OMC; mejor acceso a mercados, de forma bastante importante; someter el comercio a la competencia, a unas normas cada vez más estrictas en todo el tema de subvenciones «antidumping» y de cláusula de salvaguardia; que se integre el comercio, además, que lo han firmado 118, y, por tanto, que el comercio, a través de la Ronda Uruguay ya es un comercio a nivel mundial. No se trata de los 25 países del año 1947 o de los 45 países del año 1964, sino que son prácticamente todos los países del mundo. Entre los grandes países faltan por integrarse, pero están negociando ya su integración, Rusia y China. Y, evidentemente, la negociación y las condiciones de entrada de estos dos países en el GATT van a ser elementos fundamentales en su futuro; es decir, las condiciones en que se integren dos potencias de la importancia de Rusia y de China van a condicionar el funcionamiento de la OMC.

Los principios en que se basa la nueva OMC son los que ya existían en el antiguo GATT, pero, evidentemente, con la nueva creación del sistema de resolución de diferencias, se incorpora que la solución se fuerce a que sea pacífica y, por tanto, se eliminan los elementos de unilateralismo que se venían aplicando.

Y no sé si al final de todo se consiguió que los americanos se obligasen a cambiar su legislación comercial, ya que uno de los objetivos era intentar que los americanos la reformasen, sobre todo la famosa Sección 301, que es la de medidas de retorsión. A lo que los americanos se han comprometido es a aplicar la Sección 301 de acuerdo con las normas del GATT. Por tanto, no tomará medida alguna si no es con la aplicación de todos los sistemas de solución de diferencias del GATT. Pero, evidentemente, no se han comprometido a la eliminación de su legislación comercial independiente.

¿Cómo va a evolucionar en el futuro la OMC, que es un aspecto fundamental? Esto depende muchísimo de la lealtad o no de la posición de Estados Unidos. Si Estados Unidos juega lealmente a cumplir el espíritu —no sólo lo firmado sino el espíritu— de lo que ha sido la creación de la Organización Mundial de Comercio, la Organización Mundial de Comercio cumplirá sus fines y sus objetivos.

Si los Estados Unidos, desde el primer día, se vuelven re-nuentes y reticentes a cumplir esta filosofía, la OMC llegará muy por debajo de los objetivos y de las ilusiones que ha despertado. Porque, evidentemente, en la negociación cada grupo de países ha mantenido posiciones diferentes. Desde el punto de vista de la negociación grupo a grupo, creo que los grandes ganadores han sido los Estados Unidos y la Unión Europea, que han obtenido muchas más concesiones de las que ellos han hecho; y las concesiones que han hecho, en la práctica, en la mayor parte de los sectores son poco relevantes, mientras que han conseguido compromisos bastante importantes del resto de los países.

Creo que les hemos entregado a todos este número del Boletín de Información Comercial Española. Les quiero decir que nosotros hemos estudiado todos los documentos que se han hecho en Europa y que ningún documento tiene la extensión ni la profundidad cualitativa que tiene éste; aquí no hay valoración cuantitativa. Pero sólo se han hecho públicos dos informes en países de la Unión Europea, uno holandés y otro danés. El informe holandés lo tenemos entero y, por tanto, si a alguien le interesa se lo podemos proporcionar; del danés tenemos sólo resúmenes, pero desde luego, tienen muy poco que ver con el nivel exhaustivo de este informe. Quiero felicitar a todos los que lo han elaborado, porque aquel que tenga la paciencia de leerse el entero —porque evidentemente hay partes bastante abstrusas y técnicas que requieren estar muy interesado en el asunto— creo que le da una visión extraordinariamente rica de lo que ha sido la negociación y de lo que se ha conseguido.

Desde el punto de vista de los objetivos españoles, ¿qué hemos conseguido? Hemos conseguido que los coches se quedasen como estaban, que era el objetivo, es decir con un arancel del 10 por ciento que no se ha bajado. Hemos conseguido que en el calzado que produce España los aranceles hayan bajado solamente del 20 al 17 por ciento, y, por tanto, que no se hayan descrestado y que mantengan un arancel de lo más altos de la Unión Europea. Hemos conseguido el cambio de los calendarios en frutas y hortalizas y que la arancelización se mantenga en unos niveles de protección similares a los que existían, sobre todo en tomate, pepino y calabacín, porque algunos productos ya tenían precios de referencia y aranceles bajos, por lo que estaban consolidados y eran intocables. Por ejemplo, el pimiento, que era un producto que en España tenía interés, era un tema imposible de abordar porque estaba ya consolidado; con la lechuga pasaba lo mismo, y era otro producto interesante para España, y en la fresa, que ya estaba arancelizada, hemos conseguido una reducción muy pequeña de su arancel. Por tanto, los productos españoles importantes de frutas y hortalizas han salido razonablemente bien.

Y cambiamos, no con el objetivo máximo pero sí con el objetivo intermedio, los mecanismos de toma de decisión en los instrumentos de defensa comercial comunitarios y una potenciación de las cláusulas de salvaguardia, «antidumping» y antisubvención en el GATT. Es decir, en este momento, la cláusula «antidumping» requiere minoría simple para decidirse, y, por tanto, no hay ya minoría de

bloques de 23 votos, que era el problema fundamental anterior, así como las cláusulas antisubvención. Es decir, se pueden aplicar medidas «antidumping» y antisubvención dentro de la Comunidad por mayoría simple.

En cuanto a los audiovisuales conseguimos que no entrasen en el GATT. La posición cambió mucho en audiovisuales. Inicialmente, a los únicos países a quienes preocupaban eran España y Francia y luego le empezó a preocupar a Bélgica. Y yo que he llegado a la negociación de la Ronda Uruguay en el mes de octubre, pues a la primera ronda que he podido asistir fue en septiembre de 1993 y, por tanto, ya, en el último trimestre de la negociación, observé que en septiembre de 1993 a los únicos países a quienes interesaban los audiovisuales eran Francia y España, y los demás países estaban al margen. A partir del desarrollo y la publicación, o la filtración, del contenido de lo que se ha llamado el Libro Blanco de la Comunidad, el Informe Delors, donde se planteaba que en la creación de empleo en el futuro del sector audiovisual era uno de los grandes campos de empleo, resulta que los países a los que no interesaba el tema de los audiovisuales, de repente, descubrieron que era un campo fundamental. Y el tema de los audiovisuales no ha entrado en la negociación del GATT, ha quedado fuera. Quiere esto decir que se mantiene lo que existía en comercio de mercancías, que eran las películas de cine, que figuraban en el artículo 4.º del GATT, donde se permite la cuota de pantalla. Por tanto, lo que hay que hacer es negociar para el futuro un acuerdo sobre los audiovisuales, que en este momento no lo hay.

La posición española tiene un único tema, que puede ser débil si fuésemos denunciados en un «panel» en el GATT, que es sobre cine: la implantación de licencias de doblaje, en tanto en cuanto nuestra única defensa es que la licencia de doblaje es una forma de cuota de pantalla, pero eso tendría que aceptarlo un «panel» en el GATT y está por ver. Los demás temas están dentro de la legalidad del GATT, al no haber entrado el de los audiovisuales. Los americanos, que en un momento determinado parecían dispuestos a firmar un acuerdo aceptable también para los europeos, al final radicalizaron sus posiciones por problemas políticos internos. Es decir, el peso del «lobby» de Hollywood en la Administración Clinton es importantísimo y, por tanto, radicalizaron sus posiciones, lo cual condujo a que no hubiese firma del acuerdo.

En textiles ¿qué se consiguió? En textiles se consiguió que el plazo de entrada de los textiles se prolongase a diez años como plazo máximo. Por lo tanto, los textiles se van a liberalizar. Entrarán de pleno en el GATT en el plazo de 10 años. Pero se consiguió que el 49 por ciento no entrase hasta el décimo año. Es decir, que hay un proceso progresivo: ahora entra el 16 por ciento, el 17 por ciento dentro de tres años, el 18 por ciento dentro de cuatro años y queda el 49 por ciento para el último año.

¿Se podía haber conseguido más en textiles? En toda negociación se gana en unas cosas y se pierde en otras. Países que, en la lógica de esa defensa de los intereses de cada país, tenían que haber jugado un papel muy importante en textiles, como era Italia, al coincidir con toda la crisis política del sistema italiano, no jugaron ningún papel en la ne-

gociación. Italia ha sido un país ausente en la negociación del GATT. Y, por lo tanto, países que tenían que haber apoyado una negociación más dura en textiles no han actuado. Nosotros no teníamos más remedio que abrir nuestro mercado, el conseguir 10 años fue una buena solución, pero el problema es que teníamos que haber conseguido aperturas más importantes en mercados terceros. Hemos conseguido una apertura muy limitada en el mercado americano y todavía siguen negociando, no está cerrada, las ofertas de Lejano Oriente. Es decir, todavía se sigue negociando con Paquistán, con la India, con Indonesia, que son los países fundamentales de Lejano Oriente. Por lo tanto, los textiles —si queremos, luego hablaré— es el sistema más afectado en la medida en que cambia de régimen. Aquellos que simplemente tienen variación arancelaria, ya están dentro de una libertad de mercado —hay una reducción de aranceles; luego analizaremos cuál ha sido la reducción de aranceles y, por tanto, cuál es el efecto que puede tener—, pero no tienen cambio de sistema.

En la agricultura, en la que se ha avanzado sólo en una parte, y en textiles, que ha sido en todo con un plazo de 10 años, hay un cambio de sistema. El acuerdo multifibras era un acuerdo de contingentes y se pasa a un sistema liberalizado. Aunque en este momento de la importación total española de textiles sólo el 11 por ciento está contingentado, eso no quiere decir que las importaciones sólo vayan a afectar al 11 por ciento. Porque el sector más débil es el de la confección. Me dicen que ya se está produciendo poca confección. Bueno, no es verdad que se esté produciendo poca, pero, en cualquier caso, se arrastra la importación del tejido del hilado. Es decir, que la confección viene ya con las materias primas. Y, segundo, el que en este momento tenga sólo un 11 por ciento de la importación es precisamente porque está contingentado, lo cual quiere decir que cuando se eliminan los contingentes no sabremos si esa parte va a pasar del 11 por ciento al 25 o en qué medida y de qué forma va a crecer.

En cualquier caso, ahí estamos en un problema común como mínimo con tres países, que yo creo que nos va a permitir hacer una política razonable dentro del marco europeo, que son: Portugal, Francia e Italia, esos tres países claramente, con un cambio de posición que puede ser significativo e importante por parte inglesa, no sólo, por supuesto, si los laboristas ganan las elecciones sino porque el «lobby» textil inglés, que ha tenido muy poco peso en los últimos tiempos, ha empezado a movilizarse, a dinamizarse y a darse cuenta de que su falta de presencia política le puede y le está perjudicando gravemente. Por tanto, empresas claves en la economía inglesa como es Mark & Spencer o un conjunto de empresas empiezan a ejercer una presión política que dentro del propio gobierno conservador podría tener más peso y hacerles adoptar posiciones menos ultraliberales, por decirlo de alguna manera.

¿Cuál es el efecto cuantitativo que plantea la Ronda? Hoy les hemos entregado un documento que hace una aproximación cuantitativa. En primer lugar, las aproximaciones cuantitativas son extraordinariamente difíciles, por eso nadie las hace. La que hizo la OCDE es una hipótesis global a nivel mundial partiendo de un conjunto de princi-

pios que no son aceptables ni rigurosamente científicos, por ejemplo, que el crecimiento de la producción mundial se mantiene igual y a los mismos precios, con independencia de la producción, cuando es evidente que en la mayor parte de los productos, a partir de cierto momento hay escasez de factores de producción y, por tanto, los precios se disparan. Por tanto, todo el estudio de la OCDE crea un conjunto de hipótesis que lo hacen inviable, pero significa una aproximación. Como dato aproximativo, con todas hipótesis que baraja y con todos los defectos en las hipótesis, significaba, en términos de bienestar mundial, que la mejora que iba a suponer la Ronda Uruguay del GATT, en el caso de una reducción del 50 por ciento de los aranceles y de que se aplicase la liberalización al 100 por cien de los países del mundo, ascendería a 274.000 millones de dólares, que viene a ser —no me acuerdo de cuánto es el PIB mundial— algo por debajo del 2 por ciento del PIB mundial.

¿Qué efecto puede tener en España desde el punto de vista cuantitativo? Nosotros hemos utilizado un instrumento de medición, que es el estudio del arancel español y de los ingresos por aranceles. Y hemos comparado el efecto que se produjo con la entrada de España en la Comisión Europea con el efecto que se va a producir ahora.

En la página tercera tienen un cuadro que es muy significativo. España importaba el año 1985, antes de la entrada en la Comisión, 5 billones de pesetas y el año 1992 ha importado 10 billones de pesetas. Es decir, que las importaciones han crecido un cien por cien. El arancel que teníamos en el año 1985 era el 11,30 por ciento y después de la entrada en la Comunidad —por lo tanto, el año 1992— teníamos el 2,61, es decir, había una bajada de casi 9 puntos del arancel, mientras que el arancel que tendremos después de la Ronda Uruguay es el 1,71, lo que quiere decir que el arancel sólo baja 0,9 puntos.

Si considerásemos, y también es una hipótesis falsa, el tope máximo del efecto dañino que produciría la bajada de los aranceles y la apertura del mercado, si lo que se ha producido entre 1985-91 (por tanto, como efecto de la entrada en vigor en 1992, aunque no tenemos todavía los datos definitivos de 1993 y no podemos hacerlo con 1992 en el que ya está el mercado único, pues todavía en 1992 había pequeños aranceles, como por ejemplo el del coche que estaba todavía al 2 por ciento); digo que si lo que se produjo fue una duplicación con una bajada de 0,9, que es la décima parte, significaría que se iría a un incremento del 10 por ciento en las importaciones. Pero incluso la consideración que se puede hacer va todavía más allá y está hecha en el texto que les hemos entregado. Las restricciones cuantitativas en casi todos los productos caen entre 1985 y 1992, por lo que no es un tema sólo de bajada de aranceles, sino que hay un proceso de eliminación de las restricciones cuantitativas, y, por lo tanto, hay un proceso de liberalización extraordinariamente importante en la economía española, más allá de lo que el arancel refleja.

El gran esfuerzo de España en su proceso de liberalización se ha producido entre 1986 y 1992. Ha sido la integración en el mercado único europeo. Ahí hemos tenido que pasar a arancel cero más del 50 por ciento de las im-

portaciones. Entre los productos comunitarios, los países con los que se tienen sistemas de preferencias generalizadas y con los que se tienen acuerdos preferenciales, bastante más del 50 por ciento de las importaciones españolas están ya en arancel cero. Por lo tanto, no hay ningún efecto. En la mayor parte de los productos estamos en aranceles muy bajos. Un arancel muy bajo no elimina la importación. Un arancel del 33 por ciento lo baja al dos por ciento y no hay una modificación sustantiva en el comercio. Los aranceles muy altos son los desincentivadores del comercio.

El intento de la Ronda Uruguay era el descreste de todos los aranceles por encima del 15 por ciento y una rebaja de los aranceles, como mínimo, del 33 por ciento. Pero el 33 por ciento no es lo mismo en un arancel del 20 por ciento que significa siete puntos, que en un arancel del dos que significa el 0,6 por ciento. ¿Qué se ha hecho? La posición europea ha sido la de defender los sectores sensibles y, por lo tanto, no se ha descrestado. Los americanos no lo han hecho y los japoneses tampoco. Se han producido descrestes pero limitados. Los productos más sensibles para España en la mayor parte de los casos no se han descrestado. Por lo tanto, mantenemos aranceles razonablemente defensivos en productos muy sensibles al precio como el calzado. Los aranceles han bajado en productos que ya eran muy bajos, con lo cual el porcentaje de bajada es muy alto aunque a lo mejor resulta un punto, 0,5 o porcentajes similares.

Por lo tanto, la posición española creemos que es razonable y que no va a producir efectos muy importantes, desde el punto de vista de la importación. Dentro del estudio pueden ver que están desagregados el sector agrícola, productos energéticos y el resto del sector industrial. En el sector agrícola pueden ver en el cuadro que en 1992 teníamos un arancel medio del 11,98 por ciento y pasamos al 8,15. En el tema agrícola pasa como en el textil. El problema no van a ser los aranceles, sino la progresiva liberalización. En el sector agrícola la liberalización que se produce ahora es limitada, pero tenemos que tener la perspectiva de que dentro de seis o nueve años, cuando se empiece a negociar de nuevo, ese proceso va a ser progresivo si no hay una catástrofe mundial o algo que en este momento no sea previsible. En productos energéticos la variación es mínima. Teníamos un arancel de 0,36 y pasamos a 0,21. En el resto de los productos energéticos no hay ninguna, además nosotros no somos productores, pero sí hay un efecto de limitación a las subvenciones al carbón y, por lo tanto, de limitaciones. En productos industriales pasamos del 1,44 al 0,90, bajamos 0,5 por ciento el nivel medio de aranceles. Esto quiere decir que los efectos, excepto sobre el sector textil y algún otro como podría ser alguna parte del juguete, van a ser bastante poco significativos. Por lo tanto, creemos que el efecto tanto cuantitativo como cualitativo, no es ni comparable. El cuantitativo se mueve alrededor de un diez por ciento en lo que significó el ingreso en la Comunidad Económica Europea y el cualitativo todavía menos. Insisto en que pongo las excepciones del sector textil y del sector agrícola, donde lo que se está produciendo es un cambio de sistemas.

En el sector agrícola se me ha olvidado citar el tema el plátano, que ya saben ustedes que es extraordinariamente conflictivo. Lo he citado antes, pero para que sepan cómo está les diré que la Unión Europea acordó una organización común de mercado del plátano, con una ruptura interna fortísima. Se consiguió porque los ingleses, frente a su situación habitual, se cambiaron de bando. Los ingleses votaron a favor de la OCM y eso generó la posibilidad de aprobarlo. Se opusieron a muerte alemanes, holandeses, belgas, en este caso, daneses y luxemburgueses. Los belgas estuvieron con el lado de los que se opusieron a la OCM del plátano. La OCM del plátano estima que el mercado europeo del plátano se mueve entre 3.600.000 y 3.800.000 toneladas y cuantifica el mercado. Da 800.000 toneladas para el plátano comunitario, que fundamentalmente es Canarias, que vienen a ser 400.000 toneladas, y las otras 400.000 están entre Madeira, Guadalupe y Martinica, que son las posesiones francesas y también las inglesas en lo que queda de territorios de ultramar. Da 800.000 toneladas a los ACP, a los países de Africa, Caribe y Pacífico, que es lo que se hizo también en el gran apoyo francés, que no era sólo Guadalupe y Martinica, sino el interés de la Convención de Lomé, y a los ingleses por todo el Pacífico y Caribe. Establece un mercado libre de dos millones de toneladas que se lo asigna entero a los países americanos. Ese es el principio.

Pero el tema más conflictivo que se ha producido es que como eso significaba una desconsolidación del arancel del plátano y había que compensar a los países perjudicados, se cuotificaron por países los dos millones de toneladas en función de las exportaciones de plátano a Europa según las series históricas de los países. Eso genera, como cualquier procedimiento de este tipo, una esclerosis que limita cualquier posibilidad de acceso al mercado, por lo menos a corto plazo, a aquel que no traficaba y no exportaba a Europa. Ha generado un agravio brutal en algunos países, fundamentalmente en Ecuador que no es miembro del GATT. Era el país que más crecía en la explotación de plátano, con una cuota muy por debajo de sus exportaciones en el último año y, por lo tanto, muy por debajo de su capacidad productiva. En este momento es el país más competitivo y con costes de producción más bajos en el plátano. También en Guatemala, que es un muy importante productor de plátano pero que siempre había vendido en Estados Unidos y no había exportado a Europa y, por tanto, le cierra el mercado. Antes tenía posibilidad de exportar y prefería el mercado americano, pero ahora no tiene posibilidad de hacerlo. En Méjico, que era un país que no era productor de plátano, pero que había empezado a desarrollarlo, sobre todo en el estado de Chiapas. Esto le genera además un problema social añadido porque le afecta a la parte más subdesarrollada de su país.

Esta situación ha generado un conflicto enorme que ha conducido a un «panel» en el GATT. El «panel» ha condenado a la Comisión Europea por incumplimiento de las normas del GATT. Una parte, que es la de la desconsolidación del arancel, se compensó con una oferta por parte de la Comisión del crecimiento a la cuota americana de cien mil toneladas el primer año y doscientas mil en el segundo,

pero siguen pendientes de lo que puede ser la vulneración del tratamiento de nación más favorecida, desde el trato nacional, para el sistema de adjudicación de cuotas. Es un tema que está en el aire. Los alemanes lo han impugnado en el Tribunal de La Haya y hay un conflicto latente, pero no tanto porque explota cada día. Las embajadas americanas y alemanas se han dedicado en todos los países latinoamericanos a decir que ellos están a favor de la liberalización y que somos los franceses y los españoles los responsables de sus perjuicios en el plátano. Por lo tanto, es un tema que está muy vivo. En todos los viajes a países iberoamericanos me ha salido el tema del plátano. Es un tema muy mal explicado.

Evidentemente, la posición española es la de defensa de la producción canaria, pero a España no le importaría tanto el cambio en el sistema de adjudicación de licencia, aunque tiene una parte importante en la adjudicación de licencias, porque los productores canarios tienen licencias de casi 300.000 toneladas y, así pues, en este momento, la renta del comercializador de plátanos y del agricultor canario, porque al final una parte va a los agricultores, es, por un lado, la garantía de entrada de 400.000 toneladas en el mercado y, en segundo lugar, la renta que se produce por las licencias de comercialización, que en parte va a los productores, en parte a los maduradores, en parte a los comercializadores... Por tanto, es un tema extraordinariamente conflictivo que en este momento está pendiente de la reclamación ante el GATT, sobre todo de Méjico y Guatemala, porque Ecuador no es miembro del GATT, aunque hay otros países que sí han firmado el acuerdo con la Comunidad, que son: Colombia, Honduras, Costa Rica, Nicaragua y Venezuela. Se mantienen en contra tres países importantes: Méjico, porque es un país importante políticamente, con un peso histórico en las instituciones internacionales importante, y aunque no es un productor grande está en contra, y luego productores importantes como Guatemala y Ecuador, país éste que se mueve en toda Europa, aunque no es miembro del GATT y, por tanto, no tiene ningún derecho en el GATT.

¿Cómo valoraría el resultado global de la Ronda para Europa y para España? Creo que es importantísima la creación del marco estable de la OMC y del futuro habíamos antes. Es muy importante la eliminación de restricciones en terceros países y la consolidación de los aranceles y es muy importante, desde el punto de vista europeo, el que se haya firmado el acuerdo en las condiciones en que se ha firmado, esto nos parece que es razonable.

¿Cuál es el futuro de España y qué problemas, por tanto, va a plantear esto en España? El problema fundamental es que esto va a acrecentar el problema que tiene ya la empresa española y que tiene que resolver que es su competitividad internacional. El problema es que esto dice: Para el que sea competitivo le va a ir mucho mejor, va a tener mercados más abiertos, va a poder exportar más y, por tanto, le va a ir mucho mejor. El problema es que al que ya no era competitivo o tenía problemas de competitividad, aunque sólo sea un 10 por ciento en la caída del arancel es un pasito más para su eliminación del mercado. Por

tanto, ¿qué es lo que hay que hacer en esto? Es fundamental crear un marco de competitividad favorable para el funcionamiento de las empresas, es decir, acrecentar la competitividad de las empresas. Creo que ésa es la política, en primer lugar, fundamental. Pienso que ésa sería la primera política que el Gobierno tiene que hacer y que está haciendo.

La competitividad al final está construida sobre un conjunto de factores. Inciden en ella el coste del dinero, donde se ha actuado y ha habido una rebaja espectacular en los tipos de interés; es decir, se ha cambiado de forma radical la política de tipos de interés alto por una política de tipos de interés bajo y, por tanto, ir conduciendo a que el coste del dinero, que es un elemento muy importante en la competitividad de las empresas, vaya decayendo, que haya un dinero más barato. En segundo lugar, el mercado de trabajo. Es decir, nosotros no vamos a poder —cuando digo nosotros digo España y Europa, los países desarrollados— ser competitivos en productos que no sean de alta tecnología, si no mejora significativamente la productividad. Creo que en la empresa española, en general, hay un margen muy importante de mejora de la productividad y, por tanto, el aspecto más resaltado de la reforma del mercado de trabajo que se ha hecho es que la negociación colectiva hay que llevarla al marco de la empresa para que sea ahí donde trabajadores y empresarios se pongan de acuerdo en cómo conseguir que la empresa sea competitiva. Creo que ese es el tema fundamental, lo que sería el objetivo fundamental razonable por parte de empresarios y sindicatos de negociar en el marco más próximo a la empresa los convenios colectivos y que fuesen a los convenios colectivos los aspectos fundamentales de toda la relación laboral y la competitividad de la empresa.

Los trabajadores, en este proceso de crisis que en este momento está viviendo el país y que ha vivido, se han empezado a dar cuenta clarísimamente de que una empresa perdiendo dinero es un síntoma de despido y que, por tanto, los primeros interesados en que la empresa vaya bien tienen que ser los trabajadores, porque son los que viven de la empresa, y que hay que llegar a una política de negociación colectiva que evidentemente haga partícipes a los trabajadores —y lo digo desde una posición socialista— de todo lo que la empresa genera, pero que al mismo tiempo sean conscientes de que si una confrontación en el marco de la empresa produce la desaparición de la misma, los primeros que pierden son ellos y, por tanto, que hay que llegar no a una negociación de cúpula, que conduce inevitablemente a una politización de la negociación colectiva, sino a los marcos de los sectores e inclusive de sectores provinciales y, en la medida en que sea posible, de empresas en la negociación colectiva, porque habrá empresas en las que se puedan conseguir subidas de salarios altos, porque tengan margen para ello y hayan conseguido la productividad necesaria y, en el mismo sector y en la misma provincia, probablemente haya empresas en las cuales no podrán subir los salarios y tendrán que hacer un esfuerzo necesario, empresarios y trabajadores, aportando cada uno lo que son sus obligaciones, para mejorar la competitividad de la empresa.

El señor **PRESIDENTE**: Vaya terminando, señor Ministro.

El señor **MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO** (Gómez-Navarro Navarrete): Sí, señor Presidente, pero tengo todavía para diez minutos, porque me queda un aspecto importante.

Creo que hay un tema fundamental, una de las cuestiones en que España está todavía peor, o que tiene planteamientos menos claros, que es el desarrollo tecnológico, I+D, donde el porcentaje de sobreventas que la empresa española dedica a I+D está muy por debajo de todos los países desarrollados. Es decir, donde el esfuerzo más grande de I+D se sigue haciendo desde el sector público y va dirigido fundamentalmente a investigación básica y menos a desarrollo tecnológico. Por tanto, creo que tenemos un «gap» importante en este tema.

Creo que hay que actuar sobre todo el tema de infraestructuras de transportes; es decir, tenemos que tener unas infraestructuras que hagan que las mercancías españolas puedan moverse y acceder a los mercados en condiciones competitivas.

Creo que hay que actuar sobre la liberalización de todos los sectores regulados que permitan que los costes de la energía en todas sus variables y de las telecomunicaciones sean comparables a nuestros sectores competitivos. Creo que hay que tener un tipo de cambio que permita la mejora de nuestra competitividad; es decir, todos los países orientales se han desarrollado sobre la base de un tipo de cambio infravalorado y esto les ha ayudado a su desarrollo.

Luego tenemos el gran debate que está por hacer en este país en profundidad sobre todo lo que significa la protección social, todo lo que se incluye en los Presupuestos Generales del Estado; es decir, el presupuesto público, todo lo que significa la protección social que un país puede dar, debe pagar y puede hacer y el coste de la administración, que significa un elemento más en el coste de las empresas. Creo que son dos debates muy importantes a la hora de definir el marco de la competitividad. Dentro de ello, evidentemente, cada empresario tiene el papel de tener la tecnología necesaria y desarrollar su gestión de la empresa con la eficiencia y la productividad necesarias para conducirla.

Por tanto, en primer lugar, marco general de la economía favorable a la competitividad y, en segundo lugar, todo lo que son medidas concretas de apoyo a la exportación. Creo que hay dos tipos de medidas concretas de apoyo a la exportación: uno, el conjunto de medidas que aprobó el Consejo de Ministros o las líneas de medidas de apoyo a la presencia exterior de la empresa española. No voy a extenderme en ello, me hubiese gustado, pero como me he enrollado demasiado sólo decir que se las hemos entregado en el Boletín del ICE que tienen ustedes; segundo, la reforma de la administración comercial española. Es decir, la administración comercial española tiene que ser capaz de dar respuesta a lo que las empresas necesitan hoy y eso significa una reforma en profundidad, tanto de la red exterior, las oficinas comerciales en el exterior, como de la red interior. Significa, al mismo tiempo, una necesidad básica de trabajar conjuntamente con las comunidades autónomas y

con las Cámaras de Comercio. Es decir, creo que hay que potenciar al máximo los papeles institucionales que cada una de las instituciones tiene y coordinar el trabajo de cada una.

En el aspecto de la red exterior, en primer lugar, evidentemente la Administración central es la que tiene la red más potente, porque no tiene sentido que las comunidades autónomas monten redes para hacer lo mismo que hacen las oficinas comerciales españolas del Estado. Eso no significa que esté negando el que monten redes, además en todo caso pueden hacer lo que quieran. Lo que quiero decir es que tiene sentido que monten una red si los servicios que prestan son diferentes. En segundo lugar, la red exterior tiene que ser una red coordinada que al final haga lo que tiene que hacer.

La red exterior tiene que detectar oportunidades en los países donde esté instalada para los productos españoles y la red interior lo que tiene que hacer es ir a las empresas, casi a tirarles de las orejas, para animarles a exportar, ayudarlas y asesorarlas. La cultura exportadora española es muy baja, estamos en niveles ínfimamente bajos desde el punto de vista exportador y, por lo tanto, tenemos que ir a que todas estas oportunidades que se van a producir con la apertura de los mercados para la exportación sean aprovechadas por las empresas y que no vean simplemente el aspecto negativo de una mayor liberalización de nuestro mercado, sino las posibilidades que tiene su apertura.

Muchas gracias.

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

¿Grupos que desean intervenir?

En primer lugar, tiene la palabra el señor Aguirre, representante del Grupo Popular.

El señor **AGUIRRE RODRIGUEZ**: Mi Grupo no quiso intervenir en el turno de los aspectos reglamentarios de esta comparecencia porque ya en su momento entendió que no era razonable obstaculizar la acumulación de debate que hoy se está produciendo, pero, a la vista del informe que nos acaba de *colocar* el señor Ministro, tenemos que decir que el método atropellado respeta bastante poco el debate de este Parlamento. Lo respeta bastante poco o como mínimo pareciera que hay una intención de obstaculizar porque sólo se nos entrega un documento a bote pronto sobre el que sólo podemos ver, como muy bien ha dicho el Ministro: «Ustedes lo pueden ver». Entenderá, señor Ministro, que estudiar el documento requiere, cuanto menos, una lectura detenida, o dos lecturas. No sólo se nos entrega un documento a bote pronto sino que el propio documento en uno de sus párrafos, página 12, dice: «La conclusión que puede sacarse de este análisis a vista de pájaro...» La frase lo define solito. Un documento realizado a vista de pájaro.

No sólo se nos sorprende con este documento, sino que reconocerá conmigo el señor Ministro que en la documentación que ha enviado a esta Cámara bajo el título: Conclusión de la Ronda Uruguay y acuerdos adoptados y sus implicaciones generales para España, en la parte final de

este documento, justamente en el último párrafo, se dice: «Como complemento a este informe se adjuntan anexos I y II», en relación a la valoración de oferta comunitaria en la Ronda Uruguay y a los análisis encargados por el Ministerio de Comercio y Turismo sobre efectos e implicaciones de la Ronda. Yo no sé cuántos miembros de esta Comisión han conseguido hacerse con esos anexos, yo personalmente no los he recibido y soy miembro de esta Comisión. Para mí esto, señor Ministro, es obstaculizar el debate de este Parlamento.

Tengo que decirle que su exposición ha sido grata en lo cronológico, grata en la narrativa, pero ha estado usted durante hora y media exponiendo lo que, estoy absolutamente convencido, todos los miembros de esta Comisión hemos podido leer. No nos ha añadido usted nada más que lo que todavía no nos ha dado tiempo a leer detenidamente en esta documentación. Eso sí, yo ya sabía que usted hoy nos iba a *colocar* o a intentar *colar* dos aspectos que tienen una conexión lateral con el tema de la Ronda Uruguay, como son el marco de competitividad y las medidas de apoyo a la exportación. Era lógico que usted intentase hacer la mayor propaganda que pudiera de las medidas y de sus opiniones al respecto.

Por lo tanto, señor Ministro, déjeme hacer constar la protesta formal de mi Grupo por el sistema y el método con el que se facilita esta documentación para el debate.

Si entramos en la materia concreta de la parte de la comparecencia que ha solicitado el Grupo Popular, le diré que nunca hubiéramos pedido la comparecencia para que nos leyera cuál ha sido la cronología y el contenido de los acuerdos, porque documentos hay, y muy válidos. Sobre el documento al que usted se refería en cuanto al contenido de los acuerdos también tenemos que subrayar que es un documento que ilustra bastante, pero nosotros queríamos una comparecencia, señor Ministro, donde nos hiciera una valoración del impacto de la Ronda Uruguay en sectores económicos, en productos y en regiones. En esta parte es evidente que todavía no sé hasta qué detalle descende este documento —ya lo leeremos— pero, también en una lectura a vista de pájaro, no me ha parecido que se descienda a mucho detalle sobre los productos. Por lo tanto, creo que esta comparecencia, por lo que respecta a la cuantificación de este impacto, es una comparecencia incompleta.

Convendría, desde luego, remontarse al otoño de 1993, que, como muy bien ha dicho usted, es su primera toma de contacto como Ministro con los acuerdos y debates de la Ronda Uruguay, y recordar el espectáculo que dieron en aquel otoño con las contradicciones que se contenían en las declaraciones de tres ministros de un mismo Gobierno: Agricultura, Exteriores y Comercio. Contradicciones que, para mí, lo único que vinieron es a poner de manifiesto que España asistía a esta negociación sin una estrategia en las negociaciones y, si me permite, que asistía en algunas materias con un comportamiento remolque de otras delegaciones de la Unión Europea.

Mi Grupo ya puso de manifiesto, en el único debate al que ha venido el señor Serra a esta Cámara, para hablar del GATT —parece ser que esta tarde va a venir a otro—, la satisfacción del Grupo Popular porque se haya podido al-

canzar la firma de este acuerdo, aunque se haya conseguido con el retraso que es de todos conocido, porque nosotros entendemos que todo avance que camine hacia la liberalización del comercio internacional, reforzando los sistemas multilaterales tiene que ser considerado obligatoriamente de forma positiva. Pero cuando se pasa la euforia del final del trabajo y de los esfuerzos realizados para poder sellar con una firma el acuerdo y los logros en ámbitos significativos, también hay que dejar señal de alguna decepción que pueda suponer el haber dejado en suspenso temas relevantes. Entre los logros, coincidimos con el señor Ministro en que probablemente la creación de la Organización Mundial del Comercio sea uno de los más relevantes, pero también, entre las decepciones, una de las más relevantes sea el escaso avance que se ha producido en todo lo relativo al comercio de servicios.

Quisiera preguntarle, señor Ministro, si contaba el Gobierno en el momento de las negociaciones con los estudios suficientes sobre el impacto del GATT en los diferentes sectores y en las regiones económicas españolas. Creo que la contestación, a la vista de lo que hemos podido pulsar a través de iniciativas parlamentarias y a través de la propia comparecencia del señor Serra en el Pleno, es que en ese momento el Gobierno no contaba con esos estudios. A pesar de lo delicado de la negociación de este Acuerdo, el Gobierno español ha acudido a estas negociaciones a ciegas, lo que significa que la aportación a la misma ha sido escasa y ya identifiqué y reitero que en algunos casos ha sido más bien una aportación de remolque.

¿Qué cambios va a originar el acuerdo del GATT y de la Ronda Uruguay en la estructura de las empresas españolas? ¿Qué cambios va a originar en la producción, en la tecnología y en la innovación que necesitan nuestras empresas? ¿Va a ser necesario, señor Ministro, después de esta Ronda que actividades productivas que hoy se realizan en España se desplacen al exterior? Parece desprenderse de sus palabras que para ambas preguntas hay una contestación positiva que convendría que los sectores afectados conocieran.

No se atenían a estudios previos del impacto. Nosotros, en aquella ocasión, consideramos descabellada esta actitud, pero creemos que se convierte en temeraria cuando podemos constatar que todavía, después de la firma del Acuerdo, no se tienen estudios por sectores, por regiones, del impacto y de las consecuencias de la firma de este Acuerdo. Le digo que no se tienen porque el día 22 de diciembre de 1993 requerimos del Gobierno un informe, sector por sector, de las consecuencias que para España tiene el GATT, con el detalle del impacto regional. Han pasado los meses que han pasado hasta mayo de 1993 y sobre esa solicitud de información no hemos obtenido respuesta por parte del Gobierno.

Podríamos seguir detallando las informaciones que le hemos solicitado al Gobierno con fecha 1 de febrero de 1994. Les hemos pedido información sobre el impacto en el sector de distribución y se nos ha contestado que en los términos de lo que les estamos pidiendo, es decir, el sector y su impacto en productos y en regiones, no hay un informe. En el sector turístico igualmente se nos contesta

que no hay un informe. Sucesivamente se nos contesta que no hay informes de estas características en el sector del transporte aéreo, marítimo y terrestre, en el sector de telecomunicaciones, en el sector del libro, en el sector bancario, seguros y servicios financieros, sector de investigación científica y técnica, sectores farmacéuticos y de productos sanitarios, sector textil, automóvil, siderúrgico, químico, del vidrio, del cuero, de la pasta papelera, de la construcción naval, de la electrónica, de la aeronáutica, maderas, juguetes, de todo el sector agrícola, entrando en los detalles de los cereales, los lácteos, el ovino, el porcino, el bovino, el avícola, el pesquero, los espárragos, el vitivinícola, los frutos, los cítricos, la horticultura y los frutos secos. Así hasta un total de 37 informes solicitados al Gobierno, a lo que se nos contesta que no hay esa información.

Por lo tanto, si descabellado era afrontar esta negociación sin estos informes, nos parece temeraria la actitud de, una vez firmados estos acuerdos, no contar todavía con las consecuencias del impacto de la firma de este Acuerdo.

Siguiendo la senda de las opiniones, señor Ministro, porque por lo que vemos vamos a tener que estar hablando de opiniones, que no de estudios cuantificados que por el momento brillan por su ausencia, no hemos podido escuchar ni leer ningún pronunciamiento que niegue que la incidencia en la agricultura y en el textil es negativa; doblemente negativa por el beneficio o ventajas obtenidas en el extra-acuerdo para Francia en la agricultura y para Portugal en el textil. Ciertamente es que quedan pendientes los recortes y las medidas que se adopten en las nuevas organizaciones comunes de mercado, pero, desde luego, señor Ministro, si la referencia de nuestro planteamiento estratégico en esas negociaciones futuras tiene que ser el resultado de las negociaciones con el GATT, creo que tendremos, como mínimo, un mal antecedente.

Entendemos que el punto de partida nace de que nuestra economía está sufriendo, como me parece que ha venido a decir, un «shock» de competitividad generado, por un lado, por el proceso de apertura de los mercados exteriores, iniciado con la adhesión de España a la Comunidad Europea en 1986 y continuado con el Mercado Único en 1993, el Acuerdo del Espacio Económico Europeo, la ampliación de la Unión Europea en 1995 y ahora el Acuerdo GATT. Ahora bien, una política económica anterior, muy cercana, muy próxima, que ha perjudicado claramente a los sectores exportadores o a los sectores abiertos a la competencia exterior; una política económica caracterizada por una fiscalidad expansiva y una política monetaria contractiva que, unida a la ausencia de las reformas estructurales, ha expulsado a estas empresas de los mercados, también por los tipos de interés elevados que soportaban y por el tipo de cambio sobreapreciado. Estos problemas de competitividad a los que usted ha hecho mención, han quedado parcialmente ocultos por el alivio temporal que ha supuesto la depreciación de la peseta, así como por el hundimiento de las importaciones que ha provocado la recesión. Queremos advertir que la corrección del desequilibrio exterior en 1993 no nos debe llevar a un optimismo injustificado. Persisten los problemas de fondo que afectan a

nuestra competitividad y, no nos engañemos, gran parte de la mejora de la competitividad que se ha podido registrar últimamente en los indicadores es una mejora de la competitividad vía destrucción de empleo. Esa es la razón principal por la que se ha ganado algún grado de productividad.

En definitiva, señor Ministro, creemos que seguimos sin obtener respuesta cuantificada del impacto. Creemos que se produjo una negociación claramente a ciegas, con actitud de remolque, tirados por los intereses de otros países y creemos que si era descabellada esa actitud, el continuar con la inexistencia de estos informes de impacto es una actitud temeraria por parte del Gobierno. En cualquier caso, la Ronda Uruguay tiene aspectos positivos que, lógicamente, tenemos que subrayar y queremos hacer especial hincapié en la creación de la Organización Mundial del Comercio, pero también queremos hacer especial hincapié en que en las propias informaciones que figuran en los boletines de su Ministerio se viene a advertir con toda nitidez —y, si me permite voy a utilizar la lectura de algún párrafo de estas informaciones— párrafos tan significativos como el siguiente: Por lo que se refiere a las repercusiones del Acuerdo en la economía española, un primer balance no parece configurar un panorama alentador. Entre los aspectos positivos figura, lógicamente, el de la OMC, pero entre los aspectos negativos pone de manifiesto que el sector agrario resulta perjudicado. Lo mismo se puede aplicar en el caso del sector textil.

Estoy leyendo el boletín económico del Ices, número 2.406, de 21 y 27 de marzo de 1994, página 802 —si no está mal numerada—; acuerdo final de la Ronda Uruguay, Boletín del Ices económico.

Por tanto, habla por sí solo el propio Boletín de su Ministerio. Reconoce que, en un primer balance, no parece configurarse un panorama muy alentador de la firma del acuerdo de la Ronda Uruguay y especialmente menos alentador —y lo califica de perjudicial— para el sector agrario y para el sector textil.

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

El señor **MOLINS I AMAT**: Señor Presidente, quiero iniciar mi intervención agradeciendo al Grupo parlamentario de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya que me ceda la palabra, porque tengo que ausentarme con toda rapidez de la Comisión.

Yo también quisiera iniciar mi intervención expresando no una queja, sino un lamento, en el sentido de que en la forma en que nuestro Grupo parlamentario había planteado estos debates, a través de la interpelación en el mes de febrero —como antes hacía referencia— en el Pleno, lo que pretendía precisamente era incitar al Gobierno a la realización de un estudio muy pormenorizado sobre el impacto que estos acuerdos del GATT —que en ese momento se daba ya por finalizada su discusión y por eso lo hicimos a partir del 30 de abril, que era la fecha en que solicitábamos informes para que ya estuviera incluso 15 días poste-

riores a la fecha previsible de firma definitiva de los acuerdos del GATT—, para que el Gobierno informara a la Cámara del impacto que sobre los diversos sectores tenían la firma de esos acuerdos; es decir, no estábamos tan interesados en la discusión y en el contenido de las discusiones, que de ello podíamos informarnos a través de otros mecanismos, como del estudio pormenorizado del impacto sobre los diversos sectores productivos que esos acuerdos del GATT podían tener. Recordará el señor Ministro —porque fue él, en nombre del Gobierno, quien respondió a nuestra interpelación— que incluso incitábamos al Gobierno a que ese estudio del impacto —y ése era nuestro interés— lo pudieran realizar en contacto con los sectores productivos del país que iban a ser los receptores de ese impacto.

Quisiera decir, precisamente por tratarse del señor Gómez-Navarro —a quien en múltiples oportunidades he alabado la forma en que suele hacer sus comparecencias en esta Cámara, y hoy lo voy a hacer también y después lo oír, que no siempre son acertadas las prácticas, que probablemente compañeros de Gobierno le han notificado, respecto a cómo suelen hacerse las comparecencias en esta Cámara. Yo creo que no es bueno eludir el envío de documentación previa a la realización de la Comisión, porque, por lo menos para los Grupos que venimos a estas comisiones con espíritu positivo, es decir, con espíritu constructivo y no simplemente de crítica, nos es muy útil contar con cuáles son los conocimientos del Gobierno, que, obviamente, son siempre muy superiores a los nuestros, para poder trabajar con ellos, por aquello de que siempre ven más dos ojos que uno, nadie es poseedor en exclusiva de la verdad y siempre del intercambio de opiniones podríamos salir todos beneficiados. Por ello, siento mucho no haber recibido esta documentación, porque seguro que con la documentación —ahora sí obra en nuestro poder—, podríamos haber hecho, al menos por parte de nuestro Grupo parlamentario, una intervención mucho más útil y mucho más productiva, hasta el punto de que me permito, aceptando la propia intención del señor Ministro al inicio de su intervención, recoger el ofrecimiento que ha hecho para realizar una segunda comparecencia y en este sentido, quizás, cambiaría la propuesta que hacía el señor Presidente de la Comisión al inicio de esta discusión, que al menos para nuestro Grupo sería como útil una segunda comparecencia del señor Ministro para entrar en los aspectos en los que hoy no ha entrado y que a nuestro Grupo son los que más le interesan.

Y ahora voy al contenido concreto de la intervención del señor Ministro. Le agradezco mucho la información que nos ha dado sobre el GATT, sobre la forma en que ha evolucionado y por la forma en que lo hace. Aquí, vuelvo a insistir, no estamos acostumbrados escuchar a Ministros a quienes les «corte» —por usar expresiones que él también utiliza, como «enrollarse» —y que hacen uso de un lenguaje tan diplomático que, a veces, no nos enteramos de lo que piensan. El señor Ministro habla muy claro y yo se lo agradezco muy particularmente. Nos ha hablado con mucha claridad de qué es exactamente la Unión Europea y cómo se discuten las cosas a nivel de la Unión Europea, cosa, por otra parte, bastante lógica y normal que sea así;

pero no siempre se expresan los demás con esta rotundidad y con esta claridad, y yo se lo agradezco muy particularmente.

Me hubiera gustado que en su intervención —que debería haber durado tres horas— haya hablado durante tanto tiempo de la información sobre el GATT, pero, en cambio, ha liquidado en tres, cuatro o cinco minutos la parte que a nosotros nos interesa en concreto; es decir, la parte sobre la que usted no ha hablado es la que a nosotros nos interesa.

¿Cuál es la parte que a nosotros nos interesa? La que ha iniciado cinco minutos antes de finalizar, probablemente también incitado por los miembros de la propia Comisión, para que no se alargara demasiado, que es, en definitiva, que el mundo va hacia el libre comercio —eso nos interesa a todos—, hacia la apertura de fronteras y, por tanto, la supervivencia de nuestro sistema económico productivo pasa por la competitividad para, y a partir de ahí, desgarrar todo lo que podemos y debemos hacer, desde el Gobierno y desde las propias formaciones políticas, en la sensibilización de nuestra sociedad, para que el futuro, que puede ser mejor gracias a la firma de los acuerdos del GATT, realmente lo sea para nosotros, para nuestra comunidad. En este sentido, creo que hemos profundizado muy poco. Lo ha iniciado el señor Ministro: ha hecho una referencia a la reforma laboral. Nosotros, que, como sabe el señor Ministro, hemos sido claros y rotundos defensores de la reforma laboral, nos sentimos con mayor capacidad para poder decir que no es todo la reforma laboral, y que existen otras reformas, socialmente menos conflictivas, que su impacto en beneficio de la economía productiva puede ser superior incluso al de la reforma laboral, y que, siendo necesaria la reforma laboral, existen otras tan o más necesarias y de menos impacto social y, por tanto, que deberían ser emprendidas, como mínimo, con la misma rotundidad con que se ha emprendido la reforma laboral. El señor Ministro ha hecho referencia a algunas de ellas: desde el precio de la energía, el coste del dinero hasta el tipo de cambio, etcétera; es decir, son todo un conjunto de medidas que tienen impacto igualmente positivo sobre la competitividad y que son necesarias abordar. Yo estoy de acuerdo con el señor Ministro en que la reforma laboral era necesaria. Nuestras reglas del juego deben ser en todos los campos, no sólo en el laboral, idénticas a las de nuestros competidores.

No soy partidario de los que alegremente se apuntan a la deslocalización industrial, como si fuera inevitable que, cuando los costes sociales son superiores a los de otros países, nosotros ya no podemos ser un país productor. Esto creo que es una falacia tremenda y de efectos extraordinariamente negativos. Al contrario; lo que debemos hacer es interrogarnos sobre por qué nuestros costes son superiores a los de otros países e intentar utilizar unas reglas de juego que nos hagan competitivos; no prescindir de esa posibilidad o hacer imposible esa posibilidad y aceptar como inevitable la deslocalización industrial.

Voy a poner un ejemplo. Una empresa del ámbito territorial en el que me muevo, «management-bay-out», ha pasado de pertenecer a una multinacional a independizarse, es decir, ha sido adquirida por los gestores, a los que yo

mismo les preguntaba que por qué va a ser rentable ahora si no lo era cuando pertenecía a la multinacional. ¿Vosotros creéis que podéis hacer frente a la competencia —eso que nos sale casi inevitablemente— en costes laborales? El coste laboral, en este caso, es de un 5 por ciento; ése no es el problema. Lo que no es capaz de soportar este producto es la parte alícuota de los costes generales; el avión del ejecutivo, para entendernos, me decía. Y es así. Muchas veces nos cerramos dando por hecho que nuestra falta de competitividad deriva de los costes laborales cuando, en muchos casos, los costes laborales conforman una parte del coste del producto; pero no es eso ni la más importante ni lo más fácil de cambiar, y a eso voy y en ello insisto.

Nuestro Grupo Parlamentario pidió, señor Ministro, y usted lo sabe muy bien, tres debates concretos sobre el impacto del GATT: uno ante esta Comisión en la vertiente del Comercio Exterior, otro en la Comisión de Industria y otro en la Comisión de Agricultura. Por tanto —al menos ese era nuestro objetivo—, en esta Comisión nuestro deseo sería hablar fundamentalmente de aquello que desde el Ministerio cuya responsabilidad usted ostenta, es decir, desde el Ministerio de Comercio, puede ayudar a la globalización de nuestra economía en el sector exportador. Nuestro interés fundamental está en el estudio de estas medidas. Es por eso que —y aquí acabaría mi intervención— nosotros pediremos una nueva comparecencia. Creo que sería necesario para nosotros, antes de presentar nuestras resoluciones, poder discutir en profundidad estas medidas, que son las que fundamentalmente dependen de su Ministerio. Obviamente, no dejaremos de hacer también comentarios generales, que usted, como miembro del Gobierno, creo que puede introducir en las discusiones a nivel de Gobierno global, pero sobre todo las más concretas de su Departamento y de su responsabilidad, que son los instrumentos con los que debe contar nuestra economía productiva para ir a esa realidad del mundo de hoy, que es el mundo global, en el bien entendido de que si un producto español no puede ser exportado, tarde o temprano dejará de poder ser vendido incluso en el interior del país. Es decir, en un mundo abierto, un producto que no es competitivo en el exterior, dejará de ser competitivo en el interior, porque deberá enfrentarse exactamente a la misma competencia a la que se enfrenta en el exterior. Como ya hoy nuestro mercado es el mundo, nadie puede iniciar una actividad productiva pensando sólo en el mercado interior español. Todo el mundo debe ser capaz de exportar y, por tanto, debemos dar a nuestra economía productiva los instrumentos para poder realizar esa función que, insisto, es la única que nos dará garantía de que ciertamente ese producto puede existir como actividad productiva y, por tanto, como actividad generadora de empleo, generadora de producto interior, etcétera.

En definitiva, pues, agradecer la intervención del señor Ministro, creer que me ha faltado la mitad de la intervención por la parte de las medidas, que es en lo que nuestro Grupo tiene interés, y por eso ruego una segunda comparecencia del señor Ministro, y disculparme por tener que abandonar inmediatamente los trabajos de esta Comisión.

Muchas gracias, señor Presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Entendería entonces esta Presidencia que la fecha que ha dado anteriormente, de acuerdo con la propuesta que ha sugerido y que lógicamente tiene que tener un trámite parlamentario, una fijación de fechas, para completar esta información con las medidas recogidas como acuerdo de Consejo de Ministros en el informe que ha sido distribuido hoy en la revista de Información Comercial Española, que quizá la fecha que hemos sugerido anteriormente de 12 días, es decir, el día 31 de mayo, para la presentación de propuestas de resolución, me da la sensación de que quedaría bastante escasa. Como yo también voy a tener que abandonar, antes de terminar la Comisión, aunque estará dignamente presidida por el Vicepresidente primero, me atrevo a sugerir que la fecha de 31 de mayo que he dicho anteriormente pudiera ser ampliada al 15 de junio, para poder tener básicamente una posibilidad de encaje de esta posible segunda comparecencia en cuanto a la tramitación y en cuanto a encontrar una fecha que al señor Ministro pudiera venirle bien. **(El señor Molins i Amat pide la palabra.)**

Señor Molins.

El señor **MOLINS I AMAT**: Al menos por parte de nuestro Grupo lo que desearíamos es, primero, que quedara fijada la comparecencia del señor Ministro y, a partir de ahí, sería suficiente con siete o diez días de tiempo para la presentación de resoluciones.

El señor **PRESIDENTE**: No fijaríamos fecha, sino que la dejaríamos abierta.

Por el Grupo Parlamentario de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, tiene la palabra el señor Espasa.

El señor **ESPASA OLIVER**: Gracias, señor Presidente.

Yo también quiero iniciar mi intervención señalando la dificultad de la comparecencia del señor Ministro hoy y del debate en el seno de la Comisión, por dos razones que él mismo señalaba y usted mismo, señor Presidente: en primer lugar, la enorme importancia y complejidad del tema que estamos abordando y, en segundo lugar, la dificultad que hemos tenido al cambiar incluso la previsión del orden del día de la Comisión y el arreglo que al final, por vía del consenso, estamos logrando en esta comparecencia. Es decir considerarla una comparecencia que va a tener continuidad y que va a tener una segunda etapa de realización, donde los distintos Grupos podrán, además de presentar propuestas de resolución, estudiar el conjunto de la documentación aportada por el Ministerio de Comercio.

Yo he de decir que, aunque ha llegado tarde quizá, como algún portavoz ha dicho, nunca es tarde si la dicha es buena. Yo quiero señalar que al menos este Ministro nos ha aportado documentación en el momento de la Comisión, cosa que no es frecuente que suceda en las comparecencias de los Ministros, y quiero señalarlo y subrayarlo por si eso hace fortuna y usted contagia a sus compañeros de Gobierno para que las comparecencias se produzcan sobre documentos, si puede ser previamente repartidos, para ahondar más en la calidad de la comparecencia, tanto del

Ministro como de los grupos de la oposición o de los grupos que apoyan al Gobierno.

Quiero subrayar también que a mi entender ha sido una intervención y una información, la del señor Ministro, muy bien estructurada políticamente, muy llana y yendo al fondo político de las cuestiones. Yo se lo agradezco. Ha sido usted muy claro en las posiciones de la Unión Europea, en las posiciones españolas —después le haré algunas preguntas al respecto—, y ha sido usted tan claro como lo fue el día, creo que era la víspera de la firma en Marrakech, cuando usted hacía unas declaraciones que yo le agradeceré, pero que quizá le puedan provocar a usted en el futuro complicaciones. Usted decía —y después haré relato de ello en mi intervención— que qué suerte que íbamos a firmar el acuerdo del GATT después de las devaluaciones de la peseta, porque si esto nos cogía antes nos *fundía*. Algo así dijo usted en Marrakech. Le agradezco la franqueza con la que hoy también se ha producido, pero mejor que sea usted franco que no otra cosa.

Con ello quiero decir que uno de los aspectos fundamentales de la mejor posición, que usted ha subrayado y que yo comparto, de España respecto de la firma de la Ronda Uruguay es el cambio fundamental en dos elementos de la política económica de los Gobiernos socialistas anteriores al que usted ha pertenecido que parecían absolutamente inamovibles e intocables, esto es, el alto precio del dinero, los altos tipos de interés de nuestro país y la excesiva sobrevaloración de la peseta.

Esto se ha producido como consecuencia, no de cambios en la política del Gobierno, sino desde fuera, al menos el cambio en el tipo de cambio —y valga la redundancia—, y eso nos ha situado en mejor posición, y no lo digo yo, sino que lo decía usted, si no con esas palabras que yo he relatado, más o menos el núcleo de su declaración en Marrakech era éste: qué suerte que ya tenemos la peseta situada donde debía estar. Hoy ha añadido usted: Qué suerte que estamos haciendo una política de coste del dinero mucho más realista. Yo añado: Qué fortuna que empezemos a ver que no todo depende de los costes laborales cuando hablamos de competitividad, sino que hay otros elementos, como el de la productividad y otros muchos factores de producción y que no todo se agota en lo que nosotros criticamos al anterior Ministro de Economía en lo que le llamábamos su deriva asiática; es decir que todo dependía, y la reforma laboral está ahí, de abaratar, al precio que sea y al coste que sea —y nunca mejor dicho—, el coste del factor trabajo en el conjunto del sistema productivo español. Pero después tendré ocasión de volver un poco más sobre esto.

Sobre la información que usted nos ha dado, vamos a estudiarla para hacer mejor nuestras propuestas de resolución, tanto la que ha comentado hoy mismo como el boletín del Ixex respecto a las medidas del Gobierno. No podemos comentarlas ahora. Lo que voy a hacer es un comentario político y algunas preguntas a lo que ha sido su relato y su intervención esta mañana.

Yo estoy de acuerdo con usted, haciendo una visión a vuelo de pájaros, sobre el acuerdo del GATT y su repercusión para nuestro país, que en el aspecto cuantitativo no va

a ser muy importante; es decir que el choque importante se produce desde 1986 a 1992 y que los descrestes y las rebajas arancelarias que se van a producir como consecuencia del GATT en el aspecto cuantitativo y, casi me atrevería a decir, sector a sector, aunque hay algunos más sensibles —agricultura y textil, que ya ha mencionado—, no van a ser realmente muy importantes.

En los aspectos cuantitativos, también quisiera subrayar que la pretendida bondad del acuerdo de la Ronda Uruguay sobre el crecimiento de la producción mundial, usted mismo ya ha subrayado cómo los cálculos de la OCDE eran absolutamente bastante insostenibles, por no decir totalmente insostenibles, puesto que se basaban en hipótesis fijas y nada hay fijo en producción y comercio internacional.

Volviendo a la mejor posición de nuestro país, está el cambio en la situación de la balanza comercial española en el final del año anterior y en este primer trimestre, cambios, como todos sabemos, aparejados al cambio del valor de la peseta y al descenso del precio del dinero. Estos son los dos factores fundamentales que han cambiado completamente el sentido de la balanza comercial española y, por tanto, que nos sitúan objetivamente mejor en una economía cada vez más abierta como es la economía mundial; cambios que se han producido, al menos uno de ellos, en contra de la voluntad política del propio Gobierno.

Antes de pasar a comentar su intervención, quisiera hacer alguna valoración de tipo cualitativo. Sé que va a ser difícil y sé que no es posible para un solo país ahondar en estos aspectos, pero la introducción de la cláusula social en la Organización Mundial de Comercio, en nuestra opinión, ha de ser un elemento fundamental de modulación de las negociaciones cuantitativas en el ámbito del GATT, en el ámbito de los paneles. Sabemos perfectamente la enorme complejidad que tiene la creación de esos paneles, cómo se llega a acuerdos que puedan ser coercitivos para otras partes, pero nos parece que un elemento cualitativo fundamental que debe atemperar las ventajas cuantitativas del GATT ha de ser la batalla por la cláusula social, digan lo que digan los países en vías de desarrollo. Creo que ahí estamos ante un elemento de tipo cualitativo que hay que defender de forma continuada.

Lo mismo diría respecto de la agricultura. Usted nos decía, como gran beneficio, que hemos entrado en una vía de americanización de la subvención a la agricultura, pasando de la subvención por precios a la subvención de rentas o por hectárea. Esto, que puede ser positivo para una visión global de la agricultura mundial, nosotros creemos (no sólo nosotros, sino también los agricultores y el Gobierno francés, que así lo ha defendido) que puede ser enormemente perjudicial para algo tan importante y que forma parte de la identidad de los países como es la propia existencia de la misma agricultura. Usted dice que si se subvencionan precios acabamos produciendo productos no necesarios; si se subvencionan hectáreas podemos acabar con todo el país en barbecho, toda España, toda Francia y, al final, toda Europa. Estoy exagerando, pero es evidente que ahí hay un peligro de tipo cualitativo, no cuantitativo, que deberíamos atemperar con otras medidas; no nos va-

mos a oponer radicalmente a que se pueda ir cambiando el sistema de subvenciones de la caja verde de precios a hectáreas o de precios a rentas, pero ahí también hay que valorar y buscar otros métodos que no nos lleven directamente al barbecho por la vía de la subvención de rentas, dejando completamente al lado la propia producción y cultivo del campo.

Respecto del descreste arancelario y la tendencia a *arancelizar* todos los productos y subvención de rentas en lugar de subvención de precios a la agricultura, habría que decir —usted lo ha citado— cómo las otras barreras de tipo técnico o de tipo cualitativo son y continúan siendo muy utilizadas por muchos países; en ese punto no deberíamos ser ni candorosos ni excesivamente hipócritas. Como diría Horacio: nada con exceso. Ni excesiva candidez ni excesivo cinismo, porque es evidente que lo que no está en el GATT está en otras muchas prácticas que llevan a que no sólo países en vías de desarrollo, sino países como los seis que usted ha citado como los más exportadores del mundo y que practican de forma intensiva (por ejemplo, Italia) distintos mecanismos para proteger zonas o segmentos importantes de su mercado interior, vía barreras técnicas, vía homologación de productos; y no digamos ya Japón, que es el rey en estas cuestiones. Usted decía que los más interesados en la Ronda eran la Unión Europea y Estados Unidos (la Unión Europea por la forma en que lo ha descrito, y en eso le doy la razón), pero Japón es el campeón de las medidas técnicas y de las protecciones no defendibles desde lo que es la lógica y la legalidad del GATT. Por tanto, mientras eso no se vaya *multilateralizando* de verdad, como pretende el GATT y pretenderá la Organización Mundial de Comercio, hemos de saber estar también en defensa de nuestros sectores y productos (los que corresponda en cada caso), para saber encontrar mecanismos que nos protejan. Yo creo que no será bueno que, en nombre de la candidez, nosotros fuésemos los primeros abanderados en defender la pureza del GATT, la *multilateralidad* del GATT, y eso nos dejase desarmados en múltiples productos porque, al final, eso hunde sectores, hunde empresas y, por tanto, crea más paro y destruye más puestos de trabajo, cosa que ninguno de nosotros quisiéramos que sucediese.

En cuanto a la posición de la Comunidad Europea y los países nacionales en el GATT, me gustaría que explicase un poco más la doble posición que tenemos. Usted ha dicho que negocia la Comunidad, pero los países miembros son miembros del GATT en función de que eran GATT 47 y ahora son GATT 94, y además hay que tener en cuenta, cuando estuvo el tema en su nivel más álgido, la cuestión agrícola, la cuestión de la cláusula de paz, Blair House, etcétera, la amenaza francesa de la silla vacía... Es decir, aquí hay un equilibrio de tipo nacional o de estado que aún puede ser utilizado, a pesar de que el señor Brittan fuera oficialmente el negociador en nombre de la Comisión. Me gustaría que desgranase un poco más qué recursos tenemos como país o como grupo de países respecto a esta, entre comillas, «tiranía» o «no tiranía» de la Comisión Europea, y le habla un convencido de la Unión Europea y del progreso en la federalización y en la conversión de la Unión Europea en una sola voz, pero en una sola voz cohesionada

y que respete los intereses de sus componentes. Mientras eso no sea así y se dé esta doble presencia en el GATT, como comisión y como países nacionales, me gustaría que explicase un poco más qué mecanismos tenemos ahí de actuación y de defensa en estos dos polos que usted ha descrito tan bien de países liberales y las razones por las que lo son (unos por comercializadores, otros por productores de alta tecnología), y los países productores.

Me gustaría también que explicase un poco más cuáles pueden ser los mecanismos de defensa en el GATT, en la OMC, y desde Europa, de la no extinción completa, como usted ha señalado, de la famosa 301 de Estados Unidos. En qué medida vamos a ver qué va a pasar sobre si Estados Unidos va a poder mantener ese doble juego de que el acuerdo lo ha firmado el ejecutivo, pero el legislativo se reserva la posibilidad de la super 301.

En el tema de audiovisuales —quizá hoy no es el momento de insistir en ello—, el acuerdo quedó como quedó, pero a nosotros nos pareció que España había sido tímida en la defensa de lo que era la identidad cultural española y europea. Usted nos ha pintado ahora un cuadro muy bonito, si fuese cierto, cuando nos ha desvelado que habían hecho este reparto semisecreto entre Francia y España sobre lo que defendían unos y otros. Si fue así, bien está, aunque parece más una explicación «a posteriori» que algo que fuese real, pero me gustaría que sobre ello nos explicase un poco más, porque la imagen que han dado ustedes como Gobierno ha sido que, tanto en los temas agrícolas, como en los de audiovisuales, o como en los temas de calendarios y defensa comercial, quien salía políticamente beneficiada ante su opinión nacional e internacional, en la defensa de la identidad de país agrícola era Francia y no España. Usted dice que existía un reparto de papeles. Pues bien, a ustedes les tocó el papel del disfraz o del antifaz, porque no se les vio tanto; sería bueno que explicase un poco más esta cuestión.

Quiero terminar, señor Presidente, puesto que me reservo, después de un mayor estudio de todos los documentos, para la próxima sesión, con propuestas de resolución y comparecencia del señor Ministro, volviendo otra vez a una valoración de tipo cualitativo en el tema servicios. En el tema servicios, el Ministro presentaba también como un gran avance el hecho de que se haya incorporado el GATT a la firma de Marrakech. Es verdad que la lista es aún un poco escasa; hemos tardado 40 años en *arancelizar* mercancías y no vamos a hacer lo mismo con los servicios en mucho menos tiempo, pero yo aquí añadiría también una reflexión de tipo cualitativo y político. Creo que los servicios, en lo que respecta tanto a la aportación al producto interior bruto de cada país como a lo que es la conformación de su identidad cultural y nacional, tienen un aspecto cualitativamente distinto al de las mercancías, y me gustaría saber si el Gobierno va a tener una actitud de mera similitud a lo que ha sido el trabajo negociador en el campo de las mercancías. Creo que hay que hacer distinguos muy claros. Se han hecho ya en el campo audiovisual, pero hay otros, como el financiero e incluso el de los servicios, por ejemplo, las consultorías de abogacía o de arquitectura, etcétera, que conforman la identidad cultural de un país de-

sarrollado o en vías de desarrollo. Imagínense ustedes lo que puede representar una liberalización total de servicios y que desde un despacho estupendo de arquitectos de Nueva York se puedan proyectar todos los centros de las ciudades de Latinoamérica, de Europa o de donde sea. Por la vía de la globalización del comercio, en el caso de los servicios —pongo el ejemplo de los gabinetes de arquitectura o de los jurídicos—, podemos llegar a un sin sentido bastante considerable respecto a elementos quizá más intangibles que la producción de mercancías, pero que también conforman la identidad de los países. Y sé que a eso no sólo los países «viejos» —entre comillas— europeos, sino también los países en vías de desarrollo, le prestan una enorme atención y tienen una gran prevención sobre esta posible uniformización de la liberalización de los servicios. Sé que esto no figura en la agenda, que aún va para largo, pero hay que ver un poco con qué espíritu se avanzará en esta línea.

Señor Presidente, en esta primera intervención nada más quiero añadir, sino agradecer la exposición del señor Ministro y los documentos aportados y comprometernos a una más pormenorizada intervención y propuestas en la segunda comparecencia.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Vasco (PNV), tiene la palabra el señor Gatzagaetxebarria.

El señor **GATZAGAETXEBARRIA BASTIDA**: En primer lugar, quiero agradecer al señor Ministro, en nombre de mi Grupo, la extensa y densa información que nos ha dado. Nos parecen oportunos el tono, la pedagogía y el carácter didáctico que ha tenido su exposición, y también le agradecería la sinceridad que en determinadas cuestiones ha dejado traslucir a los Diputados presentes en esta Cámara. Y nuestro Grupo también le pediría, si es posible, que para posteriores ocasiones se pudiera suministrar a los grupos parlamentarios la información que se suministra a lo largo o al comienzo de cada Comisión, puesto que, en definitiva, lo que pretendemos los grupos parlamentarios es hacer una labor de formación de opinión y, en su caso, contribuir desde una situación racional y constructiva a que el Estado y el Gobierno tengan apoyo parlamentario para defender un tema de tanta envergadura como el que estamos debatiendo.

Decía el lunes pasado el Embajador de Estados Unidos en España, Richard N. Gardner, que el GATT era un tema tan complejo que solamente siete personas en el mundo, a su juicio, conocían, con contenido y con profundidad, sus entresijos. Evidentemente, el señor Gardner, persona experimentada en el asesoramiento comercial, tiene más motivos para conocer el tema del GATT que los grupos parlamentarios que estamos en este momento en la Cámara. Realmente es complejo y a nosotros —se lo reitero, señor Ministro— nos parece muy pedagógico el tono que ha utilizado y por ello nos congratulamos.

Desde el Grupo Vasco, la valoración que haría es que el consenso o el acuerdo alcanzados entre los Estados Unidos y la Unión Europea en un primer escalón, y en un segundo, multilateralmente, entre el resto de los países, nos parecen,

en términos generales, positivos. Creemos que ha prevalecido la sensatez y la responsabilidad, como debía ser en un asunto de esta trascendencia, pues es más lo que tenían en común las partes negociadoras que lo que les separaba y, al final, se ha pactado—y nos parece apolíticamente correcto— dejar fuera los puntos de desacuerdo o de diferencia, como el sector terciario audiovisual y la ampliación del calendario, para continuar las negociaciones en sectores como la aeronáutica y los servicios financieros.

Nos parece que la liberalización del comercio mundial va a suponer un aumento de la actividad económica internacional y que será elemento de consideración en la reactivación de la economía europea y mundial. Y lo explicamos porque la Unión Europea es el primer exportador del mundo. Las exportaciones suponen el 35 por ciento del PIB de la Unión Europea. Es decir, algo más de un tercio de la riqueza que produce la Unión tiene en las exportaciones su razón de ser. Por ello, al liberalizarse el comercio mundial, los europeos creemos que consolidaremos una de nuestras principales fuentes de riqueza.

También podemos considerar que el mundo subdesarrollado va a ser el segundo beneficiario del acuerdo, porque las grandes áreas comerciales, como son la Unión Europea y el espacio de libre comercio norteamericano, creado por el Tratado de Libre Comercio, y Japón, eliminarán medidas proteccionistas. En España —y usted también lo decía— el acuerdo del GATT nos parece que, con carácter general, va a ser positivo, porque España tiene un importante volumen de exportaciones, constituyendo el comercio exterior un 24 por ciento, aproximadamente, del PIB español y siendo en el sector de los servicios donde se genera un beneficio mayor, debido a que se trata de un sector competitivo.

No obstante, como le indicaré con posterioridad, hay algún aspecto sombrío, como usted también indicaba, en el ámbito del sector primario agrícola.

También nos parece positivo para España el acuerdo, porque puede permitir importar en condiciones económicas más favorables aparatos electrónicos, informática, maquinaria, etcétera. Además, se produce un efecto indirecto, y es que, al liberalizarse el comercio en los mercados mundiales, las economías de los Estados de la Unión tienen un mayor abanico de actuación, que también se produce para la economía española.

Las negociaciones para el acuerdo han sido —como usted también señalaba— costosas, porque han prevalecido y primado intereses sectoriales, muchas veces contradictorios, divergentes, sobre el interés general, pero creemos que el acuerdo impulsará la economía mundial creando las condiciones, la base y el soporte para el crecimiento económico y las inversiones.

También puede ser pronto, desde la posición de nuestro Grupo Parlamentario, para hacer un balance más detenido en cada uno de los sectores, pero creemos que, al disminuir el nivel de protección exterior, se va a facilitar el acceso a otros mercados y que, en definitiva, esto constituye para el sistema productivo español —como usted decía— el que debemos progresar para una mayor competitividad. De hecho, nosotros estamos apoyando determinadas políticas

que está realizando y ejecutando el Gobierno, como es la reforma del mercado del trabajo, la reducción de los tipos de interés —mañana vamos a tener ocasión de batir en el Pleno el tema de la planificación que tiene el Gobierno sobre el desarrollo de las infraestructuras aéreas, portuarias y del transporte— y, en definitiva, creemos que son elementos —y usted también lo decía— indispensables para lograr que las empresas, la industrias españolas sean competitivas.

Por otra parte, para España, como Estado integrante de la Unión y con un alto grado de liberalización en el comercio, en base a que tenemos un arancel ya muy reducido, esto nos permite suponer una baja incidencia sobre la posición de nuestra economía, mientras que, por el contrario, la incidencia puede ser, en términos generales, más alta para Japón o para los Estados Unidos, que tendrán que hacer algún esfuerzo mayor de liberalización. España tiene un mercado muy abierto y lo que se debe exigir a los restantes países y a la Unión es el cumplimiento de las directrices que se establecen en la Unión Europea.

En ese sentido, le pediría que profundizase un poco en la explicación de los instrumentos de defensa comercial, que usted antes ha indicado que era uno de los aspectos importantes para España. El acuerdo también va a ser beneficioso para los usuarios, para los consumidores —que, en definitiva, somos todos—, puesto que al final el consumidor va a comprobar que la reducción arancelaria devendrá en una disminución de los precios de los diferentes productos. También creemos que la ronda de negociaciones iniciada en 1986, y que ha durado siete años, ha sido la más ambiciosa de todas, en el sentido geográfico, debido al récord de participación de los países intervinientes, y en el sentido de cobertura sectorial, al pretender dar un espíritu de liberalización y *multilateralidad* a una serie de temas nuevos, como el siderúrgico, los servicios y el sector textil.

Nosotros indicaríamos, igualmente, que, a pesar de ser la negociación de esta Ronda la más ambiciosa en su participación y su contenido, ha coincidido también, en el tiempo, con un avance en el proceso de proteccionismo, así como —y se decía también por el señor Ministro— con la tendencia a la regionalización o la zonificación del comercio mundial, cuyo fruto es la aparición de bloques comerciales, mediante los cuales los países pretenden defender sus intereses de manera conjunta.

En cuanto al contenido del acuerdo, que usted ha ido desgranando, nos parece que lo más sustancial del acuerdo va a ser el recorte arancelario, que alcanza una media de un 33 por ciento, y la creación de la Organización Mundial del Comercio, que vio la luz 35 años más tarde del frustrado intento de su creación al término de la II Guerra Mundial, como organismo encargado de velar por el cumplimiento del acuerdo global y que servirá a nuestro juicio para reforzar la automaticidad de las decisiones y para el establecimiento de los tribunales encargados de arbitrar las disputas entre países miembros del GATT, lo cual contribuirá, sin duda, a la aplicación justa de reglas comerciales.

Nos parece adecuado el acuerdo alcanzado en materia de propiedad intelectual por la protección de los derechos

de autor (obras literarias, artísticas, marcas comerciales, denominaciones de origen) por primera vez en este sector, cuya importancia está siendo cada vez mayor entre los países desarrollados; va a quedar cubierto en el tráfico mercantil.

Se ha avanzado también, como decía, en el sector terciario de los servicios al reconocerse el principio general de liberalización del sector y de dar a todos los países el trato igual al de nación más favorecida, conocida también como cláusula de favorecimiento.

Entendemos que la regulación de los servicios es importante para la Unión Europea, pues es esta organización el primer exportador del mundo en servicios y su potencial de expansión es muy considerable.

Estamos de acuerdo con la exclusión del ámbito de la Ronda del GATT de los servicios de carácter audiovisual. Nos parece acertado a la vista de las posiciones que mantenían cada una de las partes. Creemos que Europa tiene derecho a proteger la identidad y la pluralidad cultural, a mantener la política de ayudas, la libre reglamentación de las nuevas tecnologías y la figura regulada en una directiva como es la televisión sin fronteras, que en este momento estamos debatiendo en esta Cámara y que reserva el 51 por ciento de la producción a los europeos. Por ello opinamos que al final ha prevalecido el arte frente a la mercantilización de la cultura. Queremos señalar que también se incorpora la industria de los textiles, como usted ha dicho, mediante la desaparición de un sistema de contingentación a un sistema de libre cambio, pero, en todo caso, la inversión de productos textiles en Europa y en otros países occidentales se va a realizar en un período de diez años, como se decía, que también es suficiente para dotar medidas adecuadas durante este período para las empresas afectadas.

En materia de disciplina comercial, nos parece fundamental el consenso alcanzado y que habilita a los países firmantes para la adopción de medidas *antidumping*, en aras a impedir la importación de productos cuyo valor en el mercado sea inferior al real y, en segundo lugar, la sujeción en la elaboración de productos alimenticios de origen vegetal y animal a los estándares y directrices internacionales en materia de sanidad y control de calidad.

En cuanto al capítulo agrícola, que usted también ha concretado, tiene algunos aspectos sombríos. Yo me voy a referir únicamente al tema relativo a la reducción de las exportaciones subvencionadas en un 36 por ciento y a la disminución del volumen de estas exportaciones subvencionadas producto por producto en un 21 por ciento. Creemos que puede tener incidencia en productos agrarios como la leche, las oleaginosas y la carne, puesto que puede implicar un incremento de oferta de estos productos agroalimentarios en el mercado europeo que nos va a llevar a una reducción en la leche, en la carne, que entendemos que tendría que ser compensada a través de ayudas directas por parte de la Unión Europea. Por ello nos preocupa la incertidumbre y la inquietud que en la agricultura de corte familiar española, que es la que verdaderamente necesita del régimen de ayudas directas, puede implicar esta reducción de las exportaciones subvenciones, y son estos agricultores, esta pequeña agricultura familiar española, en contra-

posición a los grandes cerealistas o grandes productores de leche nórdicos, los que necesitan de las medidas previstas en la reforma de la política agrícola común. Pero también hay que reconocer que quizá Europa tuvo un acierto a la hora de modificar el funcionamiento y la planificación del sector primario agrícola, en la medida en que, antes de aprobarse o antes de entrar en la negociación política del GATT, se diseñó la política agrícola comunitaria.

A uno le queda la duda de cómo hubiera quedado la política agrícola comunitaria si la Unión Europea no hubiera ido con un modelo o una voluntad de negociación ya plasmada en un sistema de organización de la agricultura europea. ¿Hubiera salido? ¿Se hubiera consolidado la política agrícola comunitaria mediante el cambio de la intervención en el mercado y los excedentes que eso originaba para toda la Unión y el gran costo presupuestario que tenía? ¿Se hubiera logrado? Yo tengo mis dudas al respecto.

En este sentido quiero valorar que se optó por la vía oportuna, que era el que Europa tuviera una posición política plasmada en la reforma de la política comunitaria y, en base a eso, lograr que los Estados Unidos reconocieran la compatibilidad en cuanto a la posibilidad de que no existiera una concepción del *dumping* en la Política Agrícola Comunitaria.

Voy a terminar, señor Presidente, indicando que nosotros le solicitaríamos también al señor Ministro información —si nos la puede dar ahora o con posterioridad— complementaria sobre la incidencia que en el otro sector primario, como es el de la pesca, pueden tener los acuerdos adoptados en la Ronda del GATT.

Finalmente, quiero señalar que otro aspecto oscuro y que nos preocupa —también usted ha hecho referencia a ello— es la relación entre medio ambiente y el comercio, que no ha quedado plasmado políticamente en el Acuerdo, y también la relación entre comercio y cohesión social, protección social o bienestar social.

Europa, al final, lo que puede exportar es un modelo de organización, un modelo de concebir la organización de la sociedad en el sentido de la vida y de la protección a los trabajadores, y eso es lo que necesitamos exportar a otros países en vías de desarrollo. Es importante que estos países se conciencien, y nosotros, los europeos, debemos dar ejemplo de ello, del grado de bienestar social, del avance social que se ha logrado en los últimos años en Europa, y eso nos exige el que estos países vayan asumiendo en sus culturas estas condiciones, estas características para el desarrollo de las actividades económicas.

Por ello, señor Ministro, yo le pediría que nos informara en qué situación está en este momento la negociación relativa a incluir la protección medioambiental, esta sensibilidad hacia el medio ambiente y esta sensibilidad a la protección de los trabajadores en el ámbito ya vinculante y obligatorio, en su caso, de las negociaciones complementarias que puede haber sobre el GATT.

El señor **PRESIDENTE**: Le recuerdo a S. S. que, sin perjuicio de la información que pueda suministrar el señor Ministro, lo mismo que esta comparecencia de tipo sectorial con comunicación previa se van a celebrar dos secto-

riales, una en la Comisión de Agricultura, para ver la incidencia en el sector primario, y otra en la Comisión de Industria, creo recordar que es Industria, para ver la importancia o la incidencia del acuerdo del GATT en el sector industrial.

Por el Grupo de Coalición Canaria, tiene la palabra el señor Mauricio.

El señor **MAURICIO RODRIGUEZ**: Voy a hacer un esfuerzo de síntesis para hacer la intervención lo más corta posible porque ha sido ya muy largo el debate que hemos tenido.

Naturalmente, quiero agradecer la información proporcionada por el señor Ministro y, aunque yo no voy a hacer ningún tipo de valoración de las cualidades pedagógicas del Ministro, que sin duda las tiene, sí quiera hacer una valoración política.

Mi Grupo no espera necesariamente tener más detalles de información, que siempre son buenos, cualquier otra comparecencia siempre sería útil, para ya, de manera provisional, pero clara, decir que el balance de esta negociación ha sido positivo y aceptable. Yo creo que no hay que andar con tantas prudencias. Tenemos los suficientes datos. Quizá los datos sectoriales que piden otros Grupos son siempre útiles, pero yo creo que para una potencia media como España, con unas limitadas posibilidades de actuación en el marco internacional, la estrategia adoptada de crear un bloque de países con problemas similares al nuestro, como ha explicado el señor Ministro y en el marco de la Unión Europea es acertada, y que fuera de la Unión Europea la fuerza negociadora intente cohesionar a la Unión Europea por lo menos en posiciones comunes o convergentes. Dentro de este bloque de países del área mediterránea, capitaneados por Francia, yo creo que es lo que podríamos hacer, es lo más inteligente que podemos hacer y sin duda alguna los resultados son suficientes; no son los mejores, pero en una lucha tan compleja como la que hemos vivido con potencias internacionales de la fuerza de las que han participado, sin duda alguna la posición del Gobierno español se puede considerar aceptable.

Porque, efectivamente, en el tema de frutas y hortalizas hemos salvado la cara. En hortalizas hemos cambiado los calendarios, que son tan importantes y tan difíciles. En el sector del automóvil hemos logrado mantener la protección. En el sector de calzados también hemos logrado mantenerla a un nivel alto, y en el sector textil, aunque hay, sin duda alguna, la posibilidad de penetración en otros mercados, no hemos avanzado suficientemente, el señor Ministro ya ha hecho referencia a la debilidad de los aliados —Italia, en este caso—, y yo mantengo un poco la idea de cómo las crisis políticas internas debilitan a los países a la hora de negociar sus intereses estratégicos. Es una idea que luego quisiera simplemente mencionar porque voy a ser muy breve en mi intervención. Se lo adelanto para que nadie se asuste por las intervenciones tan largas que ha habido.

Quiero decir que nosotros tenemos que seguir estudiando los impactos en el sector industrial y agrícola, pero no tanto para reflexionar sobre lo que yo creo que ya es

una página escrita, sino sobre lo que hay que hacer ahora, que es un tema vital para este país y para la economía mundial. Sin duda alguna, a final de este siglo, de ahora al 2003, se va a producir una aceleración política y económica en la historia y todos los países están obligados a unos procesos, complejos y difíciles, de reajuste y de proyección de sus políticas económicas, comerciales, etcétera, a nivel internacional. Es un mundo distinto y, en ese mundo, sin duda, temas como la liberalización de los servicios, qué efectos tiene la liberalización de las telecomunicaciones, cómo tenemos que hacer frente a eso o a la liberalización del sistema español, que yo creo que no está muy a la altura precisamente de ese proceso acelerado que estamos viviendo. En investigación, en lo que se refiere fundamentalmente a desarrollo tecnológico, tenemos un retraso tremendo, o en formación —que el Ministro no ha señalado— y cualificación de nuestra mano de obra o, como se quiera llamar, de nuestra fuerza de trabajo, en todos los niveles, y ése es un tema fundamental donde la Unión Europea está poniendo el acento principal y donde creo que nosotros tenemos que hacer un gran debate. Las cuestiones de infraestructura han sido también señaladas, y precisamente en estos próximos días estamos ya empezando a debatir esas cuestiones.

Este marco que ha explicado el señor Ministro, que yo considero razonable, sólo me lleva a algunas preguntas muy concretas, partiendo de su valoración positiva, en la que quiero insistir. En primer lugar, respecto a problemas que afectan a la Comunidad canaria, que yo represento parcialmente en esta Comisión, me referiré a dos ángulos. Yo creo que cambiar el calendario de hortalizas frente a la presión de Holanda ha sido un gran éxito, pero le recuerdo al señor Ministro que eso está por culminar; al menos la información que dio recientemente el ex ministro de Agricultura es que hay una resistencia en la Comisión Europea para la aplicación de los nuevos calendarios, concretamente el del tomate, en relación sobre todo al tema de Marruecos. Le apunto, por otra parte, que nos gustaría tener información más amplia, quizá en su próxima comparecencia, de cómo va la negociación con Marruecos. El Ministro lo ha señalado como uno de nuestros aliados, y yo estoy de acuerdo, pero es a la vez uno de nuestros competidores y hay que buscar cómo compaginar lo de aliado y competidor al mismo tiempo, y lo es fundamentalmente para una Comunidad como la canaria que está al lado, que está a poco más de cien kilómetros, cuando estamos a más de mil kilómetros del continente europeo.

Respecto al banano o plátano, como decimos nosotros, a mí me alarma, yo no sé si excesivamente, y por eso me gustaría que quien está mejor informado, en este caso el señor Ministro, me conteste. Ayer leía yo en «Le Monde» un artículo titulado «Bananas», en el que se planteaba que el tema del plátano se ha convertido en la guerra entre el grupo alemán y los restantes, dependiendo de la interpretación ultraliberal de unos y la interpretación de defensa de sectores estratégicos de otros —me refiero, para entendernos, al grupo en el que nosotros hemos coincidido y negociado—, y la posición alemana que aparece explicada en este artículo escrito en Francfort, por un francés, es real-

mente preocupante. O sea, la presión enorme que están haciendo los alemanes para romper la organización común de mercado, los reglamentos de protección y el reparto de cuotas que se ha hecho, que, en definitiva, a mí me parece muy justa. En cualquier caso, ¿qué consecuencias va a tener la apelación y ese panel que se ha aprobado sobre el tema del plátano, que han hecho los alemanes en su recurso al Tribunal de La Haya? Y no hay que olvidar la batalla que hay que dar, sobre todo en la presión que los países latinoamericanos van a ejercer sobre España, en particular Méjico, que no es precisamente el que debía de ejercer mayor presión, y menos Ecuador, que, como se ha dicho, no es miembro del GATT, pero hay otros que están de acuerdo. Me gustaría que nos dijera en qué medida la descentralización de las licencias de importación, a Canarias o, al menos, la coordinación con Canarias, ayudaría a definir una estrategia hacia el futuro del plátano.

Por último, me gustaría hacerle sólo una reflexión sobre nuestra estrategia de apoyo en ese grupo. El Ministro ha dicho: En el tema del plátano, lo hemos conseguido por dos cosas: porque Francia tiene sus territorios de ultramar, porque Portugal los tiene con Madeira y porque Inglaterra también los tiene, aunque de forma menor, en el área de los territorios ACP y también en territorios del Caribe, que son territorios de ultramar ingleses, y eso ha roto el otro frente, el de Alemania e Inglaterra. Pero, claro, para ganar esa batalla nos hemos colocado, me parece a mí que de forma preocupante, en la idea de que los canarios somos también territorios de ultramar. No digo que el Ministro lo crea, que supongo que no lo cree, a mí me parece clarísimo, pero el artículo de «Le Monde», de ayer, decía que las plantaciones —utiliza este término tan latinoamericano— de las Antillas y de Canarias, consideradas aquí —se refiere a Alemania— como colonias francesa y española —si quieren, luego les regalo el artículo de «Le Monde»—, nos ha llevado, entre otras cosas, no a esa consideración, sino a que en los programas Regis —y a eso voy—, en relación a todo el proceso de relanzamiento y de modernización de la economía española y a los fondos estructurales que se están repartiendo, los franceses han dicho: ¡Hombre! Nos meten en el paquete, salvamos al plátano. Pero ahora el Parlamento Europeo nos ha impedido acceder directamente a los fondos europeos, que tanto necesitamos, y nos han metido a todos en el programa Regis, que limita el acceso de comunidades como la canaria, la de Madeira, etcétera. Naturalmente, a los franceses les importa muy poco que los territorios DONT estén ahí, porque salen beneficiados, pero a nosotros, no. Sólo quiero apuntar este problema. Yo entiendo que de lo que se trata ahora es de ver, en el proceso abierto, con las cautelas necesarias, los peligros que todos estos procesos negociadores tienen de cara al futuro. **(El señor Vicepresidente, Fernández de Trocóniz Marcos, ocupa la Presidencia.)**

Termino diciendo que, en la línea de las resoluciones que vamos a aprobar, yo adelanto que no las deberíamos retrasar demasiado. Me parece que la actualidad y la fuerza de las resoluciones de esta Comisión del Parlamento español en relación también a temas de carácter europeo, ahora que estamos tan cerca de un debate europeo, hace necesari-

rio que en España se haga en las próximas semanas un debate europeo. Me temo que no, y ése es el apunte que antes inicié, en el sentido de que es necesario un Gobierno fuerte, como ha demostrado el caso de Italia, para defender nuestras estrategias y por eso nosotros estamos por mantener la gobernabilidad de este país, para que empecemos a discutir de plátanos, de tomates, de textiles, de la nueva industria, de la tecnología, y menos de ver cuándo trincamos o no al señor Roldán, con todo lo importante que eso pueda ser.

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

El señor **MARTÍN MESA**: Señor Presidente, debo comenzar agradeciendo al señor Ministro, Gómez-Navarro, su comparecencia ante esta Comisión de Economía, Comercio y Hacienda, al objeto de presentar el informe gubernamental sobre la valoración de las conclusiones de la Ronda Uruguay del GATT. Debo decir, como ya han señalado otros interpelantes que me han precedido en el uso de la palabra, que me satisface especialmente la densidad, la amplitud y la documentación de esta comparecencia. Desde luego, el debate que ya hoy se está produciendo aquí, junto a los que van a tener lugar en la Comisión de Agricultura y en la Comisión de Industria, son unos debates que, dotados del suficiente rigor, profundidad y documentación, van a permitir —y esto lo estimamos enormemente positivo— fijar la posición de los diferentes grupos parlamentarios y, lo que yo creo que es más esencial en nombre del Grupo Socialista, aprobar una serie de resoluciones; resoluciones que, a nuestro juicio, deben de tener un objetivo esencial, y es el propiciar una mayor competitividad de la economía española, sobre todo en el nuevo marco internacional que ha auspiciado la mayor liberalización de los intercambios consagrada en el acuerdo final de la VIII Ronda negociadora del GATT. Como es normal, el Grupo Parlamentario Socialista presentará, en su momento, propuestas concretas de resolución, que deben de ir tendentes, por una parte, a favorecer la competitividad exterior de los distintos sectores de la economía española, a aprovechar los efectos beneficiosos que, a nuestro juicio, habrán de derivarse de la creciente liberalización del comercio mundial y, por otra, propuestas tendentes también —¿por qué no decirlo?— a paliar las deficiencias que pudieran plantearse en sectores o en productos más sensibles.

Luego, el señor Ministro, en la intervención que ha realizado, ha tocado todos los temas que podían ser objeto de una valoración global de lo que han supuesto y previsiblemente puedan suponer las conclusiones de la ronda negociadora del GATT. En una intervención que pretendo que sea corta, quiero poner de manifiesto, resaltar, aquellos aspectos que, a juicio del Grupo Socialista, son más sobresalientes.

En primer lugar, debemos destacar las patentes dificultades habidas para alcanzar un acuerdo aceptable por todas las partes contratantes. Habría que recordar que en las primeras rondas negociadoras del GATT, en Turquía y Gine-

bra, era posible alcanzar acuerdos sobre concesiones posteriormente multilateralizadas en una cuantía apreciable y, además, en un período razonable. Muchas veces era cuestión de meses, uno o dos años al máximo. Sin embargo, la complejidad de la Ronda Uruguay, el gran número de participantes, las posiciones antagónicas entre las partes contratantes, han hecho que haya habido, como es patente, algo más de siete años de negociaciones, entre 1986 y el 15 de abril de 1994.

En segundo lugar, debemos destacar la importante entidad de los acuerdos alcanzados. No voy a repasarlos todos, sencillamente voy a señalar algunos: la creación de la Organización Mundial del Comercio nos parece enormemente significativa; la incorporación al sistema multilateral del GATT del comercio de productos agrícolas, arancelizando las barreras no arancelarias que restringían los intercambios, creemos que es también de enorme trascendencia; la reintegración del Comercio de productos textiles, que hasta ahora estaba sometido a sustanciales restricciones. También nos parece importante la incorporación por primera vez del comercio de servicios —se ha dado sólo un primer paso, pero estamos seguros de que dará lugar, en el futuro, a una mayor liberalización en este sector— o las reducciones arancelarias, tanto en el sector industrial como en el agrícola, importantes en ambos sectores, y que, desde luego, van a conducir a una gran liberalización del acceso a los mercados, van a facilitar el comercio mundial y estamos seguros de que generarán mayor riqueza y, en última instancia, mayor nivel de empleo.

En tercer lugar, debemos constatar que se han precisado y reforzado las reglas y disciplinas multilaterales, mediante entendimientos, mediante acuerdos relativos a diversos elementos, como pueden ser el «dumping», las subvenciones, las salvaguardias, los obstáculos técnicos, las normas de origen, la solución de diferencias, la inspección previa, etcétera. Todo ello mejorando, indudablemente, de forma sustancial, los resultados de rondas negociadoras anteriores. Acuerdos que, además, van a ser gestionados en un nuevo marco institucional, la Organización Mundial del Comercio. Quizás, y aquí coincidimos con el señor Ministro, uno de los mayores logros de la Ronda Uruguay y que aunque, evidentemente, con planteamientos diferentes, no puede dejar de recordarnos aquel frustrado intento de creación de una organización internacional del comercio en la Conferencia de La Habana de 1947.

En cuarto lugar, queremos señalar que el impacto de la Ronda Uruguay sobre nuestro comercio exterior, fundamentalmente sobre nuestras importaciones, no tiene por qué equipararse al impacto que, en su momento, tuvo la adhesión de España a la Comunidad. Desde luego, el documento que se nos ha entregado creo que claramente lo pone de manifiesto.

La adhesión de España a la Comunidad, me permitirán ustedes que lo recuerde, implicó aproximadamente un incremento de las importaciones de un cien por cien, un 125 por ciento si se excluían los productos energéticos. Y ello como consecuencia de una reducción arancelaria, como recordaba el señor Ministro, del orden de diez puntos. Además, habría que pensar que aquella reducción arancelaria

estuvo acompañada de la reducción y, en su caso, eliminación de otros mecanismos de protección, como fue el impuesto de compensación de gravámenes interiores, las restricciones cuantitativas, etcétera. Sin embargo, la Ronda Uruguay ha supuesto 0,9 puntos en este mismo contexto; evidentemente muy inferior.

Además, si tenemos en cuenta que aproximadamente la mitad de las importaciones de los países SPG, de los países de sistema de preferencia generalizada, se realizan libres de derechos y que la revisión efectuada en la Ronda del esquema de relaciones comerciales con estos países previsiblemente mantenga, o incluso, en algunos casos, incrementa el nivel de protección del arancel para importaciones de algunos de estos países, esto determina que, como máximo, la reducción implique un 0,9 por ciento, pero que se pueda situar finalmente en torno a un 0,7 por ciento, por lo cual podemos afirmar, y es uno de los aspectos positivos que queremos destacar, que el impacto de la Ronda Uruguay, en comparación con el de la adhesión de España a las Comunidades, va a ser netamente inferior.

Cualitativamente —el señor Ministro también lo esbozaba—, también hay diferencias. De hecho, los sectores en que se ha especializado la economía española están relativamente abiertos a la competencia exterior. Por tanto, el grueso del ajuste ha tenido lugar ya con la adhesión de España a la Comunidad y la Ronda Uruguay no va a suponer sino un elemento adicional, un aditivo de competencia a las ya existentes.

Otro elemento adicional viene marcado por el tipo de cambio real de la peseta. En el momento actual, el tipo de cambio real de nuestra moneda es aproximadamente un 20 por ciento inferior al que existía en 1992. Esta mejora es, desde luego, muy superior a la reducción arancelaria que llevará consigo la Ronda Uruguay.

Todos ellos son elementos que, expuestos muy escuetamente, nos parecía importante destacar como positivos del resultado final de la Ronda.

En último lugar, para terminar, creemos que el acento, a partir de la firma del pasado 15 de abril en Marrakech, hay que situarlo en el marco de la competitividad. El señor Ministro lo recordaba en el debate del pasado 9 de febrero en el Pleno; incluso hoy también, de pasada, ha hecho referencia a que ya se han dado pasos importantes en este camino: la reforma laboral. Somos conscientes de que esto no lo es todo, pero es un elemento adicional. La reducción de tipos de interés. Recientemente asistíamos a otra reducción adicional de 0,25 puntos. La modificación del tipo de cambio, al que antes hacía referencia. Todos ellos son elementos que vienen mejorando la competitividad de los diferentes sectores de nuestra economía y en los que habrá que continuar profundizando.

Se han de seguir dando pasos, fundamentalmente en el campo del sector de las empresas. En este sentido, quizás cabe recordar que es cierto que las empresas exportadoras españolas están siendo capaces de mantener tasas de crecimiento de las exportaciones superiores al crecimiento del comercio internacional, lo cual ha permitido que nuestras empresas ganen cuota de mercado. Dos simples cifras para ponerlo de manifiesto y reforzar la afirmación. Las expor-

taciones de bienes y servicios españolas en el año 1986 supusieron un 1,8 por ciento de las exportaciones mundiales, mientras que seis años después, en 1992, han supuesto el 2,3 por ciento, es decir, ha habido una ganancia de mercado. Sin embargo, las pequeñas y medianas empresas españolas todavía no han alcanzado el nivel de internacionalización de las competidoras europeas; de ahí que sea necesario seguir profundizando en este contexto. Probablemente habrá que mantener y reforzar el impulso que ya generó en su momento el Plan de fomento de la exportación, del año 1987, o el Plan de apoyo a la internacionalización de la empresa española, del año 1991, y continuar apoyando la presencia estable de las empresas españolas en el exterior, a través de sus productos y de sus redes comerciales y filiales.

En definitiva, el reto se plantea, a juicio del Grupo Socialista, en una doble vertiente. Por una parte, incrementar la competitividad interior, para evitar un excesivo incremento de las importaciones, como consecuencia de la liberalización. Ya sabemos —la teoría económica nos lo dice claramente— que una reducción de aranceles no tiene por qué necesariamente traducirse en un incremento de las importaciones; sin embargo, sí que es previsible que la reducción arancelaria implique un aumento. Habrá que hacer esfuerzos para asegurar la competitividad interior de nuestras empresas. Por otro lado, adoptar medidas que favorezcan la actividad exterior, la presencia exterior de la empresa española. Medidas de distinto tipo, de carácter financiero, fiscal, informativo, de promoción comercial en todos los campos, etcétera. Quiero poner de manifiesto que el Consejo de Ministros ha aprobado un paquete de medidas de apoyo a la actividad exterior de las empresas españolas que va en este mismo sentido.

Termino ya, señor Presidente, mostrando, tal y como comenzaba mi intervención, nuestro agradecimiento al señor Ministro de Comercio por su comparecencia, así como por las que previsiblemente pueda realizar sobre este mismo tema en el inmediato futuro. Manifiesto también el deseo de que las propuestas de resolución que aprobamos finalmente sean capaces de incidir en la mejora de la competitividad de nuestra economía y, por ende, del bienestar y del empleo de los españoles.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Trocóniz Marcos): Para contestar y precisar las intervenciones de los señores Diputados, tiene la palabra el señor Ministro.

El señor **MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO** (Gómez-Navarro Navarrete): Quiero hacer unas reflexiones generales al hilo de varias de las intervenciones.

En primer lugar, efectivamente, yo no he hecho mención, pero sí merece la pena que se haga y que se resalte que la firma de la Ronda de Uruguay tiene un aspecto extraordinariamente positivo y es el efecto sobre el consumidor y sobre la renta real del ciudadano, en la medida en que se liberaliza el comercio, se bajan los precios y con el mismo dinero puedes comprar más cosas. Por lo tanto, tiene un efecto de bienestar en el ciudadano y puede tener un efecto enormemente positivo en el consumidor, siempre

y cuando eso no genere el problema de la falta de empleo. Entonces, se convertiría en consumidor sin empleo y tendrá otros problemas diferentes.

Otro tema que es muy importante en la reflexión de la Ronda Uruguay es qué hubiese pasado si no se hubiese firmado.

Hemos visto los efectos de que se haya firmado, pero la alternativa en algunos aspectos era no firmar. No firmar podía haber conducido, desde luego, a problemas de caos en el comercio mundial, pero, sobre todo, a una política de freno absoluto de las inversiones. Ante una circunstancia de un mercado mundial mínimamente estructurado y consolidado, los inversores, aquí o en cualquier sitio, hubiesen frenado sus inversiones a esperar vientos mejores, cuando vinieran. Por lo tanto, hubiese habido un freno en la economía mundial y un parón. No hubiese sido simplemente que las cosas siguiesen como estaban, sino un freno.

La Ronda Uruguay del GATT lo que fija es un nuevo marco mundial al comercio. Antes, no hace muchos años, los marcos mundiales nos los daban hechos. No teníamos ninguna participación en ellos. Y no hace falta irse a hace muchos años para que esto fuese así. Ahora participamos, participamos en la medida de lo que nuestro país es en el mundo. Nosotros no somos Estados Unidos y, por lo tanto, no participamos ni como Estados Unidos ni como Japón. Participamos en la dimensión y en el peso que nuestro país tiene en el mundo y participamos gracias, además, a la presencia en la Unión Europea. Si no estuviésemos en la Unión Europea, pesaríamos muchísimo menos y no hubiésemos tenido nada que decir en Ginebra. Si nosotros hubiéramos tenido que ir a Ginebra directamente, nuestro peso hubiese sido muchísimo menor. En la Comunidad Europea tenemos el peso que tenemos. En este momento, somos el cuarto país. Alemania, Francia e Inglaterra tienen más peso que nosotros. Nosotros tenemos más peso que Italia, a pesar de que tenemos menos votos y ocupamos el sitio que ocupamos. Hubiese estado el Gobierno que hubiese estado. España tiene el peso que tiene y, por tanto, pedirnos que hagamos el papel de Estados Unidos es una tontería, ni más ni menos, porque no lo somos y cualquier persona tiene que saber dónde está; uno de los errores más grandes de la vida es equivocarse y creerse que no estás donde estás.

En todos estos temas de apertura hay una divergencia y un choque de intereses evidente. Lo que no se puede pedir es que todos los demás se abran a tus productos y tú no abrierte a los de los demás. Eso es algo absolutamente absurdo. Es muy fácil decirlo, es muy fácil que cada uno acuda con los temas que pueden ser mínimamente perjudicados. Seguro que lo hay.

Yo ya he dicho de entrada que el sector textil es un sector que tiene que readaptarse a una nueva realidad. No estoy de acuerdo con el sector agrícola, globalmente se le ha perjudicado, pero sí habrá probablemente subsectores del sector agrícola que van a tener más perjuicios por la apertura que ventajas. Y eso es inevitable, sobre todo porque el GATT se ha convertido en el elemento más dinámico, más activo y más importante en la confrontación norte-sur.

Lo que no podemos decir desde el norte, y en eso creo que la solidaridad de izquierdas del señor Espasa me entenderá perfectamente, es que nosotros podemos vender productos con niveles de tecnología alta a los países del sur, pero a los países del sur, que, por su subdesarrollo, sólo son capaces de producir productos agrícolas e industriales de muy baja tecnología, como es, por ejemplo, la confección, no nos abrimos porque nos perjudica.

El problema es que en la medida del país en que estamos, tenemos que ocupar, si queremos ser competitivos, franjas más altas del desarrollo tecnológico. No podemos mantenernos en niveles de las tecnologías más bajas, donde el peso de los costes laborales es más alto y donde no seremos competitivos nunca con los países del Tercer Mundo. Por lo tanto, si nosotros planteamos a nivel mundial que no queremos estar viendo en la televisión —y nos escandalizamos— morir de hambre a la gente en África o en América Latina, tenemos que dar una salida a esos países y esa salida es que, inevitablemente, tenemos que abrir los mercados de lo que ellos producen. Ello tendrá un coste para nosotros, pero no podemos decirles: ustedes producen trigo, pero como yo tengo que defender a mi campesino, aunque usted lo produzca cien veces más barato que mi campesino, no puedo comprar su trigo, porque entonces se morirían de hambre. O a lo mejor el que produce trigo se comerá su trigo, pero el que produce un producto que no es dieta básica, como, por ejemplo, el café, como no se puede vivir sólo de café, se moriría de hambre.

Ese es un problema del diseño mundial y de la necesidad de la especialización de la producción y España tiene que especializarse en un tipo de productos en los que sea capaz de mantener una productividad. Y eso está basado en el desarrollo tecnológico y en la necesidad de crear ese marco favorable a la producción a que antes nos referíamos.

Todo hay que verlo en el contexto. No se puede aislar cada cosa, porque, efectivamente, en cualquier negociación no todo el mundo sale beneficiado. Eso es algo tan absolutamente evidente que no hace falta ni decirlo, pero después de algunas de las intervenciones, creo que es necesario comentarlo.

Señor Aguirre, yo ya sé que usted me va a decir que siempre lo hacemos todo fatal y que da igual. En ese sentido, usted pierde credibilidad, porque si me dijese que algunas cosas las hacemos bien y otras mal, la parte que usted me dice que hacemos mal, tendría más credibilidad para mí, pero, como me dice que todo lo hacemos fatal, ha perdido credibilidad conmigo.

Gran parte de lo que usted sabe estoy seguro de que lo sabe porque le hemos enviado esta revista. El número de esta revista se podía haber retrasado un mes y podíamos haber publicado en el mes anterior otra cosa. Si nosotros hubiéramos querido obstaculizar el debate, yo retraso un mes la salida de la revista con toda esta información y vengo aquí sin haber salido la revista. Y usted sabría mucho menos. Por lo tanto, no puede usted plantearlo así. Es verdad que el Gobierno es el que primero tiene conocimiento de determinadas cosas, porque por algo es el Gobierno; eso pasa siempre.

Mi posición es darles a ustedes la máxima información, pero luego me puedo encontrar con lo que usted ha hecho: la información que yo le he facilitado, me dice que ya se la ha leído y que no vale que yo lo diga y que para qué vengo. Si usted me va a decir eso, es mejor que no le dé nada, porque entonces usted no ha leído nada y estupendo. **(Risas.)** Usted no sabe nada y yo le ilustro; pero si resulta que yo le doy toda la información y luego me critica porque le doy la información de lo que he leído, está muy bien. Otros señores por lo menos me lo agradecen porque, evidentemente, han aprendido algo. Yo soy el primero que aprendo cada día; no sé si sólo saben siete personas, pero cada vez que me reúno con los expertos del Ministerio aprendo cosas nuevas y le he dedicado muchas horas —y cuando digo muchas horas es que son muchas— al tema del GATT, a los intrínquilis y a defender los derechos de nuestro país, de nuestros ciudadanos, en el marco de una negociación tan compleja como ésta.

Análisis a vista de pájaro. Sí, señor Aguirre. ¿Por qué? El arancel tiene no sé si entre 8.000 y 10.000 posiciones. Las posiciones no están homogeneizadas entre todos los países del mundo. Nosotros, en este momento —y no tenemos más que la oferta de 36 países en disquetes—, tenemos problemas de homogeneización en los aranceles. Por lo tanto, hacer un estudio es fácil decirlo, pero a lo mejor no es tan fácil hacerlo, por eso no lo ha hecho ningún país del mundo o por lo menos ninguno de la Comunidad; no sé si lo habrá hecho Malasia, me extrañaría, pero no tengo información de Malasia.

Si yo fuese del Partido Popular, en la actitud que ustedes tienen en estas últimas fechas, le miraría a los ojos y le diría: Señor Aguirre, es usted un ignorante. **(Risas. Rumores.)** Como no lo soy, no se lo digo. Porque, evidentemente, hacer estudios es lo más fácil del mundo si el estudio no tiene contenido, y desde la Administración que paga el ciudadano, más fácil todavía: se encarga a una consultora que te haga un estudio, y se ha terminado. Ahora, si queremos un estudio que de verdad valga para algo, en primer lugar, la gente más capacitada para hacerlo son los funcionarios del Ministerio y, en segundo lugar, cuando no hacen un estudio muy gordo es porque es imposible hacerlo. ¿Usted cree que no sabemos cuáles son los intereses del calzado? Pues claro que lo sabemos; no hace falta hacer un estudio muy gordo para saber los intereses del calzado. Primero, el calzado es un producto intensivo en mano de obra, en el que, por tanto, si no tiene un cierto grado de protección, perdemos una parte muy importante de nuestro sector. Segundo, ¿que las empresas españolas de calzado, como las italianas, tienen que especializarse en la gama alta de los productos donde podrán seguir compitiendo aun teniendo la mano de obra más cara? Ya estamos en eso. Esas son las políticas de apoyo a la comercialización; son políticas de pasar de gamas, ser capaces de trabajar en la gama alta y, en segundo lugar, de crear marcas comerciales, que se defienden, evidentemente, a pesar de la mano de obra más barata. Pero la gama española de productos sin marca o de producto más barato, como no la protejamos con aranceles, difícilmente va a ser competitiva. Y esto se lo puedo decir sector a sector. Sobre esa me-

dida tan demagógica que usted ha hecho de citar uno a uno 37 sectores, yo me cojo el arancel de aduanas y le puedo decir ocho mil; me pongo a leer cada uno de los puntos del arancel de aduanas y podría haber pedido un estudio sobre cada uno de los productos. No me costaba nada, enviar un papel, rellenar uno por cada posible arancel, es facilísimo.

Usted dice que no hay documentos. Yo le he enviado la revista, y usted mismo ha citado revistas que yo le he enviado, que son parte de la información que usted tiene; revistas sobre las que le digo que nosotros hemos pedido a las personas que saben y que no censuramos sus opiniones. Hay personas que opinan que el sector agrícola... Ahora, no me impute a mí esa opinión, ni a mi Ministerio. Ha sido una persona, con una categoría profesional, que opina eso; y habrá otra que opinará lo contrario. Es una opinión.

Yo pienso que ustedes se equivocan cuando hacen una oposición que creen que es mejor oposición porque es más impertinente. Yo creo que la impertinencia no conduce a ningún sitio. **(Risas. Rumores.)** Lo que creo es que la oposición es útil en la medida en que usted ayude a que nuestro país vaya mejor, y eso no está en la base de la impertinencia; está en que usted me haga sugerencias que sean útiles para que, mientras yo sea Gobierno, y lo he sido democráticamente, sirva mejor a nuestro pueblo y ayude más a la mejora de nuestro país; esto es lo que yo deseo que hiciese la oposición. En ese sentido, yo pienso que ustedes se están equivocando y están perdiendo credibilidad, porque el Gobierno, todos —cuando ustedes estén en el Gobierno, igual—, harán cosas bien, mal y regular. Lo importante es que se hagan más bien que mal y regular, pero harán cosas, seguro, bien y otras harán mal. Y no se puede decir que todo está mal, porque es mentira, en nuestro caso y en el suyo, donde gobiernan ustedes, en comunidades autónomas, en cualquier sitio, porque esa es una política, en mi opinión, equivocada.

Sobre la cuantificación, no hay más que dos documentos oficiales en los países europeos, a fecha 1.º de mayo; dos documentos oficiales, y se lo he dicho al principio: uno, holandés, que es estrictamente cualitativo, va en la línea de la revista que les he enviado a ustedes, pero peor, y no tiene cuantificación alguna; y uno, danés, con una cuantificación «sui generis», no de mejor calidad que la de la OCDE. Cualquier cuantificación es extraordinariamente compleja. Hemos hecho un esfuerzo. La gente del Ministerio, porque el estudio no lo he hecho yo, para qué engañar diciendo que esto lo he hecho yo. Lo han hecho los técnicos del Ministerio, que son funcionarios eficientes, que han pensado que este era el único y uno de los pocos sistemas posibles después de haber visto el que se estaba haciendo en otros sitios, para abordar la cuantificación.

¿Quiere usted que se lo haga sector a sector? Lo haremos. Ahora, denos usted el tiempo necesario para hacer algo que merezca la pena ser leído, porque si lo que usted quiere es que le lleve un papel, eso es facilísimo, se lo envío mañana o dentro de quince días; lo subcontrato y las empresas de servicios producen el papel muy barato. Creo que lo que tenemos que hacer para que los estudios valgan para dirigir el país, para que vayamos mejor, es que tengan

un rigor y el rigor implica tener la información necesaria, de la manera que se pueda.

Le insisto: tenemos en el ordenador sólo la oferta de 36 países, porque con alguno se sigue negociando. Cualquier persona que está en el textil sabe que no se han cerrado las negociaciones con Pakistán y con la India de la oferta de textil. ¿Cómo vamos a evaluar el sector textil si uno de los aspectos fundamentales es la apertura del mercado de la India y de Pakistán?

Le puedo dar una opinión general, pero, si usted me pide que cuantifique, le puedo cuantificar lo que se puede cuantificar y no le puedo cuantificar lo que no se puede cuantificar. Esas grandes frases que usted dice, que le parece temeraria y cosas así. Nosotros hemos ido a la negociación sabiendo cuáles eran los sectores estratégicos para España y hemos intentado defenderlos. ¿Hemos conseguido éxito al cien por cien? No. Le mentiría si le dijese que estoy satisfecho al cien por cien de lo que hemos conseguido. Hemos fracasado en una cosa, se lo digo enteramente: la apertura del mercado americano de textiles. Los americanos, que son muy proteccionistas, han cerrado extraordinariamente su mercado a los textiles.

Hemos fracasado en la apertura que deseamos, aunque hemos conseguido una parte del asunto, del mercado para todos los productos de cuero —y, por tanto, calzado— del Japón, que era un objetivo importantísimo. Ahí ligo con la intervención del señor Espasa, porque el problema es que la cultura muchas veces se utiliza de manera más que discutible. ¿Usted sabe cuál es la defensa de los japoneses sobre el tema del cuero? Que todos los productos del cuero los elabora una casta inferior. Es una defensa cultural y no se puede abrir el mercado del cuero porque se desplazaría a una especie de parias que hay en el Japón, una casta inferior.

Hemos conseguido mucho menos de lo que eran nuestros objetivos. ¿En qué hemos conseguido el cumplimiento al cien por cien de los objetivos? En el cambio de calendarios del tomate y del pepino, en que no se modificase ninguno de los aranceles de los automóviles, en que el arancel del calzado bajase lo mínimo posible. Hemos conseguido algunos de los objetivos que eran importantes, importantes para la defensa de los intereses españoles.

Nos ha tocado dar la cara en temas que nos hacen quedar mal con amigos. Hemos dado la cara mucho más que los franceses en el plátano y, por tanto, hemos creado más problemas con los países iberoamericanos que los franceses. Hemos dado la cara, dentro de la Comunidad, muchísimo más que los instrumentos de defensa comercial. El cambio de calendarios a los franceses no les iba mucho; es un tema en el que nosotros hemos estado solos.

Ellos han dado mucho más la cara en toda la modificación del acuerdo Blair House porque les afectaba mucho más. Ellos son productores de productos continentales y nosotros, no. Y en audiovisuales. Además, los franceses tienen otra estrategia de comunicación. A lo mejor esto no se lo debo contar al señor Aguirre que todo lo sabe, pero a los demás se lo cuento: los ministros franceses y el señor Juppé llegaban con 25 periodistas y seis cámaras de televisión, haciendo grandes declaraciones altisonantes del pa-

pel de Francia y no pasarán. Nosotros éramos más prudentes, porque, como sabemos nuestra limitación de poder, a lo mejor pasaban. Y cuando no estás seguro de que no pasarán, es muy difícil decirlo. Tú vas a poner todos tus medios en que no pasarán, pero a lo mejor resulta que pasan, porque no tienes el respaldo necesario del marco de la Comunidad para conseguir que defiendan tus posiciones.

Hemos dejado muchísimos flecos con los iberoamericanos en el tema del plátano, pero los franceses han dejado, en todo el tema agrícola, muchísimos más que nosotros, con todos los países agrícolas del mundo. Cada uno ha jugado un papel. ¿Qué estaba premeditado? En la mayor parte de las cosas, sí. Nosotros hemos tenido un entendimiento muy grande con los franceses, y además creemos que hay que incrementarlo y, por tanto, tenemos reuniones periódicas con ellos. Creemos que los incidentes que existen con los franceses, como el tema de los asaltos a camiones, primero, son incidentes muy desagradables que les planteamos cada vez que nos reunimos y por escrito, pero que son menores frente a los intereses que nos unen. Nuestros intereses hoy sólo se pueden defender en la Comunidad, en el 90 por ciento de los casos, con pactos con Francia. Por tanto, tenemos intereses comunes no en el cien por cien, pero sí en la mayor parte de los temas.

No hemos acudido a ciegas a la negociación, señor Aguirre, puede usted estar seguro —podemos ser tontos pero no tanto—, no hemos acudido a ciegas a la negociación. No hemos dado un espectáculo en el otoño con contradicciones entre tres ministros. En el mes de septiembre probablemente podía haber un cierto grado menor de coordinación porque el Gobierno tomó posesión el 14 de julio, pero cuando se hizo ya el memorándum de la negociación y el memorándum español ya estábamos de acuerdo, y hemos defendido lo mismo. Al Consejo *jumbo* del mes de septiembre, que fue el Consejo clave del acuerdo agrícola, acudimos los tres ministros: el Ministro de Asuntos Exteriores, el Ministro de Agricultura y el Ministro de Comercio, aquí presente. Llevábamos muy claro qué es lo que queríamos.

¿Qué sucede? Lo de siempre, que a lo mejor unas cosas salen bien y otras salen mal. Por ejemplo, el textil nos salió mal, y se lo digo sinceramente, se lo he dicho antes, porque Italia no jugó el papel que le correspondía de entre los países que teníamos intereses comunes. El papel en textil lo llevaban Portugal e Italia, porque no se pueden llevar veinte cosas, porque cuando se pierden veinte cosas se pierde credibilidad en las veinte, en cualquier negociación, y en el textil les tocaba a Portugal e Italia; Italia no jugó el papel y Portugal se quedó solo y es muy pequeño, y pasó lo que pasa siempre cuando un país se queda solo siendo pequeño, que era lo que les decía antes, que les compensan con un dinero, que es barato para la Comisión porque sólo les compensan a ellos; en cambio a ninguno grande le pueden compensar porque el dinero ya es mucho más y no lo tienen, y el presupuesto comunitario no es elástico infinitamente.

Por tanto, el Gobierno no ha ido a remolque. Ha parecido que éramos menos gritones en el tema de audiovisuales, sí, porque tenemos otra forma de defender las cosas. El

Ministro de Cultura francés en seguida reúne a doscientos artistas, actores, directores, escritores, y eso crea una movilización social en Francia que aquí no se crea, aquí se reúnen doscientos escritores y al país le importa un comino, porque ellos tienen unos conceptos de su propia cultura y de su propio país y de esas cosas en que esos temas son más movilizadores, tienen otra conciencia y les es más rentable políticamente hacer eso, que al final es lo que cuenta. Nosotros lo tenemos menos.

¿Va a haber que hacer cambios en la estructura de las empresas? Estoy seguro, y ésa es la segunda parte sobre la que yo estoy dispuesto a tener otro debate, porque había quedado muy cojo por falta de tiempo y porque probablemente no se puede abordar todo el debate en una sola comparecencia. Hay que cambiar muchas cosas de las empresas, en el marco de lo que he podido apuntar, de lo que es el marco de competitividad, en el cual, como he ido muy deprisa —yo tengo un cuadro aquí— me he saltado todo el tema de la formación, que es un tema básico. Si yo tuviese que decir cuáles son los puntos en donde España es menos competitiva hoy, les diría que son los problemas de I + D y el tema de la formación profesional. Creo que en los demás temas, a lo largo del último año, hemos tenido avances sustanciales que nos permiten abordar el futuro con cierto optimismo. Creo que estamos muy retrasados en I + D y creo que la formación profesional en España es un agujero negro, que no es responsabilidad sólo del Gobierno, porque el Gobierno firmó un pacto con las empresas y con los sindicatos para abordar conjuntamente, y les dio recursos para hacer formación profesional, y empresas y sindicatos no han sido capaces de gastarse el dinero, y menos eficientemente. El nuestro es un país donde está socialmente muy deslegitimada la formación profesional. Ningún padre quiere que su hijo haga formación profesional. Por tanto, es difícil hacerla. En segundo lugar el modelo de formación profesional que funcionó en España fue un modelo en que las empresas hacían formación profesional en la medida en que crecían, y los grandes formadores profesionales fueron las propias empresas. Cuando en la crisis de los setenta las empresas dejaron de crecer, les dejó de ser rentable hacer la formación profesional, porque era un gasto importante en una situación de crisis y no se beneficiaban nada de ello, porque no contrataban al personal que formaban. En los años setenta se rompió un modelo que socialmente no se ha sabido volver a encontrar. Y cuando se dice que todas las cosas las resuelve el mercado, aquí se demuestra una de las falsedades absolutas de ese planteamiento, porque en este momento un fontanero gana mucho más dinero que un licenciado en Filosofía, y a pesar de eso la gente prefiere ser licenciado en Filosofía que fontanero, porque hay otros muchos elementos que forman parte de la cultural social, de la consideración social que influye sobre el ciudadano no sólo por la asignación de recursos vía mercado. Por tanto es un problema muy serio en el cual el Gobierno asume su responsabilidad, pero es un tema de índole social global muy importante.

Las empresas españolas ¿tienen que ir al exterior? Claro que tienen que ir al exterior y debemos conseguir entre todos, y digo entre todos, cambiar la cultura de la em-

presa española, que sigue todavía en la mayor parte —y para no alargarme mucho no les daré datos— con culturas de hace trescientos años, donde su único planteamiento es el mercado interior y donde la mitad de las empresas españolas que exportan no tienen estrategia exportadora —y digo de las que exportan, no digo de las que no exportan— y se limitan a exportar excedentes porque un año no han vendido en España. Por tanto hay que cambiar totalmente la cultura de la empresa española. Eso significa elementos que van contracorriente. El español no quiere salir al exterior. Para enviar a un español a trabajar en el exterior hay que pagarle tres veces lo que gana en España, mientras que los ingleses y los franceses van por el mismo dinero, porque la calidad de vida en España, y algunos medios de comunicación se sorprenden cuando se dice, es mucho más alta, porque tenemos mejor clima, porque tenemos un entorno familiar más favorable. La gente no es sólo que no quiera salir de España; es que si usted ve la encuesta que publica hoy algún periódico de la EPA sobre las modificaciones de la opinión sobre el trabajo, sólo el 28 por ciento de los españoles están dispuestos a cambiar de lugar de residencia dentro de España. Al final es que la gente no quiere irse de su pueblo, y eso no les pasa a los ingleses, a los norteamericanos, a los holandeses. Es decir, que luchamos contra elementos culturales enraizados. No hablamos la lengua en que se hace el comercio internacional, que hablan los ingleses y los holandeses, porque casi todos hablan inglés. Por lo tanto, o somos capaces socialmente de cambiar esta sociedad hacia otras perspectivas o no avanzaremos en la medida en que se necesita estar presente en el mercado mundial.

¿Hemos estado sometidos a un *shock* de competitividad? Sí, y lo hemos resuelto bastante bien en las peores circunstancias, porque es verdad que la política económica de los años 1989 a 1993 se ha visto como equivocada, y ahora el Gobierno está haciendo en muchos aspectos una política contraria. La política monetarista para defender la inflación se ha visto que era insuficiente, que no valía, se ha visto con la aplicación durante una serie de años, por lo tanto con unos tipos de interés altos. Se ha visto que el esfuerzo de competitividad que requería mantener la moneda alta no ha producido sus efectos y se ha visto que ha fracasado esa política. Yo eso no lo voy a negar. Lo que le digo es que cuando se planteó en el año 1989 las perspectivas europeas que constituyeron esa política eran muy diferentes, y por tanto no se puede juzgar desde el 1993 o desde 1994 exclusivamente, sino juzgarla desde su momento. Es decir, en su momento las perspectivas de la Unión Monetaria eran a muy corto plazo, con unas exigencias concretas, determinadas, y la velocidad de la Unión Europea iba a otro ritmo. Por lo tanto, hoy cuando todo eso se ha prolongado en el tiempo, no se sabe qué tiempo, y cuando todo eso ha cambiado de perspectiva, se ve claramente que con esta nueva perspectiva esa política era equivocada.

El desequilibrio exterior ha mejorado en 1993, está mejorando en 1994, y no sólo se ha hecho vía empleo. Es verdad que se ha hecho vía empleo, pero el propio presidente de la Patronal, señor Cuevas, decía el otro día que las empresas se habían equivocado en plantear su salida de la cri-

sis exclusivamente vía reducción de empleo. Además eso genera un problema muy serio de cara al futuro, ya no digo de cara al pasado: el empresario que ha echado a cien trabajadores —a ningún empresario le gusta echar a los trabajadores porque sí, a lo mejor hay un cinco por ciento de sádicos que encuentran un placer en ello— los echa porque no puede soportar el funcionamiento de la empresa en esas condiciones. Pero les ha costado un esfuerzo en muchos casos sentimental y un esfuerzo económico muy grande, y ese empresario es renuente a volver a contratar a un trabajador durante mucho tiempo, aunque se den las condiciones favorables para ello, porque no quiere volver a vivir la misma situación y la tiene demasiado fresca. Por lo tanto, ése es un tema que ahí está planteado.

Señor Molins, estamos trabajando con unos sectores. Creemos que el análisis del efecto sobre los sectores, aparte del punto de vista técnico y detallado, hay que hacerlo sector a sector, no sólo por el efecto que les va a causar, porque ellos conocen detalles que uno no conoce (porque uno, al fin, conoce los papeles o los datos estadísticos o elementos muy fríos), sino porque ellos conocen muchos, por decirlo de alguna manera, trucos o *habilidades*, que diríamos en términos de cursos ingleses, de cómo funciona el sector y por dónde va a venir lo bueno y lo malo de lo que se está produciendo. Creemos que eso es importante.

Comparto con él y con el señor Espasa que el problema de la competitividad no son sólo los salarios. Le diría otra cosa más, desde el punto de vista de la reforma laboral y desde el punto de vista laboral el tema más importante no son los salarios; el tema más importante es organizar la producción de manera que se incremente la productividad. Es decir, el problema son los costes laborales unitarios, no el salario mensual que cobra un trabajador, y ahí es donde yo creo que si los sindicatos no se dan cuenta de eso, pueden producir mucho perjuicio al país. Yo creo que el tema salarial no es el primer tema a negociar con los sindicatos, lo cual no quiere decir que no me preocupe la inflación y el IPC, claro que me preocupan. Lo que digo es que en la mayor parte de los sectores (yo, al final, soy un Ministro horizontal en el comercio pero sectorial en el turismo, y conozco bastante el sector turístico) el problema no son los salarios. El problema del sector turístico, por ejemplo, es que la organización del trabajo está planteada de manera muy ineficiente. Hay unos márgenes de ganancia de productividad importantes para la empresa y para el país, por ejemplo, en un tema tan sencillo como el cómputo anual de las horas de trabajo, en que se pueden defender salarios, se puede defender la formación del trabajo si el empleo es estable, que mejore por lo tanto el trabajador, siempre y cuando se trabaje cuando hay trabajo; lo que no se puede es esperar, como los sindicatos han pensado, y me refiero al pasado, antes del llamado *decretazo*, que lo más cómodo para ellos era trabajar seis meses y estar otros seis meses cobrando el paro, porque mientras cobraban el paro hacían alguna chapuza, sacaban más dinero y sólo trabajaban seis meses. Creo que esa óptica para el país no es buena. Por lo tanto, los sindicatos tienen que estar por encima y buscar al final el acuerdo empresa a empresa y una visión laboral de

estabilidad en el trabajo, que se va a dar mucho más con un cómputo anual que sólo trabajando seis meses. Por ahí es por donde yo creo que van los tiros, y, desde luego, como socialista, nunca plantearé, porque creo que no ha llegado el momento, que el problema en este momento sea exclusivamente, ni siquiera el primer asunto, el salario de los trabajadores, porque los alemanes cobran mucho más que nosotros y tienen menos problemas de competitividad que nosotros. Creo que hay otros muchos elementos que cuentan, entre los cuales está el I + D, el coste del dinero, la formación, en fin, todos esos elementos de los que hemos hablado antes y muchos más. Esto por lo que se refiere al señor Molins, a quien agradezco sus palabras.

Al señor Espasa, debo decirle que la devaluación de la peseta se hizo en contra del Gobierno, sí y no, es verdad, pero el Gobierno tampoco se empecinó en la defensa. Es decir, cuando el Gobierno tenía una política, sobre todo el anterior Ministro de Economía, de defensa del valor de la peseta, porque decía que era poco menos que tercermundista ganar competitividad devaluando la moneda, que eso es propio de países en vías de desarrollo y no de países civilizados y que la competitividad hay que ganarla con tecnología, con esfuerzo en el trabajo, con mejora de la productividad, lo que se vio claro es que tenía un planteamiento ilusorio, porque las empresas españolas no fueron capaces de ganar competitividad por esa vía, y por lo tanto la han tenido que ganar por otra. Lo que sí es verdad es que la ganancia de competitividad que hemos obtenido vía devaluación se perderá si no somos capaces de controlar la inflación. En el tema del control de la inflación, el Gobierno, por un lado, es el que elabora las estadísticas (es el Instituto Nacional de Empleo, que es un organismo dependiente del Gobierno), pero no es el que sube los precios —no nos engañemos—; los precios los suben los empresarios en cuanto se suban los costes. Es muy fácil en este país echar la culpa de todo al Gobierno. Esa es la historia de España, ha pasado siempre, no es un tema del PP en este momento. Es un tema histórico que el ciudadano eche la culpa al Gobierno de todo lo que pasa. El Gobierno no sube los precios. En este sentido, lo que quiero decir es que sí que hay que tener en cuenta que si no queremos perder la competitividad, hay que ajustar costes y entre ellos está el coste laboral.

¿Cuál es nuestra posición sobre la cláusula social? Creo que la expresé en respuesta a una pregunta que me hizo un compañero de su Grupo, el señor Peralta, en esta Cámara, y luego se publicó en un artículo en El País. Nuestra posición es que éste es un tema que podrá salir adelante en la medida en que se haga sin precipitación y con prudencia. Si los americanos, que tienen muy poca credibilidad en el mundo como país liberal, se empeñan en condicionar la firma de la Ronda Uruguay a la entrada de la cláusula social, no saldrá nunca. Creemos que hay que hacer conscientes a los países subdesarrollados, a la mayoría de su población, de que éstas son medidas que van en su beneficio, no en su perjuicio. Por tanto, el tipo de medidas tiene que tener un claro carácter humanitario. Creemos que en este momento hay que empezar a defender cuatro tipos de medidas en la cláusula social, y hay que pensar que se con-

seguirán objetivos a medio y largo plazo. Una de las medidas es la de los trabajos forzados y, por tanto, la limitación de la utilización comercial de trabajos forzados, la limitación del trabajo de niños, donde tenemos que ser conscientes de que no se puede prohibir radicalmente el trabajo de los niños, es una tontería, porque en España, hace ocho y diez años, los niños ayudaban, a ratos, a los campesinos a trabajar en el campo. Evidentemente, lo que sí hay que prohibir radicalmente es el modelo manchesteriano o, en este momento, de Tailandia, por poner un ejemplo de país donde trabajan 14 horas niños de ocho años. Por tanto, hay que ir avanzando en ese terreno con medidas que sean asimilables y prudentes.

En segundo lugar, son necesarias medidas que impliquen, al mismo tiempo, una redistribución de la renta interna del país, porque uno de los problemas que se está produciendo en este momento es que están creciendo de forma muy importante las rentas y el PIB de un país, pero, como no hay distribución interna, no se generan nuevos mercados. Por tanto, crece la producción sin incrementarse los mercados, con lo que se agudiza más la situación de sobreproducción de oferta en que está en este momento el mundo. Este es uno de los problemas de fondo. Yo creo que las dos medidas que hay que defender en este punto son la libertad de afiliación sindical y la negociación colectiva, que es lo que puede permitir que la renta que se genere en el país se distribuya de una manera correcta, con lo cual se genera el crecimiento de los mercados, y que mejore la situación internacional.

Política agrícola. Yo creo que está muy clara. Respecto a la orientación al mercado usted me dice que se van a producir la desertización y el barbecho en el país. Sin embargo, hay comunidades autónomas que han planteado pagar un sueldo a los agricultores —y más de una, a mí me consta una— para no hacer nada, por ser paisajistas. En la agricultura hay que defender, en primer lugar, las reservas estratégicas del país. Es decir, no se puede eliminar la agricultura, eso es evidente, porque nos podemos encontrar con la situación de Argelia, donde se le viene abajo la industria y no tienen para comer. Por tanto, tiene que haber un mínimo de agricultura, pero sí es verdad que la agricultura tiene que ir siendo más productiva, y lo que ya está anunciando el Ministro de Agricultura, y creo que es un proceso inevitable, es que tiene que descender la población activa en el sector agrícola. Con mejoras tecnológicas se podrá incrementar la productividad y podremos movernos, por consiguiente, dentro de las ayudas europeas, no en la marginalidad total, en la que cualquier bajada de la ayuda nos expulsa del mercado. Tenemos que ser capaces de alcanzar una productividad en la cual no estemos en la marginalidad absoluta, porque ante cualquier dificultad en el presupuesto comunitario que disminuya las ayudas, si se es el más marginal de todos, se es el primero que se va fuera, porque no es rentable la producción.

Ahora bien, en cualquier caso, sí tenemos que ser conscientes, y lo digo a nivel europeo, no sólo a nivel español, de que al agricultor hoy le preocupa ir a los ministerios a ver más cuál es el producto subvencionado que el producto que se vende. No podemos ir a una distorsión del mercado,

como la que se ha producido, que conduce a que la producción sea irreal. Tenemos que movernos en el término medio de defender lo que se pueda de la agricultura, incrementando su productividad, y eso, evidentemente, en la política mundial de hoy pasa por un cambio de subvención de precios a subvención de rentas, porque, si no, la subvención de precios no la vamos a poder hacer. Hay que mantener un cierto equilibrio en la medida en que sea posible.

Otras barreras de tipo técnico. El problema de esto es que hay que aplicarlo con un trato nacional y, por lo tanto, hay que aplicarlo a las propias industrias. En muchos sectores, si se lo aplicásemos a nuestras propias industrias, éstas no lo pasarían. Es muy fácil aplicárselo a Alemania; los que más lo utilizan son los países más desarrollados. ¿Por qué? Porque su industria está en un nivel que pasa todas esas barreras técnicas o de calidad de consumo o de defensa del consumidor, todo este tipo de barreras que se están introduciendo ahora. El problema es que si se ponen barreras muy restrictivas, es evidente que se limita la importación, lo que a lo mejor también es limitar la producción propia, porque no se puede aplicar indiscriminadamente, dentro de las reglas internacionales del comercio, sólo a la importación y no a los productos propios. Creo que la inspección es una tarea importante en esos aspectos. Además, el problema de establecer barreras es que, si no se inspecciona, no valen para nada. La inspección es uno de los agujeros importantes que tiene el Estado en su conjunto. La inspección de consumo está transferida a las comunidades autónomas y en la mayor parte de las comunidades no la ejercen ni el Gobierno central ni la comunidad autónoma ni los ayuntamientos ni nadie; por lo tanto no hay sistema de inspección. Por muchas barreras que se establezcan, si luego no se inspecciona y no se tiene el sistema de control adecuado, es peor. Es uno de los temas en que la coordinación Estado-autonomías se hace más imprescindible.

Si hiciésemos una reflexión estrictamente teórica, pensaríamos que en esos temas, cuanto más lejos se está del ciudadano, más rigor se tiene para poder hacer la inspección. Lo mismo que en prestación de servicios, cuanto más cerca se esté del ciudadano es mejor, en las medidas disciplinarias o cosas de ese estilo, cuanto más lejos se esté es mejor; cuanto más cerca se esté, más presiones se tienen del propio entorno y más difícil es tomar medidas disciplinarias. Lo digo simplemente a título teórico, no a título de que queramos reformar ninguna ley ni cosas por el estilo.

¿Cuál es el papel de la Comunidad y los países miembros? En comercio de mercancías, la política es comunitaria: por tanto, es la Comisión la que tiene la competencia de definir la política. Lo que pasa es que la Comisión la tiene que aprobar en el Consejo Europeo, donde evidentemente es verdad el plantamiento de la señora Thatcher de que en Bruselas y en la Comunidad hay un gran déficit democrático. No hay ningún país donde un ministro no tenga responsabilidades políticas ante su Parlamento; los comisarios no la tienen, los comisarios no responden ni ante el Presidente de la Comisión ni ante el país que les ha nombrado ni ante el Parlamento Europeo. Eso da márgenes a

que pueda haber un grado de irresponsabilidad muy grande. Es decir, un comisario puede no cumplir el mandato del Consejo y no pasa nada, el Consejo no le puede destituir. Por lo tanto, evidentemente hay déficit en la estructura actual europea y mientras no se avance, habrá problemas de difícil solución.

En cambio, en todo lo que son servicios, incluido propiedad intelectual, las competencias son de los países miembros. Así pues, lo que hay que conseguir es una unidad en negociar lo mismo, aunque las competencias sean de nuestro propio país. Ha habido un intento de la Comisión de hacer una política expansiva para otorgarse las competencias en servicios y en comercio de servicios, que los países hemos rechazado y que creo que debemos rechazar mientras no se resuelva ese problema de déficit democrático. Creo que es muy difícil avanzar en la Unión Europea y darle más competencias a la Comisión si no se resuelve el tema del déficit democrático.

El mecanismo de defensa frente al 301. Los franceses plantearon desde el primer día que si no se creaba la Organización Mundial de Comercio, la Comunidad Europea tendría que tener su 301. El problema es que la creación de la Organización Mundial del Comercio y el compromiso norteamericano firmado de que acomodará la aplicación del 301 a toda la normativa del Gatt han dejado el asunto en el alero a ver qué es lo que pasa, cómo se aplica y cómo se cumple en realidad.

El reparto de los papeles con Francia ya se lo he comentado.

Evidentemente, en comercio, en servicios no puede haber una mera similitud con las mercancías, pero, como le decía antes, tampoco se puede permitir que, bajo la apariencia cultural, se justifique todo. Y además alguno de esos ejemplos que usted ha puesto se podían volver incluso en contra suya. A mí ya me gustaría que la mayor parte de los barrios que se han construido en España en los últimos treinta años lo hubiesen hecho arquitectos americanos, porque algunos parece que los han hecho arquitectos soviéticos, más que norteamericanos. Es decir, al final, la construcción que se hace la impone el que construye, y si el negocio es construir vivienda barata al precio más barato posible, porque hay un exceso de demanda sobre oferta, ya sea el arquitecto americano, español, ruso, lo que sea, hace una vivienda cutre, que es probablemente lo que hemos tenido durante bastantes años en España. En cambio, si el cliente lo que quiere es un gran edificio, eso lo puede hacer un arquitecto español, americano, francés, o cualquiera. En cualquier caso, sí le digo que es verdad que en los servicios, hay aspectos culturales que desde luego España está dispuesta a proteger. Donde más evidentemente los hay es en audiovisuales. La colonización cultural americana que está sufriendo Europa es simplemente el éxito del cine americano, y luego de la televisión como elemento añadido.

Al señor Gatzagaetxebarría le tengo que decir que es verdad que el Gatt es muy complejo. Yo comparto con usted que el pacto es sensato. Creo que es algo que razonablemente todos podríamos firmar; que lo podían firmar desde los países subdesarrollados, hasta Europa, Japón y

Estados Unidos. Todo el mundo puede defender ante sus opiniones públicas que el pacto es equilibrado, que era lo que se habló desde el primer momento. Una de las condiciones fundamentales del Gatt para la Ronda Uruguay era que se eliminaba totalmente la posibilidad del Gatt a la carta y que, por tanto, o se aceptaba todo o no se estaba. Es decir, se eliminaba la posibilidad que había hasta ahora de que se podía escoger una cosa sí y otra no. Para poder firmarlo, había que llegar a un pacto equilibrado que significaba sacrificios para todos, y a todos nos ha supuesto sacrificios.

En cuanto al tema de la pesca, una de las razones por las que no he querido entrar (aparte de en los estudios, por dificultad) en los temas sectoriales es porque el Ministro de Industria y el Ministro de Agricultura tienen que venir aquí, y si yo entro a discutir todo el tema de la agricultura y de la pesca, sobra el Ministro de Industria. Es decir, cuando se ha planteado que no viniese un único Ministro a hablar de todo el Gatt, a mí, básicamente, como Ministro de Comercio me tocaban los temas generales, mucho más que los sectoriales uno a uno, que son competencia de Ministros diferentes. En cualquier caso, creo que he entrado bastante en los asuntos.

Sí le quiero decir al señor Aguirre (perdón, porque se me ha olvidado una cosa) que el anexo I del Boletín de Información Económica es el que usted tiene, y el anexo II era el informe que yo le he dado, con las tablas que no le he dado y que se las daré ahora mismo, en cuanto tengamos una fotocopia.

Siguiendo con la respuesta al señor Gatzagaetxebarría, los instrumentos de defensa comercial básicamente son tres: el antidumping, el antisubvención y la cláusula de salvaguardia. En antidumping y antisubvención se cambió y conseguimos el cambio del sistema de votación. Es decir, que lo propone la Comisión, y antes, para que se aprobase, la Comisión tenía que tener mayoría cualificada, 54 votos (por tanto, con una minoría de 23 se rechazaba), y ahora requiere sólo la mayoría simple: de los 76 votos se requieren 38. Por ello, la minoría que se tiene que conseguir para vetarlos es de 38 votos, que es ya muy diferente.

En cuanto a la cláusula de salvaguardia, no conseguimos el cambio, pero sí conseguimos una cosa (que no era el objetivo fundamental, pero que sí ayuda bastante), que en todos los acuerdos de preferenciales (mediante los que se dan condiciones especiales al país con que se firman) las condiciones, en cambio, de votación para tomar medidas de salvaguardia frente a los países que tenían acuerdo preferencial fuese también por minoría simple. Por tanto, a aquel que tiene acuerdos preferenciales la medida de salvaguardia se aplica por mayoría simple, y a aquel que no los tiene se sigue aplicando por mayoría absoluta. Fue una guerra a muerte con los alemanes, sobre todo con los defensores del «statu quo». En general los alemanes y los ingleses pretenden siempre mantener pequeñas minorías de bloqueo porque les permite, sobre todo, controlar el presupuesto. Al final ése es el problema, que no quieren una contribución mayor al presupuesto comunitario y ésa ha sido la defensa de la minoría de bloqueo de 23 por parte de los ingleses. Los alemanes como son más pro-comunita-

rios y todavía siguen pensando que son los impulsores de Europa, a veces en temas políticos como este son más flexible.

Relación de medio ambiente y Comercio. El tema del medio ambiente ha entrado ya directamente en la OMC. Se ha creado un Comité especial de medio ambiente y comercio. El comité tiene que desarrollar su trabajo y ya está aceptada la integración del debate de medio ambiente en el ámbito de la OMC.

El tema de la causa social no está aceptado todavía. Se ha encargado a la comisión preparatoria de la Organización Mundial de Comercio que estudie el asunto y haga una propuesta; que fue lo máximo que se pudo conseguir en Marrakech. Este es un tema que se planteó muy tarde, que ha surgido en los medios de comunicación y en la opinión pública no más allá de hace dos, años, cuando en Europa han empezado a preocupar de verdad las importaciones de extremo oriente. Es un tema en el que incluso a nivel teórico de estudiosos universitarios todavía no hay papeles y, por tanto, no había una elaboración mínima para trabajar sobre ella y se incorporó muy tarde al debate. Eso es lo que se ha conseguido, y nuestra posición ya se la he contado.

Señor Mauricio, agradezco su valoración positiva sobre la gestión del Gobierno en este tema. ¿Qué hay que hacer ahora? Ese es el tema que hemos dejado hoy pendiente: el marco general de competitividad de la empresa y las medidas de apoyo a la exportación, más que a la exportación a la presencia exterior de la empresa española. Ya no se puede plantear sólo como mera exportación y como mero intercambio de mercancías, sino que, en muchos casos, implica un esfuerzo mayor de montar redes comerciales y estar presente fuera.

El tema de formación y tecnología ya se lo he comentado.

Tema Marruecos. ¿Cuál es el problema de Marruecos? Ya lo he comentado un poco en la introducción. Cuando hay un acuerdo preferencial con un país, los países que no son competidores lo que quieren son concesiones comerciales y los países competidores lo que queremos es que se les dé dinero que nos sale más barato que las concesiones comerciales. En este tema la posición alemana e inglesa es claramente de concesiones comerciales. ¿A costa de qué? No únicamente, pero fundamentalmente del tomate.

¿Cuál es la posición española y la que yo creo que hay que mantener ahí? No podemos negarles el pan y la sal a los marroquíes. Lo que podemos hacer es limitar el crecimiento de sus exportaciones. Si se consiguiese la media de los tres últimos años de las exportaciones marroquíes y estableciésemos una cuota sin arancel por esa media, la producción española estaba garantizada y no habría problemas. Lo que no podemos permitir es que sigan creciendo a la velocidad que lo hacen con un calendario que no nos protege a nosotros y que seguiría protegiendo al resto de los países comunitarios de España y de Marruecos. La nueva situación es que hay que ir por una vía negociadora. Mis noticias del Comisario de Agricultura iban más o menos por ahí; y ése sería el objetivo de una negociación.

Con Marruecos, como con todo vecino tenemos intereses estratégicos de llevarnos muy bien y, al mismo tiempo, precisamente por ser vecinos y tener las mismas condiciones climatológicas, produce lo mismo que tú. Con los vecinos siempre existen problemas, por eso es con los que más te peleas, primero porque están al lado y es más fácil pelearse con el de al lado que con uno que está lejos; y, en segundo lugar, porque en muchas ocasiones existen intereses de competencia en este tipo de cosas. El esfuerzo que tenemos que hacer con Marruecos es apoyarles en su desarrollo económico y financiero pero, al mismo tiempo, que ese desarrollo económico vaya dirigido a sectores no competidores directamente con España. Precisamente en la medida en que nosotros, desde el punto de vista financiero, estamos apoyando el desarrollo marroquí, lo orientemos hacia sectores productivos no directamente competitivos con España.

El tema del plátano o del banano, como se dice internacionalmente, es una guerra a muerte, donde evidentemente cada uno cuenta su parte. Cuando llegas a Bruselas lo primero que te dicen en todos los mentideros de esa ciudad (no sé si es verdad o no, pero lo que hago es transmitir un chisme que te cuentan en todos los mentideros europeos) es que los alemanes están peleados a muerte en este tema porque la importación de plátanos era el mecanismo de financiación de los partidos políticos en Alemania y que, por tanto, esto ha generado un consenso nacional en Alemania por parte de todos los sectores que les ha perjudicado muchísimo. Es decir, las licencias de importación en Alemania las tenían los partidos políticos o testaferros de los partidos y al adjudicarse de otra manera todo el tema de licencias ha generado una cuestión institucional muy compleja.

No sé si eso es verdad o no, lo que sí le puedo decir es que los alemanes esto no lo han tomado con un tema normal, que sale derrotado en una posición comunitaria, sino como un tema que va bastante más allá de eso. Diría que los belgas también. Los holandeses han ido más a remolque; las grandes batallas las han planteado los alemanes y los belgas. Por tanto, este es un tema abierto en la medida, sobre todo, que está planteado en el Tribunal de Justicia de La Haya y que no sabemos lo que va a decir el Tribunal.

El tema del GATT tendría, por lo menos en algunos aspectos, soluciones de pactos con los países, que en parte ya hemos conseguido con algunos de ellos; por tanto, desde el punto de vista, por ejemplo, del perjuicio a la desconsolidación del arancel, es un pacto que hemos conseguido y eso no tendría problema. Desde el punto de vista del trato de nación más favorecida, como eso al final tiene que ir a votación y los países que están a favor de la actual OCM del plátano son muchos, porque están todos los ACP y, por tanto, hay muchos interesados en ese tema, es una cuestión que se podría conseguir resolver.

El tema más difícil en el ámbito del GATT es la cláusula de trato nacional y la distribución de licencias a los productores. En cualquier caso, en ese tema nuestra posición es firme, hasta que un tribunal nos diga que no podemos defenderla y tengamos que ir a otros puntos de defensa, pero desde luego la posición del Gobierno español

quiero expresar que es de la máxima firmeza en defender el plátano canario.

En el tema del programa Regis que usted me ha dicho no le puedo precisar, no conozco bien el asunto como para poder contestarle, pero me puedo enterar.

Respecto a la consideración política que ha hecho de gobierno fuerte, creo que es un tema importante, evidentemente es político, porque mientras un gobierno esté en el gobierno —otra cosa es que no gane las elecciones y las ha perdido— debilitar al Gobierno de un país en un momento en que las relaciones internacionales juegan un papel tan importante no creo que sea positivo para nadie, lo digo sinceramente.

Es verdad que la imagen internacional del Gobierno español ha sufrido, evidentemente, pero no te reciben de forma diferente y el Gobierno no ha hecho dimisión de sus funciones como llegó a hacer el Gobierno italiano, como antes decíamos. Al Gobierno italiano no es que no se le hiciese caso, es que en un momento determinado no planteaba las cosas. En la crisis del Gobierno italiano ocurrió que el Gobierno poco menos que dimitió de sus responsabilidades, cosa que evidentemente aquí no está pasando.

Al señor Martín Mesa agradecerle su intervención. Creo que hay que trabajar en el futuro, es decir, hecha esta consideración general de lo que ha sido la negociación, los aspectos positivos y negativos, la negociación ha terminado ya y por tanto hoy hagamos el juicio que cada uno hagamos sobre la negociación, al final la realidad es que éste es el marco. Como decía al principio, es la primera vez que participamos en el establecimiento de un marco, no participamos en el GATT de 1947, no hemos participado de manera activa como hemos participado aquí nunca, y en 1947 no participamos, activa ni pasivamente. Aquí hemos participado, con independencia de la valoración que se haga, que cada uno hará la que quiera. Hoy el problema de nuestro país es que con el marco que ya está fijado, seamos capaces de que el sistema productivo español sea capaz de asumir ese marco de forma positiva y que, por tanto, seamos capaces de crear una situación que vaya en beneficio del bienestar de nuestros ciudadanos, que ese, desde luego, es el objetivo de nuestro Gobierno.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Troconiz Marcos): ¿Algún grupo desea realizar algún tipo de puntualización sobre lo que acaba de decir el señor Ministro? **(Pausa.)**

Ruego a los portavoces del Grupo Popular y de Izquierda Unida la mayor brevedad, a ser posible entre tres y cuatro minutos.

El señor Aguirre, por el Grupo Popular, tiene la palabra.

El señor **AGUIRRE RODRIGUEZ**: Señor Gómez Navarro, igualmente mirándole a los ojos y utilizando un término muy propio de voces socialistas, sin ninguna acritud. Contestar con un insulto a unas valoraciones políticas representa una ignorancia de la cortesía parlamentaria y la sequía de argumentos.

Que no se ha facilitado el debate es un hecho y lo demuestra que esta comparecencia haya de tener una se-

gunda parte, como ha sido solicitado prácticamente por todos los grupos. Habrá que valorar si la tardanza de esos documentos ha sido calculada o no ha sido calculada.

Siguiendo en ese tono de no tener ninguna acritud ni tensión en los términos, sobre la forma de hacer oposición déjenos a nosotros diseñar cómo la hacemos y ocúpense ustedes de solidificar la credibilidad del Gobierno, que en estos momentos se encuentra francamente dañada, por lo menos a los ojos de todos los titulares de la prensa extranjera y por los datos que arroja la marcha de capitales en España, que, como sabe usted muy bien, ha descendido en este primer trimestre aproximadamente el 46 por ciento. Ocúpense ustedes de la credibilidad del Gobierno y deje a la oposición que diseñe su propia estrategia que, por supuesto, es usted muy libre de calificarla de una forma o de otra.

Sobre la pertinencia o impertinencia del contenido de mi intervención y de la reiterada solicitud de informes, se ha contestado usted mismo. Le leo: El rigor implica tener la información necesaria. Nosotros valoramos que la información con la que ustedes asistieron y la que se resisten a darnos en nuestras reiteradas peticiones es precisamente por la inexistencia de esa información. Por tanto, usted mismo se contesta sobre el grado de rigor que tiene esa posición.

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

El señor **ESPASA OLIVER**: Muy brevemente, señor Presidente. Sólo quiero hacer tres puntualizaciones.

Ya en el debate general en el Pleno con el Vicepresidente del Gobierno la posición global de nuestro grupo fue, para decirlo muy brevemente, GATT sí, OIT también. Era una forma de decir sí a la liberalización, pero sí también a todo el tema de la cláusula social, etcétera, etc. Esta es la posición global de nuestro grupo.

Sobre tres aspectos que en la amable contestación del señor Ministro me ha replicado, quería puntualizar. En el tema de la solidaridad Norte-Sur, evidentemente, no me va a pillar en ningún renuncio, sino todo lo contrario. Usted lo avanzaba y decía: hay que ser prudentes; respecto a la cláusula social quizá sólo hay tres puntos en los que ahora podamos avanzar: trabajos forzados, trabajos de niños y redistribución de rentas. Pero es evidente que lo que ha cambiado en el mundo de la década de los noventa, sobre todo, es que los países en vías de desarrollo no exportan materias primas, sino productos manufacturados.

El problema es el entorno social de la producción. No se puede pretender comparar como igual los Hyundai, de Corea del Sur, con los Seat, de la zona franca, porque en Hyundai no tienen vacaciones pagadas ni derecho a la salud ni derecho a la Seguridad Social ni determinados niveles salariales. Ahí está uno de los problemas enormes y estoy con usted: no quiero hacer una protección regresiva contra los países que están creciendo; lo que quiero es exportarles sindicalistas y derechos sociales; pero comparemos de verdad el entorno social de la producción, no seamos beatos del librecambismo ni pensemos que Citroën,

Peugeot o Seat son comparables al Honda o al Hyundai, que sabe usted no son comparables, porque el entorno social de la producción, los costos, el escándalo no son los mismos. Por tanto, yo creo que a veces el Gobierno sí ha pecado de cierta beatería librecambista, aunque usted no ha ido por ahí.

Es usted muy franco en ello y lo quiero subrayar. Reconoce el fracaso a toro pasado; más que el fracaso el cambio de escenario en el tema de la política monetaria y del tipo de cambio. Todos los excesos son malos y seguramente el Gobierno anterior fue criticado, y por eso lo sacamos no a toro pasado sino que lo decimos ahora y lo decíamos en 1989, 1990 y en 1991, desde su mayoría absoluta no nos hizo ningún caso sobre el excesivo rigor presupuestario, rigor monetario, rigor en la sobrevaloración de la peseta y elevación de los tipos de interés. Por tanto es bueno reconocer ahora los cambios.

Respecto al tema de las barreras técnicas, es cierto que se pueden volver contra la propia producción, pero usted sabe perfectamente que no son sólo las barreras técnicas, sino de todo tipo las que se están aplicando con las posiciones más peregrinas para proteger los propios sectores de producción. Simplemente pido al Gobierno que deje de practicar beatería librecambista como la practicó en el tema monetarista en los años anteriores y aceptando las reglas del GATT e intentando mejorarlas también sepamos ser flexibles en producir mecanismos de defensa de nuestros sectores que a veces van desde cosas tan peregrinas como que en determinados puertos no se puede descargar si no es lunes, miércoles o viernes. Usted sabe que hay mil y una triquiñuelas, como usted ha dicho muy bien hablando cursi en inglés «abilities» y que los países hacen cada uno las que pueden. Yo pido que nuestro país sea también eficaz en estos temas.

En las resoluciones y en la próxima comparecencia podremos abundar en más elementos constructivos porque también estoy de acuerdo en que lo que hay que hacer ahora es ver cómo vamos hacia adelante en nuestro país y en el entorno mundial que para nosotros debe ser igualar en lo posible la apertura en las mercancías con la apertura e igualación en los derechos sociales.

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

El señor **MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO** (Gómez-Navarro Navarrete): Voy a ser brevísimo.

No creo que en este momento el Partido Popular pueda dar lecciones al Gobierno sobre cortesía parlamentaria; por tanto me limito a decir eso.

La segunda comparecencia la he ofrecido yo, no la ha pedido ningún Grupo. He sido yo el que, de entrada, después de que haya intervenido el Presidente diciendo, con el acuerdo de los demás grupos, que se concentraba la comparecencia en una sola, he dicho que ante la dificultad de un tema tan complejo y que requería tiempo, me ofrecía a venir aquí las veces que hiciese falta para que lo viésemos en el tiempo que fuera necesario. Con esto queda cerrado el asunto.

Evidentemente ustedes pueden hacer la oposición que consideren. Lo que yo he dicho es que usted pierde credibilidad ante mí si dice que todo lo hago mal, porque haré cosas bien, mal y regular. Si usted me dice: esto lo ha hecho bien, y esto mal, probablemente consideraría el asunto y sería más autocrítico con lo que me dijese que hago mal. Si usted me dijese: en esto te estás equivocando, le creería más que si me dice que todo lo hago mal.

El problema de la credibilidad del Gobierno es un problema de credibilidad, pero si me saca todo el tema de la marcha de capitales y todas esas cosas, le diré que el pánico en la Bolsa existía el día que había rumores de que el Presidente dimitía. No parece que fuese precisamente porque continuase el Gobierno sino por su dimisión, lo cual no quiere decir que evidentemente un Gobierno más débil da menos seguridades. La debilidad del Gobierno en parte es responsabilidad del Gobierno por no haber sido responsable del nombramiento y de mantener en los puestos a personas sin la vigilancia adecuada, pero también ustedes, con la actitud que tienen, han colaborado a debilitar al Gobierno.

Información necesaria. Usted me está diciendo que le dé un estudio del efecto de la Ronda Uruguay, que ya está terminado. Lo que me está usted pidiendo ahora no es un estudio de hace seis meses de cómo iba a ser; lo que me pide usted es el efecto de la Ronda Uruguay. Yo le digo que le puedo hacer un informe del tipo del que he hecho con valoraciones cualitativas, que tienen algo de cuantitativas, y un informe de aproximación que le digo es el más cuantificado que se ha hecho en Europa. No conocemos informe de ningún país desarrollado, y lo hemos pedido a todas las oficinas comerciales españolas de los informes que han existido sobre el impacto en cada país de la Ronda Uruguay. Le puedo dar una copia del informe de las oficinas sobre los países europeos.

Usted me pide algo que en este momento, si quiere que se lo haga con rigor, no se lo puedo hacer, porque al final hay que cuantificar las ofertas de todos los países y probablemente no lo tenga ni la Comisión, porque evidentemente las cosas son así. Por tanto usted va a tener la información que quiera; yo no le voy a obstaculizar la información, no se preocupe. No voy a basar el debate en que tengo más información que usted, de eso puede estar se-

guro, porque creo que, en contra de lo que deduzco de su oposición, si usted me dice cosas razonables yo las voy a tener en cuenta. No estoy convencido de que esté en posesión de la verdad. Si me convence de que lo que usted plantea es más razonable, en mí va a encontrar a una persona que va a considerar las razones que usted me dé. No va a considerar los adjetivos, no va a considerar si es una posición temeraria, porque es un adjetivo, es un calificativo; pero si me dice cosas de fondo, va a encontrar en mí a una persona que va a considerar lo que usted diga.

Señor Espasa, no soy un beato librecambista. Creo que el mundo va por donde va y uno tiene que adaptarse a donde va el mundo de la manera más eficaz posible, lo cual no quiere decir que no haya que hacer regates en corto en algunas ocasiones para contar con más tiempo; pero, al final, no nos engañemos, si no hay una catástrofe a nivel mundial, una guerra imprevisible o una crisis económica de niveles de tal calibre que hiciese que cada uno se encerrase en su pequeño mundo, se olvidase de los demás y se limitara a comer trigo, almendras e higos, que es lo que produce, y nada más, el mundo va a un proceso de librecambismo acelerado no sólo porque los hechos históricos de los últimos diez años han hecho fracasar lo que era el modelo alternativo global y el mundo tiende a pensar en modelos globales. Es decir, el planteamiento mental por lo menos de la mayor parte de la población occidental tiene relativamente poca capacidad de vivir en la contradicción de coger cosas de cada sitio y, al final, necesita la seguridad de los modelos globales. El otro modelo global fracasó y, por tanto, ahora hay una corriente ideológico-social en favor del modelo alternativo y del modelo neoliberal a ultranza. Yo no soy neoliberal; soy socialdemócrata y, por tanto, en la medida de mis posibilidades como Ministro, voy a intentar que la política que se haga en este país sea aquella que en la práctica y de forma posibilista permita la mayor defensa de los trabajadores.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Trocóniz Marcos): Señor Ministro, señores Diputados y señores asistentes, muchas gracias.

Se levanta la sesión.

Eran las dos y veinticinco minutos de la tarde.