



# CORTES GENERALES

## DIARIO DE SESIONES DEL

# CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

---

## COMISIONES

Año 1994

V Legislatura

Núm. 224

---

## INDUSTRIA, ENERGIA Y TURISMO

**PRESIDENTE: DON JOAQUIM MOLINS I AMAT**

Sesión núm. 18

**celebrada el martes, 31 de mayo de 1994**

---

### ORDEN DEL DIA:

#### Preguntas:

- |  | <u>Página</u> |
|--|---------------|
| — Del señor Peón Torre (Grupo Parlamentario Popular), sobre medidas para adecuar a la actual situación el Plan Siderúrgico Español, aprobado recientemente por la Unión Europea. (BOCG serie D, número 46, de 28-1-94. Número de expediente 181/000340).....   | 6760          |
| — Del señor Fernández de Mesa Díaz del Río (Grupo Parlamentario Popular), sobre fundamento de las declaraciones del Presidente del Gobierno en Washington en el mes de diciembre pasado, con respecto al sector naval español. (BOCG serie D, número 57, de 21-2-94. Número de expediente 181/000462)... | 6764          |
| — Del mismo señor Diputado, sobre previsiones con respecto a la empresa CESELSA-INESEL (actualmente INDRA). (BOCG serie D, número 57, de 21-2-94. Número de expediente 181/000486).....  | 6766          |
| — Del señor Fernández Norniella (Grupo Parlamentario Popular), sobre estrategia del Gobierno en relación a las empresas del sector público integradas en TENE0. (BOCG serie D, número 57, de 21-2-94. Número de expediente 181/000465).....  | 6769          |

|  | <u>Página</u> |
|--|---------------|
| — Del mismo señor Diputado, sobre empresas privatizables a las que se ha referido recientemente uno de los Vicepresidentes del Instituto Nacional de Industria, INI. (BOCG serie D, número 57, de 21-2-94. Número de expediente 181/000466).....   | 6772          |
| — Del mismo señor Diputado, sobre grado de privatización que se contempla para las empresas públicas que se pretende privatizar. (BOCG serie D, número 57, de 21-2-94. Número de expediente 181/000467).....   | 6774          |
| — Del mismo señor Diputado, sobre futuro de las empresas del grupo TENEO que no serán privatizadas. (BOCG serie D, número 57, de 21-2-94. Número de expediente 181/000468).....  | 6776          |
| — Del mismo señor Diputado, sobre intenciones del Gobierno acerca de proceder a la liquidación de algunas de las empresas del grupo TENEO. (BOCG serie D, número 57, de 21-2-94. Número de expediente 181/000469) .....  | 6777          |
| — Del señor Fernández de Mesa Díaz del Río (Grupo Parlamentario Popular), sobre balance en relación con la gestión del Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial (INTA) en el último cuatrienio. (BOCG serie D, número 57, de 21-2-94. Número de expediente 181/000485) .....   | 6777          |
| — Del señor Peralta Ortega (Grupo Parlamentario Federal IU-IC), sobre conveniencia de la participación de la Generalitat Valenciana en el Consejo de Administración de la Empresa Siderúrgica del Mediterráneo, S. A. (SIDMED) del Puerto de Sagunto. (BOCG serie D, número 57, de 21-2-94. Número de expediente 181/000504) ..... | 6777          |
| <b>Debate sobre comunicación relativa a la conclusión de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre los Aranceles Aduaneros y el Comercio (GATT), para su debate en la Comisión de Industria, Energía y Turismo. (Número de expediente 200/000003) .....</b>   | <b>6777</b>   |

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

**CONTESTACION A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS SOBRE:**

— **MEDIDAS PARA ADECUAR A LA ACTUAL SITUACION EL PLAN SIDERURGICO ESPAÑOL APROBADO RECIENTEMENTE POR LA UNION EUROPEA. FORMULADA POR EL SEÑOR PEON TORRE (GP). (Número de expediente 181/000340.)**

El señor **PRESIDENTE:** Señorías, el orden del día de la sesión de esta mañana de la Comisión de Industria, Energía y Turismo tiene previstas una serie de preguntas que van a ser realizadas en el orden que figura, excepto algunas alteraciones que han sido solicitadas por los señores Diputados que van a efectuar las mismas y que la Presidencia tratará de atender lo mejor que sepa.

Empezamos por la primera de ellas, presentada por don Francisco-Javier Peón Torre, acerca de medidas para adecuar a la actual situación el Plan Siderúrgico español aprobado recientemente por la Unión Europea.

Para la contestación de las preguntas, el Gobierno ha designado al señor Subsecretario de Industria y Energía, don Juan-Carlos Girbau García.

Tiene la palabra el señor Peón Torre.

El señor **PEON TORRE:** Muchas gracias, señor Subsecretario, por su presencia.

El motivo de la pregunta hay que encontrarlo en las reiteradas iniciativas que nuestro Grupo ha adoptado ya en relación con la cuestión siderúrgica, desde que en el año 1992 fue aprobado el Plan de competitividad. Desgraciadamente para nuestro país ese plan sufrió un gran retraso en su aprobación ante las instituciones comunitarias y, finalmente, fue aprobado —creo recordar— en diciembre de 1993. Ello ha tenido una consecuencia muy clara en lo que eran los propios contenidos del plan. Al margen de lo que han sido las variaciones sustanciales —entendemos— introducidas por las exigencias de las instituciones comunitarias, la propia dinámica, los propios planteamientos que se contenían en el plan, en la medida en que la aprobación del mismo iba siendo retrasada, han sufrido importantes variaciones.

Nosotros disponemos de algunos de los informes que han sido elaborados durante este tiempo por los propios técnicos de la CSI y, desde luego, resulta difícil, hay que decirlo, saber en este momento en dónde estamos, cuáles son las decisiones estratégicas, cuáles son las decisiones en cuanto a inversiones, en cuanto a cierres, en cuanto a puesta en marcha de nuevas instalaciones, en cuanto a contrataciones de aquellas empresas, aquellos técnicos y aquellos servicios imprescindibles para llevar adelante esas nuevas instalaciones. Realmente, da la sensación de que no sabemos muy bien dónde estamos en este momento. La cuestión no es intrascendente, porque en la medida en que

esa incertidumbre y esa indefinición permanezcan y no sean resueltas de forma inmediata, las posibilidades de que la viabilidad del plan resulte infructuosa desgraciadamente aumentan. Además, nos preocupa que todavía, a las alturas en las que estamos, no acabemos de percibir un claro diseño definitivo y no sometido a la constante provisionalidad y a la constante alteración de previsiones que ha sido la tónica habitual de estos últimos meses.

En este sentido, nos gustaría saber, con la mayor concisión posible, dónde estamos en este momento en cuanto al Plan siderúrgico español, después de las condiciones impuestas por la Unión Europea y después de las consecuencias que debe tener en esas previsiones del plan inicial el enorme retraso sufrido en su aprobación por las instituciones comunitarias. Dónde estamos en cuanto a la cronología de los cierres y de las inversiones previstas para nuevas instalaciones. Dónde estamos en cuanto al número de excedentes laborales previstos inicialmente y ahora, una vez que se ha visto la evolución de los últimos meses. Dónde estamos en cuanto al volumen de inversiones y en qué instalaciones concretas y en qué plazos se van a desarrollar. Dónde estamos en cuanto a las necesidades de financiación de ese plan, tanto para afrontar los pasivos que se van generando desde el punto de vista laboral como para lo que son inversiones y saneamiento financiero. Dónde estamos en cuanto a cuál va a ser el criterio seguido a la hora de determinar la extinción de relaciones laborales, si se va a acudir a un sistema que prime el abaratamiento de esa fórmula vía artículo 51 del Estatuto de los Trabajadores o se va a ir a una vía que contemple mayoritaria y masivamente las bajas incentivadas y las prejubilaciones, con lo que ello supone desde el punto de vista de la financiación. Y, en definitiva, dónde estamos en cuanto a la necesaria, y entendemos que imprescindible, colaboración del sector privado español en ese plan para que pueda ir adelante y para que realmente pueda ser viable.

Yo espero que el señor Subsecretario pueda hoy, en esta Comisión, ilustrarnos sobre todos estos interrogantes y que, en alguna medida, nos permita entrever si esas incertidumbres, que ha sido la tónica general de estos meses, se van despejando y podemos contar con un plan que realmente tenga visos de poderse cumplir en la práctica.

Nada más.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): El señor Subsecretario tiene la palabra.

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Girbau García):

Señor Peón, quisiera agradecerle el tono de la pregunta, y con el mismo espíritu constructivo espero que la respuesta, que intentaré resumir en parte, sobre cuál es la situación desde el año 1992 hasta la actualidad, sirva para que se le despejen las incertidumbres a su señoría.

Sí quiero, en principio, asegurarle que, según el Ministerio de Industria y el Gobierno, en ningún caso, desde el origen del Plan de competitividad, hemos previsto ninguna incertidumbre, más allá de las que en la Unión Europea y en la Comisión se podrían suscitar con las dificultades, que

son de todos conocidas, que atravesó la aprobación del plan.

Una vez aprobado dicho plan por la Comisión, tenga seguro que la incertidumbre para el Ministerio y para el Gobierno no existe, porque se están desarrollando los acontecimientos, más o menos —como todo en esta vida— dentro de las previsiones que el plan tenía.

Si me lo permite, le diré que el Plan de competitividad podemos contemplarlo en dos aspectos diferenciados: uno, que es el Plan de la Siderurgia Integral, CSI, que, como saben SS. SS., es conjunto para AHV y Ensidesa, y otro, que es el de Sidenor, que es para Acenor y Foarsa.

En lo que respecta a la Corporación de la Siderurgia Integral, el Plan de competitividad fue notificado por el Gobierno a la Comisión de la Unión Europea, como usted puede saber muy bien, el 12 de abril de 1992 para la aprobación de las medidas financieras contenidas en él. En aquellas materias que no requerían aprobación por el Consejo de Ministros de la Unión Europea, el plan se ha ido poniendo en marcha de una forma paulatina y gradual. De hecho, se han materializado inversiones financieras en el área comercial; se ha llevado a cabo la unificación de las redes comerciales de las dos empresas; se ha puesto en marcha, desde marzo de 1993, el proceso de ajuste de plantillas en ambas empresas que preveían el plan y que se está desarrollando por delante de las previsiones iniciales. En paralelo, se han comenzado a implantar algunas de las medidas industriales previstas, tanto el inicio de los cierres de algunas instalaciones como el lanzamiento de los estudios previos de las inversiones que preveía el plan.

El conjunto de estas medidas ha supuesto, en el ejercicio de 1993, una mejora considerable de los resultados operativos del grupo de la Corporación de la Siderurgia Integral con respecto al año anterior.

En cuanto a las actuaciones financieras, que se encontraban pendientes de la aprobación comunitaria, una vez desbloqueado este tema en el Consejo de Industria del pasado 17 de diciembre, se ha puesto en marcha la reposición patrimonial de las dos empresas, Altos Hornos de Vizcaya y Ensidesa, que se han materializado en juntas generales de ambas compañías.

Las ampliaciones de capital tienen por objeto mantener el equilibrio patrimonial de ambas empresas hasta la constitución del nuevo grupo empresarial, que se realizará previsiblemente en el segundo semestre de este año.

La aprobación final por el Consejo de Ministros de la Unión Europea del pasado 17 de diciembre se refiere al plan presentado en su día por el Gobierno español, con dos modificaciones, que creo que son de todos conocidas. Por una parte, el compromiso del Gobierno de que la nueva empresa propietaria y explotadora de la acería, Compacta de Sestao, sea de capital y gestión privada; por otra, que se producirá un adelanto en el cierre del tren de laminación que Altos Hornos de Vizcaya tiene en Ansio.

La primera de las condiciones está ya en fase de cumplimiento: se ha constituido una sociedad promotora, con una participación mayoritaria del sector privado, y cuya gestión se ha encomendado a un consejo de administración de mayoría privada.

La segunda condición, relativa al cierre adelantado del tren de laminación de Ansio, debe llevarse a cabo, como usted conocerá, a finales de 1995, y en este caso los técnicos de la empresa están estudiando el proyecto, a fin de que se acomode toda la programación industrial que estaba prevista en el plan —porque el cierre se posponía— al adelanto exigido por la comisión.

En lo que hace referencia al Plan de Sidenor, dicho plan estratégico incluye, como usted sabe, medidas industriales, laborales, organizativas, inversiones y medidas de carácter financiero y patrimonial.

Durante el año y medio que el plan ha estado en discusión en Bruselas hasta su aprobación, se han estado aplicando medidas industriales, y de hecho se ha producido concentración de plantas de fabricación y también se han adoptado medidas organizativas y medidas laborales. En este momento está pendiente o en fase de ejecución el plan de inversiones.

Las medias de carácter financiero y patrimonial, que no pudieron adoptarse en su momento por ser requisito previo la aprobación por el Consejo de Ministros de Industria de Bruselas, se están estudiando en este momento para tomar las decisiones oportunas, y esperamos que a lo largo de 1994 permitan dar por finalizada la ejecución del Plan estratégico de Sidenor.

La aprobación final del Plan de Sidenor por el Consejo de ministros incluía un condicionamiento, que es el que la planta de acero inoxidable de Larrondo se venda o se cierre antes del 30 de junio de 1994. Debo manifestarles que ya existe un preacuerdo para la venta de esta planta y que esperamos que se materialice antes de dicha fecha.

Finalmente, quisiera manifestarles que el Consejo de Industria de la Unión Europea del pasado 17 de diciembre aprobó, además de los planes de seis empresas siderúrgicas que tenían ayudas de Estado y que como ustedes bien saben eran dos españolas, dos alemanas, una portuguesa y una italiana, la puesta en marcha para todas ellas de disposiciones en materia de control, estableciendo la obligación a los Estados miembros correspondientes para que suministren a la Comisión semestral —trimestralmente para Sidenor— informes con detalle sobre el desarrollo de los planes, reducciones de capacidad, inversiones realizadas, reducciones de plantilla y resultados financieros.

Debo poner en conocimiento de SS. SS. que el Gobierno español ya ha suministrado a la Comisión el primer informe el día 15 de marzo, y continuará suministrándolos en los plazos acordados hasta el 15 de septiembre de 1998, en que deberá proporcionar el último de acuerdo con la disposición comunitaria.

Brevemente les resumo parte del informe que se ha evacuado a la Comisión de la Unión Europea.

Respecto al plan de Sidenor, a su ejecución, que es lo que se les ha trasladado al 31 de diciembre de 1993 como ya le he manifestado antes, se dice que se ha realizado el cierre y desmantelamiento de las plantas de Llodio en enero de 1993, y en Hernani en agosto del mismo año. Es una noticia que creo que estará en conocimiento de su señoría.

Sobre la venta de la planta de Larrondo, que era una obligación inmediata a cumplir, como manifestaba, estimamos que la oferta firme de un grupo privado que se nos ha hecho se materializará antes del plazo establecido por la Comisión.

El plan laboral, que era otra de las cuestiones por las que en conjunto S. S. se interesaba, está prácticamente realizado, y la plantilla de Sidenor en 31 de diciembre de 1993 era de 2.842 empleados, con una reducción de 1.883 trabajadores. **(El señor Presidente ocupa la Presidencia.)**

Respecto al plan de la CSI, el informe también se ha remitido a la Comisión. En cuanto al plan industrial, sólo se han realizado inversiones comerciales para la toma de participación del 30 por ciento en los grupos Gombarri y Velasco. Estos dos grupos son almacenistas y distribuidores de productos siderúrgicos. El plan laboral está en fase muy avanzada. A 31 de diciembre de 1993 se había producido una reducción de empleo de 5.743 trabajadores, y las ayudas estatales que se han materializado hasta dicha fecha, 31 de diciembre de 1993, lo han sido en forma de avales del Estado para la obtención de préstamos por valor de 48.500 millones de pesetas y para la emisión de obligaciones por valor de 20.000 millones de pesetas.

**El señor PRESIDENTE:** El señor Peón tiene un turno para respuesta.

**El señor PEON TORRE:** Lamento mucho que en el trámite en el que, como usted mismo ha reconocido, veníamos a hacer una pregunta constructiva para saber dónde estamos, nos haya soltado una serie de generalidades y vaguedades que no son otra cosa que lo que ya hemos oído en otras iniciativas parlamentarias que se han desarrollado en esta Comisión.

Sinceramente, como creo que ha habido bastante tiempo desde que estaba formulada la pregunta para saber con detalle en qué medida la demora de la aprobación del plan ha supuesto una modificación de las previsiones iniciales, nuestro Grupo tiene que pensar que ustedes todavía no saben cómo estamos; que todavía no saben cómo se van a desarrollar esas inversiones, de qué manera se van a llevar a cabo, qué financiación va a ser necesaria finalmente y cuál va a ser el número de excedentes laborales definitivo. Creo que todavía no lo saben, porque no nos ha contestado nada de lo que le había preguntado al principio de mi intervención. No me ha contestado detalladamente cuál es la cronología que contempla en este momento la CSI para llevar adelante cierres y puesta en marcha de nuevas instalaciones y tampoco me ha contestado cuantificadamente cuáles son las inversiones y qué desviaciones se producen respecto al plan inicial.

Tampoco nos ha contestado qué ocurre con los excedentes laborales. No nos basta con que nos diga que marchan según el plan. ¿Cuál de los planes: la versión diez, el Plan de competitividad según fue redactado originariamente, la versión 3-B, lo previsto en los propios presupuestos de 1994, de 12 de febrero de este año? ¿A cuál de los planes se refiere? Las cifras son muy diferentes en unos planes y en otros en cuanto a excedentes laborales.

Le voy a leer concretamente lo que se dice en el presupuesto de 1994 de la CSI, redactado, como le digo, en fecha 12 de febrero. Dice lo siguiente: Problemática de cierre adelantado de Ansio, que produce un déficit de producción de semiproductos estimado en un millón de toneladas. Esta falta de producción para cubrir ventas y cuotas se ve agravada por los efectos colaterales de 1.100 bajas laborales adicionales al Plan. ¿Nos confirma usted este extremo? Insisto, el 12 de febrero de 1994 se dice esto por parte de la CSI.

Se dice también: La revisión del Plan industrial que se está realizando en estos momentos apunta a que a la cifra de excedentes señalada en el punto anterior se deberá añadir una cantidad del orden de 1.500 adicionales. ¿Nos confirma este extremo? ¿Cuántos van a ser finalmente los excedentes laborales? ¿Cuántos en Ensidesa? ¿Cuántos en Altos Hornos de Vizcaya? Contéstenos con cifras concretas, no nos diga que el plan marcha según lo previsto, porque no es verdad, ya que hay muchos planes y ha habido muchas modificaciones.

Usted nos habla de las inversiones, nos dice que van según el plan previsto y que las ha habido en el aspecto comercial, pero lo que no dice es que había un Plan de inversiones el 24 de junio de 1993 y que había otro Plan de inversiones diferentes pocos meses después, concretamente el 7 de marzo de 1994, con la denominada versión 3-B. Le cito, en la versión 10 ya había desviaciones de inversiones respecto al Plan de competitividad. En concreto, en la cabecera de Asturias se pasaba de 42.135 millones previstos a 52.729 millones de pesetas, según el Plan de competitividad V-10. Después, en la versión 3-B, se pasa a 57.571, fundamentalmente por lo que han supuesto de aumento de costo las devaluaciones de la peseta.

En el caso de Altos Hornos se produce lo contrario y en el caso de inversiones medioambientales también se producen variaciones significativas en los tres planes. Díganos dónde estamos ahora en cuanto a inversiones, pero con cifras concretas y en función de los planes anteriores.

¿Qué ocurre por lo que se refiere a la financiación? Me parece perfecto que nos diga, señor Subsecretario, que se va cumpliendo el plan previsto, pero el plan previsto que tenemos supone muchas posibilidades y muchas variantes. En concreto, si al final se va a una fórmula del artículo 51 del Estatuto de los Trabajadores, estaríamos con unas necesidades de financiación para abordar el gasto social de 174.000 millones de pesetas. Si vamos a una fórmula de bajas incentivadas y de prejubilaciones, estamos hablando de 380.000 millones, 200.000 millones de pesetas más. ¿No puede decirnos exactamente qué opción va a ser la que se tenga en cuenta por la CSI? Son 200.000 millones de pesetas de diferencia, señor Subsecretario. Díganos algo más concreto porque son muchas las incertidumbres.

También nos ha dicho que los cierres y las puestas en marcha van según lo previsto. Según lo previsto ¿en qué plan? Porque el Plan de competitividad inicial, se contemplaba el cierre de Ansio en una fecha, en el plan de 24 de junio de 1993 se adelanta unos meses, en el plan de 31 de enero de 1994 se retrasa otros meses y en el último Plan 3-B, de marzo de 1994, se vuelve a adelantar otros meses.

No coincide uno solo de los planes, díganos cuál es el válido. ¿Es el más reciente?

Esta incertidumbre en la que estamos, donde parece que no se hace la luz porque por mucho que insistimos en que nos aclaren la situación no acabamos de saberlo, es realmente preocupante, cuando en el propio presupuesto de 1994 de la CSI se dice: «Existe exceso acumulativo temporal que produce el sobreuso de instalaciones productoras de acero, consecuencia de la vejez de algunos hornos altos, que podría crear problemas serios de desabastecimiento.» Y dice a continuación: «... Por lo que no se podrán demorar las decisiones inversoras más allá del mes de mayo o junio de 1994.» Estamos en junio de 1994 y no he escuchado todavía de su boca qué es lo que se va a hacer, en función de qué Plan, en qué plazos y con qué presupuestos.

Le voy a poner un ejemplo muy concreto. En un informe del 24 de junio de 1993 se dice que la cabecera del horno alto cinco de Asturias va a ser de 11,3 metros de diámetro, frente a 9,7 metros previstos en el plan inicial. Este plan es de fecha 24 de marzo de 1993. Dicen que eso da lugar a una serie de modificaciones de inversión. Sin embargo, en la versión 3-B, de 7 de marzo de 1994, se dice: «No está definido el diámetro final de los hornos, se están estudiando las posibilidades de menores diámetros con mayores productividades, lo que reduciría la inversión manteniendo la producción anual.» Es decir, varían para luego volver a variar y volver a rectificar.

¿Dónde estamos? ¿Qué es lo válido en este momento y hasta cuándo se van a demorar esas decisiones inversoras?

No me puedo extender más por razón evidente de tiempo, pero no quiero terminar sin hacer referencia a una nueva incertidumbre, que creemos muy importante y que ha sido noticia estos días en la prensa económica. Me refiero a unas manifestaciones de los responsables de la Comisión Europea. Dicen que el Plan Europeo para la reconversión del acero está muerto. Es decir, ese plan en el que se incardinaba el Plan Siderúrgico español no tiene virtualidad a nivel europeo. Ahora bien, nos lo van a hacer cumplir a rajatabla. ¿Por qué nos lo van a hacer cumplir a nosotros? Porque entre Italia y España estamos sufriendo el 45 por ciento de la reducción de capacidad que se está experimentando como plan global de reducción a nivel europeo. Es decir, cuando las propias autoridades comunitarias nos dicen que ese plan ya no sirve, nosotros vamos a hacer que sirva, pero en perjuicio no en beneficio nuestro.

Señor Subsecretario, creo que son muchas las incertidumbres, y sería de agradecer para todos que, en la medida de lo posible, se concrete al máximo cuál es la situación actual para que podamos saber a ciencia cierta si se va por la dirección correcta o no sabemos realmente dónde vamos.

El señor **PRESIDENTE**: El señor Subsecretario tiene la palabra.

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Girbau García): A pesar de todo, gracias, señor Peón. Me imaginaba que la respuesta no iba a satisfacerle en ningún caso, porque es lo natural y lo lógico.

Pero, mire usted, yo le estoy dando cuenta de algo que creo que es evidente y razonable. El plan es el que conocemos, y era lo que pretendía decirle y lo que le estaba trasladando; no estamos hablando de ninguna cosa extraña, estamos hablando de un único plan, que ha sido aprobado por la Comisión Europa el 17 de diciembre pasado, y de un plan, además, que creo que no tiene duda para nadie, quizá para ustedes sí, pero para nosotros no, desde luego. Le he expuesto lo que el Gobierno de España ha venido realizando para defender sus posiciones ante la Unión, las dificultades que ha habido que superar y sin ninguna duda el gran esfuerzo hecho para mantener sus posiciones en contra de una gran presión recibida de otros Estados miembros. Me parece que eso ha quedado de todo punto claro y manifiesto en diversas intervenciones que tanto el Ministro como el Secretario de Estado han venido realizando.

Me pide concreciones. Las concreciones que yo le puedo dar, en todo caso, son aquellas de las que hemos dado cuenta, ésa es la realidad; lo demás es el cumplimiento de unas previsiones de un plan, que esperamos que se cumpla, y que le he venido exponiendo.

¿Fechas concretas de cierre? Para la Corporación de la Siderurgia Integral las fechas previstas de cese de producción van desde marzo de 1994 a diciembre de 1996. ¿Qué elementos tienen que cesar en su producción? El horno alto número 1 de Sestao, las baterías de cock de Sestao, que están previstas para marzo-abril de 1994, o el sinterizado en diciembre de 1995 (el horno alto también en diciembre de 1995), y así sucesivamente. ¿Cuándo se realizarán los desmantelamientos de estos elementos? La previsión es dos años después de la fecha del cese de producción.

Quiere concreción de las inversiones. En el caso de la Corporación de la Siderurgia Integral, la toma de participación del 30 por ciento del grupo Velasco supone 3.876 millones de pesetas, y la del grupo Gombarri, 12.486 millones de pesetas.

En cuanto a la reducción de plantilla, se lo he dicho ya. En el año 1992 fueron 498; en el año 1993 fueron 5.245. ¿Cuántos pagos se han realizado? Los pagos realizados a personal excedente de anteriores reconversiones son 14.542.000 pesetas. Los pagos de reconversión previstos, 1993-1998, son 5.189. Quería la previsión y ésa es la previsión. ¿Financiación de los gastos? Con cargo al Estado, pero no como ayuda del Estado, vendrían 6.500 millones; con cargo a la empresa, 3.500. Y podríamos seguir así, pero, en cualquier caso, me imagino que, por razones de tiempo, no podría detallárselo.

En el caso de Sidenor estamos también en una situación parecida, y puedo, si le parece a usted, decirle algo, aunque me temo que tampoco le va a satisfacer, pero yo se lo voy a decir, en todo caso.

Las inversiones han sido realizadas en la adaptación del tren de llantas, en la fábrica de Vitoria. Se han adaptado y trasladado algunos equipos de laminación de la fábrica de Hernani, se ha sustituido el enfriadero existente por otro nuevo, y se han adaptado y trasladado equipos de acabado también de la fábrica de Hernani. ¿Cuándo está prevista la terminación? Estaba prevista y se ha terminado en enero

de 1994. ¿Los costes? 583 millones de pesetas. ¿La mano de obra reducida? En diciembre de 1991, como ustedes saben, fueron 4.725 empleos; en diciembre de 1993, fueron 1.883, que se lo he dicho antes, y los activos son 2.842. ¿Pagos que se han realizado? En pesetas corrientes, 5.555 millones; en pesetas actualizadas, 4.951, en Acenor. En Foarsa, 308 y 275. ¿Cuál es la previsión de producción e incidencia en mercado? Todos son datos que se han venido manejando, que constan en el plan, y sobre los que se hace el seguimiento.

El acero líquido para aceros especiales, forja y fundición, la media en 1993 fue de 41.000 toneladas; el acero líquido, 2.700. En productos laminados podemos empezar a hablar de barras, etcétera.

Lo que le quiero decir con todo ello, y con esto termino, señor Presidente, es que entendemos que el plan se está cumpliendo dentro de las previsiones, y que en aquello que, por imperativo del acuerdo de la Unión Europea, como es el cierre adelantado de Ansio, va a tener alguna modificación el plan, también le estaba diciendo que se está estudiando por los técnicos competentes, y no sólo por los de la empresa. Cuando eso esté terminado, me imagino que por parte del Ministerio de Industria y del Gobierno no habrá ningún inconveniente en dar cuenta ante la Comisión.

— **FUNDAMENTO DE LAS DECLARACIONES DEL PRESIDENTE DEL GOBIERNO EN WASHINGTON EN EL MES DE DICIEMBRE PASADO, CON RESPECTO AL SECTOR NAVAL ESPAÑOL. FORMULADA POR EL SEÑOR FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO (GP). (Número de expediente 181/000462.)**

El señor **PRESIDENTE**: Pasamos ahora a la segunda de las preguntas, formulada por don Arsenio Fernández de Mesa, sobre el fundamento de las declaraciones del Presidente del Gobierno en Washington en el mes de diciembre pasado con respecto al sector naval español.

Tiene la palabra el señor Fernández de Mesa.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Señorías, señor Subsecretario, esta pregunta está formulada en el mes de diciembre pasado. Por haber un período de descanso se vuelve a replantear en el mes de febrero, y viene hoy, a día 31 de mayo, a esta Comisión de Industria.

Yo querría hacer la pregunta al señor Subsecretario, que hoy nos acompaña aquí, tal y como viene reflejada en el texto; es decir, el día 8 de diciembre del pasado año el Presidente del Gobierno realiza una visita oficial a Washington durante unos días, y en una rueda de prensa convocada por él mismo se le pregunta sobre el futuro de la industria naval en España y, en particular, sobre los astilleros de Puerto Real, de AESA, y el Presidente González comenta que esta es una pregunta de ámbito local, que él no quisiera referirse específicamente a los problemas de Cádiz, y dice que la industria naval se desarrolla en unos trabajos cuyo nivel salarial es 10 ó 15 veces inferior al español, y con

este panorama no es posible competir. Y termina diciendo (por no hacer aquí referencia a la declaración extensa que formuló): Si le soy totalmente honesto, le diría que el panorama de la construcción naval en España no va a experimentar en los próximos años ningún tipo de mejora, y esta situación —dijo— puede que incluso llegue a empeorar.

A mí me gustaría saber si el señor Subsecretario puede dar algún tipo de explicación a estas declaraciones.

El señor **PRESIDENTE**: Para responder a la pregunta en nombre del Gobierno, tiene la palabra el señor Girbau, Subsecretario del Ministerio de Industria y Energía.

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Girbau García): Como usted puede comprender, yo no voy a tratar de justificar las razones del Presidente del Gobierno para decir lo que dijo en Washington. En cualquier caso, y referido a lo que es el sector de construcción naval, sí creo —y así se ha venido reconociendo— que la crisis del sector naval para todos los países de un cierto nivel de desarrollo es una crisis difícil de superar en la Unión Europea...

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Perdón, pero no le oigo, señor Subsecretario.

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Girbau García): Lamento que la acústica de la sala y el tono bajo de mi voz dificulten la audición. En cualquier caso, lo que intentaba decirle es que me parece que no soy yo el más adecuado para tratar de justificar ni explicar una intervención del Presidente del Gobierno. Sí iba a intentar dar una sucinta explicación de algunas razones, que yo creo que han sido debatidas ampliamente, de la crisis del sector naval, y le decía que, para todos los países que tienen en este sector un cierto nivel de desarrollo, es una crisis con graves dificultades de superación, y uno de los factores relevantes de esa dificultad, sin ninguna duda, son los costes laborales; la diferencia de costes laborales lógicamente interviene, interfiere y agudiza la crisis del sector. Me parece que esa era una de las referencias explícitas que hacía el Presidente del Gobierno.

Hay, desde luego, otros factores que intervienen clarísimamente en una posible superación de la crisis en el sector naval, y no sólo el coste laboral, que es uno de los factores importantes, ya que también un componente importante del coste de un buque corresponde, como todos ustedes saben, a bienes y a servicios externos al astillero, con una gran incidencia en el coste final.

Las diferencias o las ayudas de tipo financiero que en unos y otros Estados se pueden producir también influyen notablemente en este sentido. Yo creo que desde el Gobierno se ha venido realizando un gran esfuerzo, se sigue realizando y se seguirá haciendo.

Quisiera recordar también que, con motivo de un debate sobre una proposición no de ley, se mandató al Gobierno para que verificase una serie de modificaciones en el sistema de financiación del sector naval, y —creo yo que con bastante agilidad— la respuesta del Gobierno se

transformó en el Real Decreto 442/1994, de 11 de marzo, publicado el 22 de abril, por el que se regulan las primas y la financiación a la construcción naval para el período próximo. En este sentido, me parece que la intervención no hacía más que reconocer un factor que yo creo ha sido ampliamente debatido en esta Comisión de Industria y en el Pleno del Congreso.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Fernández de Mesa, tiene la palabra.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Coincido plenamente con usted, señor Subsecretario, en que no es la persona más adecuada para responsabilizarse de las manifestaciones realizadas por el Presidente del Gobierno en Washington. Lo que pasa es que, mientras los Diputados de la Cámara no tengamos acceso a preguntar al Presidente del Gobierno cuáles son los motivos por los que realiza determinadas manifestaciones, no nos corresponde a nosotros más que formular la pregunta y que el propio Gabinete sea el que designe a las personas que tienen que venir a contestar. Por eso, coincidiendo con usted, no entiendo, si usted no puede, cómo es que el Gabinete le manda a usted a esta Comisión a contestar esta pregunta. Le han metido a usted en un «impasse» que desde luego era totalmente innecesario, aunque realmente lo esperaba.

Pero independientemente del debate que sobre el sector naval se pueda tener en esta Comisión o en el Congreso de los Diputados, desde el año 1984, en que se promulga el Real Decreto sobre la reconversión del sector industrial, incluido el sector naval, hasta ahora han pasado muchas cosas. Estas manifestaciones del Presidente del Gobierno en Washington el día 8 de diciembre, mientras que AESA está negociando con Arabia Saudí un proyecto de construcción de diez buques, ni más ni menos que valorado en 500 millones de dólares, no son la política más acertada para defender los intereses españoles en los ámbitos internacionales, esto queda claro, sobre todo cuando España oferta en 100 millones de dólares y quien al final se lleva la oferta, que es Japón, oferta en 103 millones de dólares.

Usted ha dicho, señor Subsecretario, que no va a entrar en el fondo de la cuestión, pero que el Presidente del Gobierno habrá hecho estas manifestaciones sabiendo a lo que se atenía. Yo quiero decirle claramente que uno de los problemas por los cuales la construcción naval ha estado cayendo permanentemente es por la falta de ayudas a la financiación a la construcción naval, dándose la circunstancia de que en España ya no se contratan barcos ni siquiera ofertando España más barato, ni siquiera así se contrata aquí un barco. El problema, insisto, es que no hay ayudas a la financiación.

Usted se refería ahora a esa proposición no de ley presentada por el Grupo Parlamentario Popular y aprobada por todos los grupos de la Cámara, con alguna modificación introducida por los otros grupos, sobre el fundamento de ese Real Decreto que ustedes también se han demorado bastante en sacar, porque desde el día 1 de enero hasta el día 22 de abril en que se promulga, ha habido un interin de

tiempo que ha sido perdido absolutamente para cualquier tipo de financiación o de construcción.

Realmente se puede discutir sobre el sector naval, y ustedes siguen incidiendo en los costos laborales, pero hay que hacerse cargo y asumir que llevamos hablando de costos laborales desde el año 1984, y hemos pasado en puestos directos de 40.000 trabajadores en el sector naval a menos de 13.000 al día de la fecha. ¿Qué más costos laborales quieren ustedes suprimir? ¿Quieren reducir a cero las plantillas? ¿Entonces ya no habría ningún problema de costo laboral? ¿Será en ese momento competitivo el sector naval español, señor Subsecretario? Ya está bien.

Decía usted con mucho acierto que el costo importante de un buque es en bienes y servicios, y ha dado expuesto un dato que no sé si conoce exactamente, pero yo se lo voy a ofrecer, porque si lo conociera lo habría dado, aunque a lo mejor es que no le interesa darlo desde el punto de vista laboral: el 30 por ciento de la construcción de un barco está dentro de astilleros, corresponde a mano de obra directa, y el 70 por ciento restante, que no está incluido en ninguna de las listas de ZUR, ni de ZID, ni de oficinas de empleo, ni contrastado como pérdidas de puestos de trabajo del sector naval, ese 70 por ciento es industria auxiliar, de la que jamás se ha ocupado el Gobierno para nada. ¿Y me vuelve a decir usted a mí que es importante lo referente a bienes y servicios? Señor Subsecretario, el Partido Popular lleva denunciando esto desde el año 1984, en que se promulga la reconversión industrial, que la han hecho ustedes de una manera totalmente desastrosa, porque ni siquiera en aquellos astilleros en los que se ha reducido plantilla se han ocupado de mantener operativos cada uno de los gremios o de las oficinas.

Por eso, venir a hablar de que en estos momentos unas declaraciones como éstas tienen algún fundamento, cuando es cierto que otros países han reagrupado, han reducido instalaciones, pero han aprovechado mercados; venir a decirnos que están poniendo en funcionamiento las medidas de carácter financiero que hoy en día impone Europa, es venir a reírse una vez más de esta Cámara, o por lo menos de los Diputados que estamos en la Comisión de Industria. Estamos reclamando desde el año 1990 que esas medidas de carácter financiero no sean sólo las que han puesto en este Real Decreto, que es realmente pobre, y ello porque hay algo que falla, señor Subsecretario, y como no lo asuma el Gobierno, el sector naval terminará de hundirse. Esas medidas serían crear un fondo de garantías similar a lo que antes fue el Banco de Crédito Industrial, que haga que esas primas, esos créditos, se les puedan dar a los armadores que quieran construir barcos. Mientras ustedes no entiendan esto y mientras a ustedes les importe tan poco un sector tan importante para España como es el sector naval, el señor González podrá seguir haciendo declaraciones de éstas en todo el país, en toda Europa y en todo el mundo, porque tendrán un fundamento claro, y es la renuncia, por parte del Gobierno, a tener en el sector naval una de las industrias prioritarias, como ha sido siempre en España.

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

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Girbau García): Debo decirle, sin entrar en debate sobre esa cuestión, que yo era consciente de lo que estaba diciendo cuando manifestaba que no era quién para aclarar las intervenciones del Presidente del Gobierno, y usted lo reconoce. Lo que sí le digo también es que con mucho gusto he hecho lo que he hecho y que esto no es ningún mal trago, no se preocupe por mí en ese sentido.

En lo demás no coincidimos en casi nada. Ustedes tienen una visión y una estrategia sobre el sector naval, la explican aquí, no sé si con todos los parámetros y teniendo en cuenta todos los factores del problema —me temo que no—, y nosotros tenemos otra, que se está plasmando en el Boletín Oficial y que nos parece que es la razonable y la adecuada para el sector, y no sólo eso, sino que también es aquella que coincide con las obligaciones europeas que tenemos que cumplir.

En el Ministerio de Industria no dudamos de que el enfoque nuevo que el Real Decreto ha proporcionado al sector será favorable para que la carga de trabajo pueda permitir llevar a cabo los planes que yo creo que también reiteradamente hemos venido exponiendo, reconociendo sin ninguna duda que la crisis del sector es importante. Lo que sí pensamos es que estamos en un camino razonable, que nos puede llevar a tener un sector naval que siga manteniendo no sólo la calidad, sino la posibilidad de enfrentarse a los grandes constructores y a los grandes problemas que no sólo a nivel europeo, sino a nivel mundial, se plantean en el sector.

— **PREVISIONES CON RESPECTO A LA EMPRESA CESELSA-INISEL (ACTUALMENTE INDRA). FORMULADA POR EL SEÑOR FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO (GRUPO POPULAR). (Número de expediente 181/000486.)**

El señor **PRESIDENTE**: A petición del señor Fernández de Mesa, y si no hay inconveniente por ninguno de los grupos y tampoco por el señor Subsecretario, pasaríamos ahora a la pregunta número 9, formulada también por el señor Fernández de Mesa, sobre las previsiones con respecto a la empresa Ceselsa-Inisel (actualmente Indra).

Tiene la palabra el señor Fernández de Mesa.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Muchas gracias a los grupos parlamentarios que acceden a la alteración del orden del día.

Señor Subsecretario, estos días están en auge la discusión y las posturas que se mantienen por los diferentes grupos políticos de la Cámara acerca de lo que está pasando con una empresa como Santa Bárbara o lo que ha pasado con una industria como la Bazán o CASA, es decir, industrias que, perteneciendo al INI, merecen una consideración completamente diferente a las del resto del INI, puesto que dependen única y exclusivamente de los

presupuestos de la Defensa. En ese sentido, nuestro Grupo ha dicho claramente que, antes de proceder a ningún tipo de reestructuración, habrá que analizar cuáles son los presupuestos de la Defensa destinados para estas industrias y, una vez que se hayan planteado, empezar desde ahí a hacer cualquier tipo de reestructuración de la plantilla, y en ese intervalo de tiempo analizar cuáles han sido las desmotivaciones existentes dentro de lo que es la dirección de la empresa, que desde el año 1989 al año 1994 ha ido dejando crecer la subactividad, ha ido dejando caer la contratación y la facturación, sin que nadie supiera nada en España.

Pues bien, nos encontramos en el caso totalmente contrario. Ceselsa-Inisel, una empresa que funcionaba de forma adecuada, una empresa que funcionaba de una manera acertada, puesto que llevaba una de las más importantes contrataciones dentro del sector de la electrónica militar, es absorbida por la fuerza —y si hacen falta más datos después le diré por qué— por Inisel, que era una empresa que se encontraba con ciertos problemas.

De la refundición de la empresa Ceselsa-Inisel, de la absorción de Inisel por Ceselsa, que técnicamente ha sido una absorción de Ceselsa a Inisel, puesto que la mayor parte de la plantilla que queda todavía en vigor es la de Ceselsa, ha habido cantidad de temas raros. Por eso nos gustaría que, en este caso, el señor Subsecretario designado por el Ministerio de Industria nos diera cuenta de qué es lo que ha pasado allí.

La idea de hacer una empresa de electrónica en España controlada por el INI es apoyada desde entonces por el Ministro de Industria, señor Aranzadi, siguiendo las recomendaciones del Grupo INI; es decir, todo lo contrario de lo que se pretende hacer ahora con algunas otras empresas dentro del INI, que ya no son rentables y se pretende cerrar o privatizar. Me gustaría, señor Subsecretario, que pudiera explicar, no sólo las previsiones con respecto a la empresa Ceselsa-Inisel, sino que pudiera hacer un pequeño bagaje de lo que ha sido la fusión de la empresa Ceselsa-Inisel hasta ahora, teniendo en cuenta que esta pregunta se plantea a finales de la legislatura pasada, que no se puede ver porque no da tiempo material a ello, que se plantea a inicios de la presente legislatura, y que vuelve a decaer en el período navideño; en el mes de febrero se plantea de nuevo y afortunadamente vuelve el 31 de mayo. Yo ya no sé si sigue existiendo Ceselsa-Inisel, si sigue cotizando en Bolsa, ni cuáles son los resultados actuales ni las previsiones futuras. Por ello le pido, señor Subsecretario, que, si fuera posible, aparte de ver cuáles son las previsiones futuras, pudiera hacer algún resumen de lo que ha pasado durante este tiempo.

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

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Girbau García): No sé si voy a ser capaz de hacer el resumen, primero no soy un experto conocedor, en absoluto, ni del grupo, ni de lo que ha venido pasando.

El señor **GAMIR CASARES**: Señor Subsecretario, es difícil su audición, le rogaría...

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Girbau García): Lo siento mucho, pero no es falta de voluntad, es mi tono de voz. Es una condición física que no voy a superar.

El señor **GAMIR CASARES**: Si en algún momento de su intervención pudiera intentar...

El señor **PRESIDENTE**: Es cuestión de acercarse al micrófono.

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Girbau García): Es cuestión del micrófono y no me preocupa excesivamente la megafonía; lo que falla es la electrónica.

Le decía que intentaré fijar, de una forma muy somera, una especie de trayectoria de lo que ha sido el grupo.

El grupo Indra, como usted bien decía, nace de la integración de Ceselsa y de Inisel, con la pretensión de una unión de esfuerzos que realiza el sector público y la iniciativa privada dentro del sector de la electrónica, la informática y las comunicaciones. En 1993, el grupo que surge, Indra, lleva a cabo un importante esfuerzo de reestructuración de actividades de acuerdo con las necesidades del mercado que, dentro de aquellas previsiones, se pensaba que iban a ser complementadas de manera decisiva en 1994.

Las actuaciones que se llevaron a cabo durante este período y los resultados ya obtenidos han sido consolidar un volumen de ventas razonable, tener una cartera de pedidos, que pensamos que también ofrece buenas perspectivas y buena situación, y efectuar ajustes de estructuras y de recursos que permiten confiar razonablemente en que el grupo va a tener unas perspectivas de futuro que en 1994 puedan permitir su reequilibrio financiero y patrimonial. Junto a ello hay una posibilidad que se valoraba y se valora positivamente para hacer este esfuerzo, y es que se trata de establecer una alianza estratégica con un grupo internacional, líder en el sector de la tecnología de la información, que permita consolidar un mercado de un nivel mucho más amplio.

En el contexto de todas estas previsiones y operaciones se prevé que Teneo, que actualmente es el accionista que tiene el 60 por ciento y el resto corresponde a distintos accionistas, tanto privados nacionales como extranjeros (sigue cotizando las acciones de Indra en las bolsas de Madrid y Barcelona); se prevé, repito, que Teneo pierda la mayoría absoluta, tal como se contempló en los acuerdos de integración originarios de la actual Indra. Así lo contemplaba en aquel momento el plan. En todo caso, Teneo seguiría siendo el accionista minoritario más importante, y hay que decir que se seguiría manteniendo siempre la restricción que se estableció en el momento de la fusión para que la mayoría del capital de Indra siga siendo español.

El adecuado cumplimiento de este conjunto de actuaciones, los que en aquel momento decidieron la fusión en-

tendieron que permitiría lograr el objetivo a que antes hacía referencia: crear y reestructurar un grupo que es competitivo y dinámico en el sector de tecnologías de la información y en sus aplicaciones a los sistemas de gestión y control.

Brevemente quiero recordarles que el esfuerzo de reestructuración originó en 1993 unas pérdidas aproximadas de 7.000 millones de pesetas, fruto todo ello de ajustes de personal, de traslados y de concentración de centros. Me gustaría manifestar el esfuerzo que significa pasar, entre oficinas y centros de trabajo, de catorce a seis, y que la previsión de cartera de pedidos que se estima es buena a juicio de los responsables, evaluada aproximadamente en cien mil millones de pesetas.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Fernández de Mesa.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Yo no sé si me he equivocado de Comisión o el Gobierno se ha equivocado al mandar aquí a una persona a contestar unas preguntas que, en la primera, no es quien para responderla, y, en la segunda, no es experto en el tema. Realmente es lamentable. Agradezco infinitamente, señor Subsecretario, y no me lo tome mal, su presencia aquí para dar la cara en unos temas que tenían que estar contestando otras personas. Así de claro. Lamento tener que decirle esto cuando no es usted la persona idónea para venir a responder las preguntas que los representantes del pueblo venimos a formular al Gobierno en una Comisión y en un día en el que no hay Pleno y todos estamos cumpliendo aquí con nuestra obligación.

No le voy a refrescar la memoria, porque no sé si es usted Subsecretario desde hace mucho o poco tiempo, pero no se puede empezar a hablar de Ceselsa-Inisel desde el año 1993; esto tiene una historia anterior. Las pérdidas de las que usted me habla del año 1993 son bastante inferiores a las que no declaran ustedes en el año 1992, de 2.500 millones; son cercanas a los 10.000 millones, y ya reconocidas por el propio Gobierno en la pasada legislatura. De manera que habría que empezar a preguntarse si esos miles de millones de los que usted habla son reales, antes o después de impuestos. Meter todo en un mismo saco es realmente peligroso, porque no lleva más que a la confusión y a no esclarecer ni una sola de las preguntas que se formulan, teniendo que volver a replicar, una y otra vez, y perder el tiempo lastimosamente ustedes y nosotros.

Señor Subsecretario, durante casi quince años existió una abierta pugna entre la empresa pública Inisel y la empresa privada Ceselsa. El final de la historia lo conocemos: Ceselsa es absorbida por parte de Inisel después de una larga y difícil batalla, en la que Inisel, con todo el apoyo institucional del INI, del Ministerio de Industria y del Ministerio de Defensa, consigue dejar en una situación de práctica quiebra a Ceselsa. Esos son datos facilitados por el Ministerio de Industria que leo textualmente.

El resultado de esta maniobra para controlar Ceselsa y convertirla en una empresa, Inisel-Ceselsa —actualmente Indra—, controlada por el Grupo Teneo o como ustedes

quieran llamarlo, son unas cuantiosas pérdidas reales del orden de los 10.000 millones de pesetas antes de impuestos, en el año 1992 (declarados 2.500 millones de pesetas) y una reducción de plantilla de 1.000 personas (de 2.500 a 1.500).

El futuro todavía me lo plantea usted más incierto, señor Subsecretario, porque me dice que la cartera de pedidos a fecha de hoy tiene buenas perspectivas de futuro en el año 1994, con un reequilibrio financiero, patrimonial y de personal. ¿Pero es que hay que seguir reestructurando plantillas? ¿Es que el país va a funcionar cuando todos seamos parados? ¿Es que hay que seguir reestructurando no sólo en Bazán, no sólo en CASA, no sólo en Santa Bárbara, no sólo en el sector naval, sino también en un sector como éste, que está en pujanza en el mundo entero, el sector de la industria electrónica militar? Es realmente inconcebible que sigan hablando a estas alturas de reducción de plantillas, cuando las inversiones que se realizan son importantes y, sobre todo, cuando el INI asume la responsabilidad, que hoy en otras empresas decide abandonar, de absorber a una empresa privada que está funcionando hasta ese momento según los análisis de resultados que tenemos.

En el año 1989 las dos empresas, Ceselsa e Inisel, conseguían la adjudicación prácticamente de todos los proyectos de electrónica de defensa que salían a concurso. Este es un dato que ha facilitado el Ministerio de Defensa. Una pequeñísima parte de éstas quedaban en otras empresas de iniciativa privada. Pero hay un dato realmente interesante y es que después de un acuerdo entre Ceselsa y CASA, forzado por el Ministerio de Defensa, que no podía funcionar, para poner en marcha el Mirage-3 en competición con CASA, hubo que abandonar ese trabajo, lo cual supuso la ruina para la propia Ceselsa. Después de dos años de trabajo, y habiéndose gastado del orden de 5.000 millones de pesetas —dato del propio Ministerio de Industria—, era tan caótica la situación en el programa de defensa que deciden cancelar el proyecto, exigiendo a Ceselsa —fíjese usted lo que hacen en aquel entonces— la devolución del dinero invertido en el programa conforme a lo estipulado en los contratos. ¿Se ha devuelto ese dinero? Señor Subsecretario, le pido la contestación a esa pregunta concreta, porque me imagino que traerá una documentación lo suficientemente importante como para poder echar mano de los datos. ¿Se han devuelto esos 5.000 millones de pesetas como consecuencia del abandono de aquel programa? ¿Se han esfumado? ¿Dónde están? Alguien tendrá que contestar a eso.

Hay que decir que el BBV, que era accionista de Ceselsa en un 12 por ciento, que ya había tratado de forzar esta fusión con Inisel el año anterior, obliga a reanudar las negociaciones entre Ceselsa e Inisel. Ceselsa se encuentra en una situación financiera tal que con un mínimo de rigor contable se podía decir que estaba en bancarrota: un activo inmaterial de 4.000 millones de pesetas y un capital social cercano a los 2.000 millones de pesetas. No habría nadie que tuviese interés por adquirir una empresa en esta situación. ¿Por qué a Inisel le interesó tanto en esos momentos la fusión?

Me gustaría, señor Subsecretario, si tiene datos y puede darme alguno, por lo menos para que no nos vayamos de baldío en esta Comisión, saber cuál es la plantilla actual, cuál era la plantilla con la que se fusionó y cuál es la plantilla de futuro que ustedes tienen prevista, porque hablar de cartera de pedidos, de buenas perspectivas, de perspectivas de futuro, de reequilibrio financiero, de reequilibrio patrimonial y no hablar de la plantilla, una de dos, o es que no saben la que va a quedar o tienen miedo a anunciar que van a volver a meter el bisturí en los puestos de trabajo, en este caso concreto en una empresa que en su día ustedes dijeron que iba a ser muy competitiva a nivel europeo, a nivel internacional, dentro del campo de la industria de la defensa militar.

Señor Subsecretario, le pregunto, por último, si es que puede contestarme, si en estos momentos el Gobierno se ha replanteado la privatización de esta empresa. Nos encontraríamos en procesos inversos a los que se han venido produciendo en las empresas que ya he citado, Santa Bárbara, CASA, Bazán, y que después de la absorción, por ejemplo, en Santa Bárbara, en el año 1986, de determinadas factorías, llega hoy el día en que no puede mantenerlas. ¿Vamos a tener aquí el proceso inverso, señor Subsecretario? ¿A qué se puede atener el país? ¿A qué nos podemos atener los grupos de la Cámara? ¿Está usted en condiciones de poder contestar alguna de las preguntas que le formulo?

Gracias, señor Subsecretario, por su comparecencia.

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

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Girbau García): Me parece que alguien aquí se ha equivocado y me temo que es usted. Yo venía aquí a contestar sobre previsiones a corto plazo, es decir, de futuro, y usted me habla del pasado en tonos catastróficos. Siga usted por ahí. A mí no me preocupa.

Quiero decirle simplemente dos cosas. Una, le he explicado el futuro de la empresa y le he dicho, además, con claridad cuáles son las previsiones. En mi intervención anterior he manifestado con absoluta claridad la posible alianza estratégica con un grupo internacional del sector de tecnología de la información y las condiciones en las que se está previendo esa operación. Esas son las previsiones a corto plazo por las que usted preguntaba. Si usted quiere conocer los datos, confirmar o poner de manifiesto públicamente una situación anterior que se ha venido a corregir, dígalos y entonces vendré a darle los datos que sean necesarios; pero usted está hablando del pasado y yo estoy hablando del futuro.

Por otra parte, no insista en el tema de defensa. La parte de defensa es importante, pero también la empresa tiene un sector civil significativo. En ese sentido, las actividades de defensa en Ceselsa no son, al menos, la parte fundamental. Hay una parte de sistemas de control de tráfico aéreo que lo puede usted entender como quiera, pero que es un sector civil, no exclusivamente de defensa. Cuando le digo que la cartera de pedidos está en buenas perspectivas, los datos

que tenemos de empresas con competencia en el mercado es que están teniendo posibilidades de contratación no sólo nacionales sino internacionales. En ese sentido puede ser una situación que abone unas perspectivas de futuro interesantes. El hecho de que buscar una alianza estratégica internacional permita que en estos momentos se esté produciendo el proceso típico de cualquier búsqueda de partneriado y con resultados absolutamente positivos, si hay empresas líder del sector con interés en participar en esta empresa, me parece que abona no sólo la viabilidad de futuro, sino el acierto de la operación que en su momento se adoptó de fusionar Ceselsa e Inisel. **(El señor Fernández de Mesa Díaz del Río pide la palabra.)**

El señor **PRESIDENTE**: Dígame, señor Fernández de Mesa.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Un minuto, señor Presidente. Me ha hecho dos preguntas el señor Subsecretario que me gustaría aclarar.

El señor **PRESIDENTE**: El trámite es muy claro: pregunta y respuesta.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Me ha hecho dos preguntas. Un minuto.

El señor **PRESIDENTE**: La dialéctica de formular preguntas entra dentro de la dinámica parlamentaria, pero creo que no tiene por qué dar lugar, en ningún caso, a un nuevo turno, señor Fernández de Mesa.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Me ha contradicho en esas preguntas que hace.

El señor **PRESIDENTE**: El turno de preguntas es cerrado. Le agradezco al señor Fernández de Mesa que entienda que no puede reabrirse un nuevo turno.

— **ESTRATEGIA DEL GOBIERNO EN RELACION A LAS EMPRESAS DEL SECTOR PUBLICO INTEGRADAS EN TENEO. FORMULADA POR EL SEÑOR FERNANDEZ NORNIELLA, GRUPO POPULAR. (Número de expediente 181/000465.)**

El señor **PRESIDENTE**: Vienen ahora una serie de cinco preguntas del señor Fernández Norniella que serán formuladas en la Comisión por el señor Gamir. ¿Desea el señor Gamir agruparlas o las formulará por separado?

El señor **GAMIR CASARES**: Señor Presidente, aunque en ninguna de ellas agotaré el tiempo, como son cuatro aspectos prefiero formularlas una a una, aunque de hecho resultarán medio agrupadas.

El señor **PRESIDENTE**: Para formular la pregunta número 3 del orden del día, sobre estrategia del Gobierno en

relación a las empresas del sector público integradas en Teneo, tiene la palabra don Luis Gamir.

El señor **GAMIR CASARES**: Señor Subsecretario, del tema genérico de la estrategia del Gobierno en relación a las empresas del sector público integradas en Teneo se ha hablado ya muchas veces en esta Comisión, en el Pleno, etcétera. Por tanto, creo que sería más eficaz para todos que en vez de volver a repetir las generalidades nos centráramos en esta comparecencia en algún tema concreto de esa estrategia. Dentro de ese tema concreto de la estrategia me voy a centrar en el siguiente: en la estrategia del Gobierno, del grupo Teneo y del INI en cuanto a las compras y, sobre todo, en cuanto a las compras intragrupos.

En el año 1984 se llega a un acuerdo —es la primera pregunta fundamental sobre sus consecuencias— y se plantea un incremento del 50 por ciento como estrategia del grupo INI de las compras intragrupo. Un incremento del 50 por ciento en las compras intragrupo quiere decir, en otras palabras, comprar menos al sector privado y más al sector público por parte del sector público, hablando en castellano normalmente. Pero no quiere decir en las mismas condiciones porque se establece un *ranking*: primero se comprará a las empresas públicas del INI; segundo, a las empresas públicas no del INI; tercero, a las empresas privadas y cuarto, a las empresas extranjeras. Aumentar un 50 por ciento, suponiendo que se le da siempre al de mejores condiciones, es imposible, porque o antes del acuerdo se estaba comprando muy mal, para que pueda ocurrir un incremento del 50 por ciento y entonces ser el óptimo de compras —y no tengo por qué suponer que el INI comprara tan mal antes— o después del acuerdo no se compra al de mejores condiciones cuando hay que dar ese salto adelante en compras de lo público a lo público, dejando en tercer lugar al sector privado. La pregunta es cuál es la opinión del Gobierno, la estrategia del Gobierno sobre esta filosofía. Me figuro que no seguirá en vigor que se vuelvan a incrementar el 50 por ciento cada año las compras intergrupo, porque ya se nos habrían acabado, pero ¿sigue en vigor la filosofía? ¿Dónde y cuándo ha sido derogada esa normativa porque no lo hemos encontrado, sobre preferencia de las compras y que primero sean INI, luego empresas públicas, después privadas y por último extranjeras, aunque comprendo que esto será más difícil ahora con los acuerdos europeos? Dejemos este último punto y ciñámonos a la preferencia pública-privada. ¿Cuándo fue derogada esa normativa? ¿En qué fecha? ¿Considera el Gobierno que esa normativa fue positiva? ¿Considera que eso fue bueno? Porque si lo considera, que es lo que hizo el Gobierno socialista en la generalidad de lo que podemos llamar su mandato, desde 1982 hasta la actualidad, si eso fue bueno, tendrá su influencia en la filosofía de lo que se está haciendo ahora. Si lo defiende, me figuro que siendo coherente consigo mismo, hará cosas parecidas en la actualidad. En este caso la pregunta es: ¿Criticaría con dureza a sus antecesores que hicieron esta política? Y si no, dejándome en esta primera parte un punto para la réplica, ¿en qué grado se sigue aplicando el espíritu o la letra de aquel acuerdo formal que además dio lugar, en 1984, a un

informe del Consejo Superior de Cámaras, etcétera, y cuya derogación —insisto— no hemos encontrado en ningún momento, como parte de la estrategia de la empresa pública?

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

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Girbau García): Señor Gamir, en cuanto a la estrategia del Gobierno, yo creo que sigue siendo la misma o parecida. Me permito simplemente recordar tres o cuatro cosas.

La estrategia respecto a las empresas públicas que están en Teneo —no al INI en su conjunto sino a lo que es Teneo— es estar presentes en aquellos negocios que pueden aportar recursos, dimensión y sinergias a la cartera del grupo. Es algo obvio, teniendo en cuenta que estamos hablando de un *holding* de cartera que está manteniendo las empresas que no están sujetas en el INI a contratos-programa o procesos de reconversión, un fortalecimiento competitivo en el mercado, tanto en el internacional como en el nacional, para aquellas empresas que tengan debilidades en ese sentido. Ese era un objetivo a corto plazo que quizá tiene alguna relación con lo que usted manifestaba y, como usted bien sabe, desvincular del grupo otras empresas que no aporten dimensión o sinergias intergrupos o que por su debilidad competitiva puedan ser apoyadas con mayor eficacia desde una experiencia de negocio implantada en el sector privado y que lleve, de alguna manera, a la presencia de accionistas privados en alguna de ellas. Ese es un poco el esquema en el que nos estamos moviendo como estrategia del Gobierno, estrategia de Teneo para su grupo empresarial. Es importante tener en cuenta este factor si el ejemplo concreto al que usted hace referencia es el de compras. Con absoluta sinceridad, no sé si el acuerdo se derogó o no. No lo sé y no le voy a dar una larga cambiada en esta cuestión. No conozco el dato y en todo caso hubiese tenido que preguntar concretamente por el mismo. Mi conocimiento tanto del Ministerio de Industria como del grupo INI, adquirido en los pocos meses que llevo, abarca lo que abarca y uno tiene sus capacidades. Si usted quiere precisiones de ese estilo, le ruego que la próxima vez, por favor, lo haga constar así y con mucho gusto quien venga supongo que le dará la respuesta adecuada.

Respecto a lo que es filosofía, ha habido incluso una intervención pública del Secretario de Estado de Industria en el sentido de reforzar, dentro de los márgenes que nos permiten las normas de competencia y toda la normativa reguladora del mercado, hacer un esfuerzo para que en la compra de los productos que tanto las empresas públicas como, en su caso, el Gobierno puedan pretender adquirir para sus necesidades, y cumpliendo tanto las leyes que regulan la materia en cuanto a compras públicas en nuestro país como todas aquellas que por razón de competencia nos afectan, se tenga por los gestores públicos una cierta consideración a los bienes y equipos fabricados en España. Me parece que eso es algo razonable. No estoy hablando de que se haga un esfuerzo para incumplir normas de com-

petencia ni ningún otro tipo de cuestión que pueda vulnerar en lo más mínimo la normativa vigente; simplemente que se tenga una cierta sensibilidad por parte de los gestores públicos para que en el momento en que prevean sus necesidades se tenga en cuenta la producción de bienes y equipos. Me parece que eso que públicamente es razonable en un grupo empresarial como Teneo —y sigo insistiendo en el concepto Teneo como *holding* empresarial— por efecto de las sinergias intergrupales también es algo absolutamente razonable.

El señor **PRESIDENTE**: El señor Gamir tiene la palabra.

El señor **GAMIR CASARES**: Señor Subsecretario, tres partes en la respuesta.

Usted viene insistiendo tanto en su falta de conocimiento del tema que realmente habría que plantear una queja al Gobierno, a través del señor Presidente de la Comisión, pidiendo que el Gobierno mande a personas competentes para contestar a las preguntas porque, perdone, pero usted no es el señor Subsecretario, usted es el representante del Gobierno que viene a responder a las preguntas y usted en todas dice: No conozco, no me lo sé, hace muy poco que llevo en este puesto. Es una forma de evasión, de larga cambiada a estos turnos de preguntas que verdaderamente es grave y puede ser...

El señor **PRESIDENTE**: Señor Gamir, podría interpretar que está haciendo usted un uso dialéctico, creo que perfectamente legítimo, de un razonamiento. Si quiere formular alguna idea a la Presidencia, hágalo usted formalmente. En este caso concreto debo decirle que la pregunta tal como está formulada es: *Estrategia del Gobierno en relación a las empresas del sector público*. Requiere una cierta imaginación pensar que en la mente del que iba a realizar la pregunta estaba interesarse sobre la gestión de compras del grupo, que no deja de ser un caso extraordinariamente concreto. Por eso me ha parecido muy correcta la intervención del señor Subsecretario diciéndole que si quiere una respuesta concreta a una cosa más concreta, con mucho gusto le responderán cuando sea formulada de forma concreta, pero cuando uno habla de estrategia del Gobierno en relación a las empresas del sector público, no se espera que se interesen por una orden que al parecer data del año 1984. No parece lógico.

El señor **GAMIR CASARES**: Usted es un magnífico dialéctico, pero permíteme que le diga, con toda sinceridad y sin acritud, que en este caso el señor Subsecretario no necesita de su defensa, ya que en la segunda parte ha contestado. Me refería genéricamente a lo que está ocurriendo a lo largo de las intervenciones y también a que el señor Subsecretario ha utilizado ese recurso dialéctico al principio de su intervención. Después, por desgracia, ha contestado a esta parte de la estrategia y tengo que decir que su contestación me preocupa fuertemente, porque una cosa es que diga que se buscarán fórmulas para comprar más bienes nacionales (es comprensible que se haga esto

puesto que estamos en Europa), y otra cosa es que se haya contestado con un argumento peligroso sobre las sinergias del grupo. El tratamiento es como si fuera un grupo privado. No se trata de que una de las funciones de la empresa pública es hacer más competitiva toda la economía del país, sino que se trata de considerar la privatización de lo público. Es decir, maximizo los beneficios de la empresa pública, aunque sea a costa de comprar más caro y de quitar el pedido a la empresa privada. A esta parte concreta de la competitividad sí ha habido respuesta. En lo que no es conocido, rogaría al señor Subsecretario que, si pudiera, nos lo mandara por escrito o, si no, formularíamos la pregunta por escrito, porque nos tememos que en lo que se defiende como sinergias, que a nosotros nos parece una aberración económica en términos técnicos —la palabra aberración en el aspecto económico tiene un significado más suave que cuando se utiliza en el sentido normal de la expresión— la situación del sector público, que se ve como un grupo privado que maximiza los beneficios de ese grupo aunque sea comprando a los menos competitivos del sector, ha empeorado. Insistiré en este tema en otra pregunta, pero quiero decir que existe una situación extraordinariamente compleja en lo que se refiere a cuáles son las formas de compras, especialmente en la última época, por determinadas empresas del grupo Teneo como estrategia al respecto dentro de la estrategia general.

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

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Girbau García): Señor Gamir, no quiero entrar en el recurso dialéctico anterior, pero lo que de alguna forma trataba de decir, en las distintas intervenciones, y quizá no sea muy afortunado en la expresión, es que esto es algo que siempre esperas cuando vienes a un trámite de este tipo al Parlamento, pero que no deja de sorprenderte, que tras una pregunta, te encuentras con otra pregunta que tiene muy poco que ver con el texto literal que se formula. Lo que trataba de hacer sin decirlo con claridad —permítame a mí también el recurso dialéctico— es explicar que si usted está dispuesto a quejarse al Gobierno de mi incompetencia, yo también tendré que quejarme no de la incompetencia, sino del exceso de habilidad de la oposición, para formular preguntas que no tienen nada que ver con lo que realmente quieren preguntar. Quienes alguna vez hemos estado sentados en un escaño, aunque sea en un parlamento regional —yo lo estuve en el Parlamento vasco en la oposición y hacíamos lo mismo—, sabemos lo que estamos haciendo. De alguna forma, éste es el juego perverso —permítame decirlo— que todos utilizamos para tratar de sorprender al adversario político. Pero quede constancia de la cuestión. Podré ser incompetente en mi gestión y, si es así, no hace falta que ustedes se quejen, probablemente mi Ministro me cese, que es lo que hará el día que, repito, sea incompetente en mi gestión. De todas maneras, cuando vuelva aquí en un trámite de este cariz seguiré haciendo y diciendo cosas parecidas a las que vengo diciendo, y sigan ustedes quejándose. No hay problema.

Por otra parte, señor Gamir, he insistido reiteradamente en mi intervención en que estoy hablando del grupo Teneo, que cuando se constituye lo hace con unos objetivos concretos, para tratar de maximizar todas las empresas públicas o aquellas en las que también existan accionariados privados, de forma tal que constituyendo un *holding* empresarial maximicen y optimicen sus recursos y permitan liberar al presupuesto de una carga presupuestaria en una parte muy importante para que el Gobierno pueda llevar sus esfuerzos a otras políticas. Posiblemente, como a ustedes no les gustan demasiado, les parecería mejor que los recursos fuesen a otro sitio, pero ésa no es la cuestión. De lo que se trata es simplemente de buscar una maximización de los recursos presupuestarios y económicos del Ministerio de Industria y del Gobierno en su relación con el grupo INI o con las empresas públicas del grupo INI. Y cuando estaba hablando de la política de compras me estaba refiriendo concreta y explícitamente —creo que lo he manifestado así reiteradamente— a lo que es el grupo Teneo; no al INI en su conjunto sino al grupo Teneo.

— **EMPRESAS PRIVATIZABLES A LAS QUE SE HA REFERIDO RECIENTEMENTE UNO DE LOS VICEPRESIDENTES DEL INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA (INI). FORMULADA POR EL SEÑOR FERNANDEZ NORNIELLA, DEL GRUPO POPULAR. (Número de expediente 181/000466.)**

El señor **PRESIDENTE**: Pasamos a la pregunta número 4, que también formulará don Luis Gamir, sobre las empresas privatizables a las que se ha referido recientemente uno de los Vicepresidentes del Instituto Nacional de Industria. Tiene la palabra el señor Gamir.

El señor **GAMIR CASARES**: Aunque en otra pregunta volveremos sobre este tema, estoy seguro que el señor Presidente me permitirá hacer un comentario en relación con la pregunta anterior. Quiero felicitar al señor Subsecretario por el tono en que ha hablado esta vez; se ve que cuando tiene algún aguijón eleva el tono de forma que es mucho más claro. Le felicito porque es mucho más audible lo que estamos hablando entre todos.

Pasando a la pregunta siguiente diré que es indudable que entre lo genérico cabe lo particular, pero es que aquí las declaraciones del Vicepresidente del INI son concretas. El dice que hay que privatizar con cuidado, sobre todo en el caso de Endesa, porque Endesa es la que paga el posible déficit que si no tendría Teneo. La pregunta es: ¿Es esto así? ¿Es ésta la postura del Gobierno? Yo antes no quise utilizar la palabra perverso, pero, dado que ya ha sido utilizada, diré que eso es económicamente perverso en el sentido estricto de la palabra. Porque ¿qué ocurre entonces? ¿Se están maximizando los medios? ¿El país está consiguiendo una óptima utilización de recursos —no quiero hablar ya de óptimos paretianos—, un máximo en los instrumentos que tiene cuando hace esa política? Aquí lo que se nos dice es que, a lo mejor, Endesa es privatizable, pero

como Teneo no se sostiene si la privatizamos hay que mantenerla en el sector público, porque son los beneficios de Endesa los que nos permiten mantener Teneo. Esto nos plantearía muchos problemas y otros que hemos tratado y que indudablemente vienen a cuento porque están en el fondo de este tema, pero ¿considera usted adecuada la valoración de los activos de Endesa? ¿No considera ya que hay una parte del argumento que es curiosa y bastante viciada en el caso de que algunos de los privilegios de Endesa hayan desaparecido, pero sigan manteniéndose otros, y sea a través de esos privilegios como se consigue que haya números negros en todo el grupo Teneo?

Pero es que aún hay más. Ligando con la pregunta anterior, tengo que manifestar que si la pregunta anterior fuera cierta y parte de estas empresas están comprando otras empresas del INI, como veremos después, o de Teneo —de Teneo a Teneo, porque Endesa es Teneo—, estaríamos viendo un trasvase de beneficios de unas a otras, con lo que aparecen menos beneficios en Endesa, porque a lo mejor políticamente es más presentable que haya menos beneficios y más en otras empresas como sistema de financiación ya no de Teneo, sino de presentación —no diría cosmética— de los resultados de las empresas del grupo Teneo.

Y lo siguiente ha sido más curioso, que es lo que está ocurriendo estos días. Se vende un trozo del pastel de Endesa para pagar los gastos de funcionamiento de Teneo. Se nos dice: Como no debemos endeudarnos y no nos van a dar dinero, vamos a vender *las joyas de la abuela* de las que habla Borrell, en el sentido más estricto de la palabra. Es decir, no ya sólo es que con los beneficios corrientes, algunos muy discutibles en el sentido de que puedan ser privilegiados, no es solamente con transferencias de beneficios entre empresas a través de la política de compras, sino que ahora es con el capital en sí mismo, vendiendo un trozo de pastel de Endesa para pagar gastos de funcionamiento, que es lo que se dijo aquí, en la Comisión, por el señor Ministro que era por lo que se sacaba un trozo de Endesa al mercado. Eso no tiene nada que ver con privatizar; eso es ingeniería financiera, que no nos gusta. Que las cosas queden muy claras. Si hay un déficit en Teneo, o reconstruimos la filosofía de Teneo, y a lo mejor con menos empresas si se quiere que Teneo sea rentable, o se da una subvención si se considera que es necesario, o se privatizan equis empresas, o se hace otra política, pero no vender trozos de la rentable para los gastos de funcionamiento porque, siguiendo con esto, acabaríamos por agotar la empresa rentable a base de seguir presentando el maquillaje de que Teneo como grupo sigue estando en números negros. Esa política, que es la anunciada, la que viene a deducirse de las declaraciones del Vicepresidente del INI cuando dice que la política de privatizaciones de Endesa no se puede tocar porque es la que está haciendo que salgan números negros en Teneo, nos parece preocupante como filosofía y como realidad. Nuestra política es que las privatizaciones, las que haya que hacer —no es éste el momento de discutir las que hay que hacer y las que no hay que hacer—, que vayan a disminuir la deuda pública, que es lo más claro, y que no vayan a estos enjuagues —dicho esto en la forma en que estamos utilizando las palabras—

entre unas y otras empresas. Repito que la palabra «enjuagues», como otras que haya podido utilizar el señor Subsecretario, todos sabemos que las utilizamos dentro de la cortesía parlamentaria.

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

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Girbau García): Señor Gamir, voy a reiterar algunos conceptos y la mejor forma quizá de reiterarlos sea, al menos el primero, leer textualmente una intervención del Ministro de Industria. Haciendo referencia a la privatización decía que en más de una ocasión había manifestado, y creo que así lo ha hecho públicamente y en la Cámara, que es una política pragmática en la que la entrada de capitales privados se estudia caso por caso y no *a priori*, y que el motivo o la razón del estudio de esas posiciones es una estrategia industrial que realmente haga necesaria para el grupo esa situación. Y no sólo en ese aspecto sino también ha entrado en otro aspecto, creo que cualitativo, cuando hacía referencia a la necesidad de una alianza entre el capital privado y el capital público, teniendo en cuenta la estructura industrial del país.

Hecha esta referencia a intervenciones reiteradas, que con mayor claridad y mejor precisión ha hecho el Ministro de Industria, sí me gustaría recordar, señor Gamir, antes de entrar en una posible respuesta a su pregunta, una precisión que me parece pertinente. La creación de Teneo como *holding sub holding* dentro del INI tiene su origen en constituir un grupo empresarial de aquellas empresas rentables que en su momento estaban todas en el INI, con una estrategia financiera para los primeros años de su vida según la cual, hasta que no llegase el momento de la mejor situación de saneamiento y que los beneficios que obtuviese el grupo fuesen rentables, no se endeudase la sociedad matriz. Si ese es el planteamiento financiero (y usted puede entender bien un planteamiento financiero de ese cariz), lo lógico es que si ocurren variaciones que pudieran llevar a tener que tomar la decisión de endeudar a la matriz, si cumplimos y seguimos cumpliendo las previsiones que en su momento se adoptaron en la constitución del grupo Teneo, lo que nos lleva es a sacar a Bolsa en los casos en que se pueda y adquirir de capital privado aquellos recursos económicos que sean necesarios para tratar de buscar el equilibrio financiero y patrimonial del grupo sin endeudar la matriz. Ese es un planteamiento financiero sobre el que usted pueda discrepar, pero creo que responde taxativamente al origen y a la creación del grupo Teneo. En ese sentido, me parece que la salida a Bolsa de una serie de acciones de Endesa responde exactamente a las previsiones que se tuvieron en el momento de la constitución del grupo, y que lo que se está haciendo es seguir la línea que lleva a una previsión para que, en un tiempo razonable, el grupo Teneo sea un grupo rentable, un grupo sólido industrialmente en España y que tenga un equilibrio financiero y patrimonial que le permita ir avanzando en

ese camino de futuro que al menos el Ministerio de Industria y el Gobierno persiguen.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Gamir

El señor **GAMIR CASARES**: Señor subsecretario, primero, sus palabras y las del Ministro se reflejan en los «Diarios de Sesiones». Las palabras que usted ha dicho antes sobre las sinergias y las compras intergrupo del INI aparecerán en el «Diario de Sesiones» y a mí, sinceramente, me parecen una aberración económica; y creo que no solamente a mí sino a cualquier economista serio independiente en este país.

Segundo, lo que dijo el ministro sobre la venta de acciones respecto a Endesa también figura en el «Diario de Sesiones», que dice literalmente que para los gastos de funcionamiento de Teneo, para hacer frente a su déficit, se pone a la venta un determinado porcentaje de acciones de una empresa de Teneo que en este caso es Endesa. A nosotros nos parece esa práctica muy negativa. Nos parece que ésa no es la forma adecuada de enfrentarse ni siquiera con la filosofía que usted me anuncia de Teneo, porque para tener un grupo solvente no es a base de ir vendiendo trozos de pastel de la empresa que es solvente para que siga figurando como solvente. Replantéense si es necesario el grupo Teneo, pero no hagan esas operaciones de ingeniería financiera, en el sentido peyorativo de la expresión, sino que hagan las cosas más claras. A nosotros nos parecería mucho más claro que ustedes dijeran que hace falta, este año, dar una subvención a Teneo, a pesar de todo (las cosas son claras), porque hay beneficios sociales mayores que los privados en tal empresa y se les subvenciona con tanto. Muy bien, eso está contabilizado y se sabe exactamente lo que se está haciendo. No hay una venta de trozos de una empresa para que así no aparezca clara y transparentemente lo que ocurre en el grupo Teneo.

Mi pregunta era muy concreta. Creo que usted no había leído en parte las declaraciones del Vicepresidente del INI sobre este tema, aunque por la fecha eran muy fáciles de encontrar. Si en el anterior caso usted criticó el que dentro de un tema general yo aludiera a uno particular, argumentando que el general había sido hablado tantas veces que alguna vez dentro de lo general se podía hablar también de lo particular, este caso es concreto y puro, porque son unas declaraciones aparecidas en prensa a las que he aludido y que se refieren exactamente a ese tema de Endesa.

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

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Girbau García): Señor Presidente, quiero hacer una precisión puesto que nos estamos refiriendo a los «Diarios de Sesiones». Tengo la sensación de que, al menos en lo que yo conozco de la comparecencia del Ministro de Industria explicando el tema de Endesa, en ningún caso se hace referencia a los gastos corrientes. Me remito para ello a la página 4403 del «Diario de Sesiones».

— **GRADO DE PRIVATIZACION QUE SE CONTEMPLA PARA LAS EMPRESAS PUBLICAS QUE SE PRETENDE PRIVATIZAR. FORMULADA POR EL SEÑOR FERNANDEZ NORNIELLA (GP). (Número de expediente 181/000467.)**

El señor **PRESIDENTE**: Para proceder a la formulación de la pregunta, que figura con el número 5 en el orden del día, sobre grado de privatización que se contempla para las empresas públicas que se pretende privatizar, tiene la palabra don Luis Gamir.

El señor **GAMIR CASARES**: El turno es el turno y acepto no contestar a que, como aparecerá en el «Diario de Sesiones», yo hablé de gastos de funcionamiento y nunca de gastos corrientes. El turno es el turno y acepto no responder sobre ese tema.

La pregunta siguiente se refiere al grado de privatización de las empresas que se pretende privatizar. ¿Por qué nos interesa ese tema? La pregunta es política y no le pregunto el grado, que me diga una a una el porcentaje de lo que se va a privatizar, porque si no haría una pregunta por escrito a la que usted me tendría que contestar de otra manera. Lo que le pregunto es el grado en que se va a privatizar, por una discusión que en esta Comisión y en el Pleno ha estado varias veces no solamente revoloteando sino muy fija sobre la Mesa. ¿Quién manda? La pregunta es para interesarnos si su política es conseguir recursos para la propia empresa o para el grupo Teneo, a pesar del tremendo déficit del INI, etcétera, y al mismo tiempo seguir mandando.

Hubo una discusión sobre «Alicia en el país de las maravillas» y si la palabra era «el dueño» o «el que manda». El Ministro tuvo que reconocer su error literario (no tiene mucha importancia) y que la palabra era realmente «el dueño» y no «el que manda». Pero lo cierto en este caso, la versión equivocada del Ministro, ¿quién es el que manda al final? Nos interesa saber si su política de privatización va a ser de lo que pudiéramos llamar despublificación. Es decir, hay una serie de empresas que porque los beneficios sociales son mayores que los privados, por razones geográficas, de localización, y de política regional, por razones estratégicas deben estar en el sector público y, claro, es lógico que sus órganos de administración sean también nombrados por el sector público.

Nosotros hemos pedido con insistencia un estatuto del sector público, en ésta y en la Comisión de Economía, que algunos miembros de ambas comisiones conocen, en el que se definieran cuáles eran esas empresas. El Partido Socialista, que hasta el año 1982 se definía muy clara y rotundamente, desde los pactos de la Moncloa y durante cinco años, a favor del estatuto de la empresa pública (ahí están diversas declaraciones en el Congreso de todo aquel período), desde el año 1982, estando ya en el Gobierno, piensa que aquello del estatuto le constriñe un poco más y dice que nada de estatuto y nada de definición, que puede ser una definición amplia, una definición cambiante, como es lógico, según los tiempos. Nadie pide una camisa de fuerza en ese terreno para que se definan esas empresas.

Pero en las que no se dan esos beneficios sociales mayores que los privados o que sean estratégicas o que tengan que ver con una política geográfica, una política regional determinada, la pregunta es ¿ustedes, al privatizar, lo van a hacer en un grado tal que quien mande no sean ustedes, que quien mande sea el accionista, que quien mande sea el capital privado, que realmente el contraste de quien sigue mandando en la empresa sea si la empresa funciona bien, su cuenta de resultados, y no la fuerza política o la influencia política de esta persona en el partido en el Gobierno? A veces puede que coincida una persona con fuerza política en el Gobierno y que, además, sea un buen gestor, pero no necesariamente en un perfil de buen gestor tiene que estar el hecho de tener fuerza política. Y no es con ustedes; en general, es normal que a una persona con fuerza política se le mantenga como gestor de una empresa y ello pese bastante, aparte de los resultados. Esto es lo que nos parece criticable. Es decir, si ustedes van privatizando de manera importante estas empresas, que a su vez el mando pase a personas que se fijen en la eficiencia que persiguen de estas empresas, su competitividad, su cuenta de resultados, etcétera. Esa es la forma en que está planteada la palabra grado. Está relacionada también con el uso que ustedes puedan hacer de algunos de los instrumentos u otros sistemas, de forma que el mando relacionado con el grado sigue siendo una persona o un equipo nombrado por el Gobierno que siga mandando en esa empresa privatizada a medias. ¿Cuál es su opinión sobre ese grado de privatización, si incluye el cambio de la despublificación y el cambio en el mando de dirección? (El señor Sáenz Lorenzo pide la palabra.)

El señor **PRESIDENTE**: Señor Sáenz.

El señor **SAENZ LORENZO**: Señor Presidente, si en un turno de preguntas —no sé si por el momento en que estamos— se alude a las posiciones de nuestro Grupo y de nuestro Partido, nos veremos obligados a pedir la palabra para rectificar porque no las consideramos correctas. Estamos demostrando toda la flexibilidad del mundo a la hora de cambiar los ponentes, a la hora de cambiar quién hace las preguntas, pero si hay intervenciones en las cuales se hacen alusiones, nosotros pediremos la palabra para abrir un debate al respecto porque estamos en total desacuerdo con las opiniones que se nos atribuyen.

El señor **PRESIDENTE**: Vuelvo a decir lo mismo, señor Sáenz. Si es un recurso teórico, si quiere formular la cuestión, fórmúlela y la Presidencia le dará respuesta de acuerdo con lo que entiende. Ya le avanzo que creo que no daría ese turno.

El señor **SAENZ LORENZO**: Lo que planteo es un turno para contestar a las cuestiones del señor Gamir. La rectificación es referente al tema de la empresa pública. Si el señor Presidente me da un turno, planteo la posición de nuestro grupo.

El señor **PRESIDENTE**: Eso es lo que le decía, señor Sáenz. Estamos en un turno de preguntas, que queda muy

claramente tasado en el Reglamento de la Cámara, en el que el Diputado formula la pregunta y el señor compareciente, en nombre del Gobierno, le contesta y no da lugar, en absoluto, a la intervención del resto de los grupos de la Cámara.

El señor **SAENZ LORENZO**: Entonces que no haga el señor Gamir, representante del señor Fernández Norriella, alusiones a las posiciones del Partido Socialista o del Grupo Socialista, sino que interpele al Gobierno, que es lo que tiene que hacer en este momento.

El señor **PRESIDENTE**: Me parece suficientemente debatida la cuestión, señor Sáenz.

Continuamos, si les parece, con la respuesta del señor Girbau a la intervención del señor Gamir.

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Girbau García): La pregunta en su literalidad era: el grado de privatización de las empresas que se pretende privatizar. Se ha venido sosteniendo reiteradamente por todos los responsables del Ministerio de Industria que en esta Cámara han comparecido que no es una opción ideológica, primera cuestión. Segunda cuestión, el grado de privatización no está definido de antemano y también lo hemos venido manifestando reiteradamente; no está definido de antemano. El grado de privatización de cada una de las empresas susceptibles de privatización variará en función de la forma en que cada caso se entienda que se tiene que ajustar a los principios que rigen la estrategia del grupo. Y la estrategia del grupo Teneo —creo que he hecho referencia en la respuesta anterior— es fundamentalmente la estabilidad de la presencia en los negocios, la autonomía financiera, la moderación de la dispersión sectorial y de la concentración de esfuerzos de gestión. Todo aquello que sea bueno para llevar a cabo y cumplir esa estrategia es lo que de alguna forma decidirá el grado de privatización porque, insisto en ello, no es una opción ideológica por parte del Gobierno privatizar todas las empresas públicas, en absoluto, sino que se trata de conseguir un grupo público empresarial que realmente sea competitivo, que realmente sea eficaz, en el que sus gestores sean eficaces y obtengan aquellos resultados que económicamente sean buenos para el grupo.

Dicho esto y entre paréntesis —tómelo simplemente, señor Gamir, como una debilidad propia de mi formación— afortunadamente no soy economista y, como no lo soy, a veces podré decir alguna barbaridad. Está claro porque en estas materias un señor de filología suele patinar. En cualquier caso, por la experiencia que tengo y he podido adquirir en este transcurso que no es académico, me parece que la opción que se ha tomado, tanto desde el Ministerio de Industria como desde el Gobierno, en el momento en que se conformó y constituyó el grupo Teneo es adecuada y es buena para la empresa pública de este país.

El señor **PRESIDENTE**: El señor Gamir tiene la palabra.

El señor **GAMIR CASARES**: Las titulaciones académicas de cada persona las respeto al máximo. El problema es la política económica que realice el Gobierno. Lo que argumentaba es que si se puede hablar de una creencia generalizada entre los economistas de este país es que una buena asignación de recursos es conveniente en una economía competitiva hacia Europa y el que la empresa pública compare entre si puede no llevar a esa asignación óptima o la mejor posible de los recursos de este país. Parece que es una creencia generalizada entre los economistas, incluso también fuera de dicha profesión, valorando todos los títulos académicos, como es lógico.

La verdad es que una vez más no ha habido respuesta dentro del tema genérico al tema que nos interesaba: si el grado de privatización iba a implicar un cambio en el mando. Yo no quisiera poner ejemplos concretos, pero se lo podía también plantear como pregunta y si quiere me la contesta por escrito. En los últimos nombramientos, las personas nombradas para empresas del INI y empresas públicas, en general, aunque me podía referir a una conocida empresa que no es de este sector, que está más relacionada con el mundo de la agricultura y del Ministerio de Comercio, cuyo presidente es totalmente competente y lo hará muy bien, seguro, pero parece que ha habido más bien razones de tipo político en su nombramiento. A menudo, en estas empresas son motivaciones jurídicas —perdón, con ustedes y seguramente con un gobierno de otro color— las que llevan a estos nombramientos. Si se hace un grado de privatización suficiente para que el gestor pueda ser nombrado en defensa de los intereses del capital y se tenga mucho más en consideración la cuenta de resultados que la influencia política entre el sector —perdón por decir nombres conocidos de todos— guerrista, renovador, etcétera, digo que este sea o no un elemento tan importante que el de la cuenta de resultados porque es normal que se mezcle el elemento político con el elemento eficiencia económica en el sistema actual de nombramientos de empresas que se están privatizando pero que el presidente lo sigue nombrando el Gobierno.

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

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Girbau García): Señor Gamir, el mismo respeto a las titulaciones me parece que habría que tener en cuenta a las adscripciones políticas. En ese sentido, me parece que prejuzgar que un gestor sea bueno o malo por su adscripción política es demonizar, permítame la expresión, sin más. Si eso es así, no estoy en absoluto de acuerdo.

Segunda cuestión —y ahora éste sí es un recurso teórico para que no haya lugar a respuesta—, la pregunta que le haría sería: ¿Usted conoce algún grupo empresarial absolutamente privado en el que el accionista mayoritario no nombre sus gestores? Si usted conoce algún grupo privado en el que eso no ocurra me parece que sería adecuada su crítica. De lo que estamos hablando es, en todo caso, cuando se está privatizando o cuando parte de las acciones van a manos privadas o salen a Bolsa, la pregunta que ha-

brá que hacerse es: de acuerdo con la legalidad vigente, ¿quién es el accionista mayoritario? ¿Quién tiene la capacidad de nombramiento en el consejo de administración? A partir de ahí, si se está incumpliendo alguna de las normas legales de las que este país se ha dotado para regir la vida de las sociedades anónimas, me imagino que aquellos accionistas que vean lesionados sus derechos harán lo que estimen conveniente para defenderlos. Si se diera tal supuesto, si se incumpliese la legalidad vigente, me parece que desde el Gobierno estaríamos haciéndole un flaco favor a este país. Desde luego, no ha sido la práctica del grupo Teneo ni del Gobierno, ni es esa la voluntad del Gobierno ni del Ministerio de Industria.

— **FUTURO DE LAS EMPRESAS DEL GRUPO TENEO QUE NO SERAN PRIVATIZADAS. FORMULADA POR EL SEÑOR FERNANDEZ NORNIELLA (GP). (Número de expediente 181/000468.)**

El señor **PRESIDENTE**: Pasamos a la pregunta número 6: Futuro de las empresas del grupo Teneo que no serán privatizadas, formulada igualmente por don Luis Gamir.

El señor **GAMIR CASARES**: Como prácticamente la mayoría de los temas relacionados con esta pregunta están tocados, solamente me referiré a dos dentro del tema genérico, para no repetiros y con total brevedad. Uno está relacionado con lo que acaba de decir el señor Subsecretario. No se trata de volver a lo del *owner*, a lo del propietario y el mando. Lo que estamos diciendo es que si se va a realizar siempre con un núcleo duro de control público, distinto al núcleo duro de control que se hizo en Francia en las privatizaciones, que permite que el Gobierno siga nombrando a los presidentes, no nos parece la mejor forma de la despublificación de empresas, de introducir, en aquellas que no tengan unos beneficios sociales mucho mayores que los privados, el aire fresco de la competencia de la cuenta de resultados como contraste, etcétera. Como es lógico, la pregunta es en relación al futuro. Nosotros estamos seguros de que nadie descalifica a nadie por tener un carné. El problema es si en el perfil debe estar, y si en el futuro se va a hacer así, que un número importante sean personas que han desempeñado cargos relevantes o relativamente relevantes en el partido. Y luego pasan a dirigir una empresa pública no por su cualificación específica, sino por su carrera política anterior.

También en relación al futuro me interesa preguntarle —por eso en la primera pregunta le decía que volvería en la última sobre ello— qué está ocurriendo. Me va a decir que no lo conoce, pero puede hablar de lo que puede ocurrir. Yo le pediría que en el futuro no se siguiera esta práctica que le he comentado de Endesa, porque fijese en lo que parece que está ocurriendo. Las empresas tienen tal miedo a hablar, porque piensan que pierden pedidos, que doce o trece empresas te dicen lo que ocurre pero nos piden que no las citemos. Yo creo que a ustedes no les conviene que eso ocurra, si lo que parece, lo que se cuenta que

está ocurriendo realmente ocurre. Por ejemplo, sería interesante analizar las compras que ha realizado Endesa, a qué empresas las está realizando e incluso el hecho de que a veces —parece ser— las pueda realizar a alguna empresa pública que no tenga las cualificaciones para ello, pero que a su vez ésta subcontrate a una empresa privada que sea realmente la cualificada. Si esto es así (estamos en el turno de preguntas) me puede decir que ahora no puede contestarme y acepto que lo haga por escrito, pero insisto en que esto no es bueno para ustedes tampoco, no es bueno para ustedes porque están creando un mercado relativamente no bueno; no quisiera utilizar la palabra viciado, pero diré que no bueno. ¿En el futuro va a ser esto o va a cambiar, en el caso de que esté ocurriendo?

El señor **PRESIDENTE**: Señor Girbau, tiene la palabra, si quiere contestar.

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Girbau García): Señor Gamir, no sé si le he entendido bien. Me ha quedado una especie de duda o una percepción inapropiada en cuanto a la expresión como usted la ha formulado. Si cuando habla de compras realizadas por Endesa a empresas que no tienen calificación, se está refiriendo a que aplica el concepto de la normativa de compras públicas a Endesa, si fuera eso, señor Gamir, usted está en un error. Si la calificación a la que usted hace referencia es valorativa del producto industrial, estaríamos en que también los gestores públicos se pueden equivocar, pero supongo que los privados también se equivocarán. Sería un problema de gestión interna de la empresa, de una opción o de una serie de elementos valorativos, a la hora de efectuar una compra, que no reunían las condiciones que teóricamente deberían haber reunido. Esa es la duda que me ha quedado. Creo que no hay obligación legal, en estos momentos, en el grupo Teneo que se derive de la normativa vigente en materia de compras públicas, no existe tal cuestión. Esto es así. Estaríamos hablando en otros términos y de otro tipo de valoraciones, y evidentemente habría que conocer el caso concreto, el dato concreto y tener los informes técnicos pertinentes que avalasen su afirmación o la mía.

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

El señor **GAMIR CASARES**: Con toda brevedad, la palabra «calificación» no está utilizada como terminología jurídica; sino mi planteamiento, evidentemente, hubiera sido mucho más duro. Está planteada en terminología de mercado, como es lógico. He hablado de la calificación en el sentido de mercado, no en el sentido jurídico; si hubiera habido un incumplimiento de calificación jurídica hubiera sido otro planteamiento. La pregunta es si opinan que puedan estar existiendo empresas que en el mercado no se las considera calificadas para hacer eso, que a su vez subcontratan a empresas privadas que en el mercado se considera que son capaces —quito la palabra calificación para dejar a un lado su sesgo jurídico—, eficientes, adecuadas, que tienen experiencia, etcétera, para esa actividad.

— **INTENCIONES DEL GOBIERNO ACERCA DE PROCEDER A LA LIQUIDACION DE ALGUNAS DE LAS EMPRESAS DEL GRUPO TENEO. FORMULADA POR EL SEÑOR FERNANDEZ NORNIELLA (GP). (Número de expediente 181/000469.)**

El señor **PRESIDENTE**: Entiendo que la pregunta número 7 ya se ha hecho en el planteamiento global.

— **BALANCE EN RELACION CON LA GESTION DEL INSTITUTO NACIONAL DE TECNICA AEROSPACIAL (INTA) EN EL ULTIMO CUATRIENIO. FORMULADA POR EL SEÑOR FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO (GP). (Número de expediente 181/000485.)**

El señor **PRESIDENTE**: La pregunta que figura con el número 8 en el orden del día ha sido retirada por cuanto correspondería al Ministerio de Defensa responderla.

— **CONVENIENCIA DE LA PARTICIPACION DE LA GENERALITAT VALENCIANA EN EL CONSEJO DE ADMINISTRACION DE LA EMPRESA SIDERURGICA DEL MEDITERRANEO, S. A. (SIDMED), DEL PUERTO DE SAGUNTO. FORMULADA POR EL SEÑOR PERALTA ORTEGA (GIU-IC). (Número de expediente 181/000504.)**

El señor **PRESIDENTE**: Nos resta del orden del día la pregunta número 10, formulada por don Ricardo Fernando Peralta Ortega, del Grupo Parlamentario de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya. No estando presente el señor Peralta ni ningún otro miembro de su grupo la pregunta decae. Con esto hemos finalizado el orden del día que teníamos para esta sesión.

Se levanta la sesión hasta las cuatro de la tarde.

**Era la una del mediodía.**

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

— **DEBATE SOBRE COMUNICACION RELATIVA A LA CONCLUSION DE LA RONDA URUGUAY DEL ACUERDO GENERAL SOBRE LOS ARANCELES ADUANEROS Y EL COMERCIO (GATT), PARA SU DEBATE EN LA COMISION DE INDUSTRIA, ENERGIA Y TURISMO. (Número de expediente 200/000003.)**

El señor **VICEPRESIDENTE**: (Dávila Sánchez): Señorías, reanudamos la sesión en la que el orden del día prevé en estos momentos el debate en la Comisión de Industria y Energía sobre la comunicación relativa a la con-

clusión de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre los Aranceles Aduaneros y el Comercio (GATT).

El señor Ministro de Industria y Energía tiene la palabra.

El señor **MINISTRO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Eguiagaray Ucelay): Señorías, me toca abordar un tema que en los meses pasados ha suscitado una enorme preocupación, una enorme atención, cual es saber de qué manera se sitúa nuestro país, y especialmente nuestra industria, ante un proceso tan delicado, tan difícil, tan complejo, tan variado como ha sido el que se sustanció con la aprobación del último acuerdo del GATT. Es verdad que es una previsión ya de hace meses el que se pudiera producir esta comparecencia, una comparecencia del Ministro de Industria ante la Comisión de Industria, que pudiera ser completada por comparecencias de otros miembros del Gobierno y notablemente por el principal responsable de la política comercial de este país, que es el Ministro de Comercio, para explicar el sentido general de los acuerdos del GATT y las consecuencias que pueden esperarse para nuestro país.

Por tanto, me es grato comparecer ahora con esta finalidad, con una finalidad en la que trataré de combinar algunos aspectos de carácter general, quizá reiterando otras intervenciones que ya se han producido en la Cámara y otras expresiones que, en líneas generales, han salido de pronunciamientos del Gobierno con un análisis, que trataré de que sea lo suficientemente expresivo, de las principales consecuencias que en materia industrial es posible esperar de la última Ronda Uruguay.

Permítanme que, en primer lugar, haga una descripción de los resultados y de las consecuencias de la Ronda. No entraré en aquellos aspectos de carácter institucional o instrumental por entender que su análisis recae, sobre todo, en el ámbito de la Comisión de Comercio, donde ha tenido lugar la comparecencia del Ministro de Comercio, que ustedes conocen a través del «Diario de Sesiones». Sí entraré, en cambio, en el análisis de las consecuencias de la Ronda en determinadas áreas, y dedicaré unos minutos para comentarles algunas políticas e iniciativas que venimos preconizando en el marco de la Unión Europea y, en particular, en el Consejo de Ministros de Industria, a fin de permitir facilitar la transición y el posicionamiento de las empresas ante el nuevo marco de las relaciones industriales y comerciales globales que la Ronda Uruguay contribuirá a consolidar.

Señor Presidente, señorías, la Ronda Uruguay, séptima desde la creación del GATT en 1947, representa, sin duda —y quisiera que fuera mi principal afirmación—, la más ambiciosa y la que más amplios resultados ha obtenido de todas las rondas celebradas hasta la fecha. Su duración —siete años— evidencia las enormes dificultades que han debido superarse para alcanzar un acuerdo final. La complejidad de esta Ronda, el gran número de participaciones —más de 120 países como miembros iniciales previstos frente a los 23 países miembros iniciales del GATT— y los intereses en muchos casos antagónicos obligaron a retrasar la aprobación del acta final hasta el 15 de diciembre de 1993, tres años después de la fecha prevista que, como co-

nocen, era a finales de 1990. También saben SS. SS. que la firma de la propia Ronda se produjo finalmente en Marrakech el pasado 15 de abril y que su entrada en vigor está prevista para el 1 de enero de 1995, una vez cumplimentadas las formalidades pendientes, entre ellas los trámites de ratificación.

La Ronda Uruguay amplía su ámbito de actuación a la totalidad de las mercancías, incluidas las agropecuarias y las textiles, hasta ahora excluidas, los servicios, y se extiende, también, a toda una serie de factores relacionados tales como las inversiones extranjeras, el derecho de establecimiento, el medio ambiente, la competencia, la propiedad industrial o los condicionantes de tipo social, por citar algunos de entre los que consideramos más relevantes. Al propio tiempo, la Ronda ha dado una respuesta, que yo creo acertada, al anterior modelo de gestión del GATT que ofrecía, como supongo que comparten conmigo, serios interrogantes en términos de credibilidad. Para ello, el objetivo básico de reforzar el sistema de reglas y de disciplinas del comercio internacional, incluyendo sistemas efectivos de solución de diferencias y sancionadores, se logra mediante la creación de una organización mundial del comercio, cuya capacidad de acción se extiende tanto a una serie de acuerdos comerciales multilaterales, que son obligatorios para todos los miembros, como a otros denominados plurilaterales, que sólo se aplican a los firmantes de los mismos. Entre los primeros, y por su interés para la industria, figuran un acuerdo sobre comercio de mercancías, denominado GATT-94, un acuerdo sobre comercio de servicios, GATS, y un acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, TRIP.

Por su lado, los acuerdos plurilaterales constituyen apéndices cuya justificación se debe a la necesidad de fijar disciplinas específicas en determinados sectores económicos en función de sus peculiaridades. Este es el caso del ámbito de las compras públicas o también el de las aeronaves civiles. En estos casos, las reglas sólo obligan a los firmantes y, además, priman sobre las establecidas con carácter general para otros sectores.

Por tanto, y desde esta primera exposición general, quisiera hacer un énfasis especial en el alcance de los acuerdos, que rebasa ampliamente los progresos, quizá más tangibles, alcanzados en materia de accesos a mercados y, en concreto, respecto de las notables reducciones arancelarias logradas y la eliminación de otras barreras no arancelarias.

En efecto, el nuevo marco creado se caracterizará por una mayor seguridad, y sobre todo *predictibilidad*, para las empresas y para los países, que a la postre se traducirá en mayores volúmenes de transacciones comerciales e igualmente, hay que esperar, en adicionales tasas de crecimiento y en una mayor flexibilidad para las economías, incrementándose con ello, es de esperar, tanto el bienestar de los consumidores como, en el medio plazo, los posibles niveles de empleo de una economía mundial más interrelacionada, más flexible, con mayores posibilidades de transacciones de todo tipo.

Es difícil, señorías, hacer una evaluación, siquiera sea genérica, sobre todo que no merezca alguna duda desde el punto de vista del rigor técnico. Naturalmente, en anterior-

res rondas ocurrió lo mismo. Hubo incluso una literatura económica especializada en evaluar los efectos de las rondas anteriores y en predecir o tratar de aproximarse a los efectos cualitativos de rondas anteriores. Sin duda alguna, ninguna de las evaluaciones que en un momento del tiempo se han hecho ha podido ser corroborada después con la exactitud de los datos verificados. En este momento, las cifras que les doy son solamente intentos de aproximar un orden de magnitud en el cual podamos percibir cuál pueda ser el efecto global derivado de la última negociación GATT.

Hay distintas estimaciones —estimaciones para todos los gustos—, pero quizás, de acuerdo con las realizadas con la OCDE, la liberalización impulsada por la Ronda GATT podría suponer para el año 2025 —podrán comprender, solamente por la fecha, la dificultad de hacer predicciones con esta dimensión temporal— un aumento de hasta el 12 por ciento del volumen de comercio mundial, que en el año 1993 se situó en el entorno de los 5 billones de dólares de los Estados Unidos, lo que representaría un incremento adicional al comercio mundial de 600.000 millones de dólares, con una eventual repercusión en la renta mundial de unos 250.000 millones de dólares al año, sin contar con el comercio de servicios.

Sirva este orden de magnitud no para que pretendan que el Ministro de Industria coincide con estas estimaciones, sino en este intento de aproximación en algo extraordinariamente difícil de captar de manera rigurosa en términos cuantitativos.

Naturalmente, como les digo, es preciso mantener una cierta preocupación ante estas evaluaciones, en la medida en que los resultados efectivos que puedan obtenerse dependerán, en buena parte, también de la voluntad de los países miembros para cumplir los objetivos alcanzados, del eficaz funcionamiento, pendiente de saberse, de la Organización Mundial de Comercio y, también, de la capacidad de las economías de los distintos países signatarios para aprovechar las posibilidades que ofrece este nuevo escenario.

Hechas estas consideraciones generales, permítanme hacer un intento de aproximación un poco más preciso sobre las consecuencias que se pueden esperar para la industria. En este orden de cosas, quisiera, en primer lugar, referirme a los resultados alcanzados en materia de acceso a los mercados, tradicionalmente, la materia que principalmente ha sido objeto de consideración en la Ronda GATT y de la que vale por lo menos la pena hacer un brevísimo resumen.

En cuanto a las reducciones arancelarias, se han rebasado los objetivos previstos de ajuste en un tercio como mínimo, alcanzándose en promedio un 37 por ciento en la reducción ofertada por la Comunidad para los productos industriales, que se han situado en el 50 por ciento frente a sus principales socios comerciales.

Igualmente, las reducciones ofrecidas por los países terceros son en un gran número de casos superiores a la media, particularmente para algunos países. Por ejemplo, Corea, un 41 por ciento; Méjico, un 43 por ciento; India, un 55 por ciento; Canadá, un 48 por ciento; Colombia, un 38

por ciento; Estados Unidos, un 36 por ciento, y Japón, un 34 por ciento.

En el caso de nueve productos industriales de especial relevancia (equipos de construcción, equipos médicos, productos farmacéuticos, cervezas, acero, papel, productos agrícolas, muebles y algunas bebidas alcohólicas), se aplicará por la Comunidad y por otros países industrializados a la denominada Opción Doble Cero, que implica la supresión inmediata de contingentes y la eliminación de aranceles en un período de cinco años.

Un aspecto importante, desde el punto de vista del acceso al comercio, es también el relacionado con los descrestes arancelarios, aspecto en el que se han obtenido también resultados apreciables, aunque con algunas excepciones. Así, los Estados Unidos han realizado descrestes de un 35 por ciento para productos no agrícolas, manteniendo no obstante, algunos picos, todo hay que decirlo, en los sectores de la confección, del vidrio y del calzado. Japón, que es uno de los países con los derechos más reducidos del mundo, introducirá descrestes del 11 por ciento sobre sus aranceles, superiores al 15 por ciento, que es el nivel del descreste, a la excepción de reducciones más limitadas en los sectores del cuero y del calzado. La Comunidad, por su parte, mantendrá algunos aranceles todavía superiores a este nivel de descreste del 15 por ciento, procurando modular las reducciones de manera que se mantenga una cierta protección a los sectores comunitarios más sensibles.

¿Qué podemos decir desde el punto de vista español? Básicamente, desde el punto de vista español, las modulaciones de mayor interés en esta cuestión se refieren a los sectores del automóvil, del calzado y del textil. Luego me referiré, con una especial incidencia, al sector textil, pero en esta primera aproximación el arancel exterior común para automóviles, en el marco de la Unión Europea, que es del 10 por ciento en la actualidad, se mantiene inalterable, lo cual tiene una gran importancia para un país como el nuestro, productor de automóviles.

En el caso del calzado, donde los derechos de bastantes productos se sitúan en torno al 20 por ciento, se seguirán aplicando todavía niveles relativamente elevados del 17 por ciento. En el caso del textil —e insisto en que luego me referiré a este tema con más extensión—, la oferta comunitaria ha sido también conservadora al establecerse unos niveles arancelarios que se sitúan hasta el 12 por ciento, según el grado de elaboración, lo que supone una reducción bastante moderada respecto de los derechos actualmente aplicados, que en ningún caso exceden del 14 por ciento.

La Comunidad mantendrá también niveles mínimos de protección arancelaria en otros sectores que tienen bastante interés para España, como son la electrónica de consumo y el aluminio.

En su conjunto, la Comunidad, en la cual se sitúa España, reducirá su actual arancel exterior común medio en productos industriales de un nivel del 5 por ciento al 3,7 por ciento. Ello da una idea del elevado nivel de apertura existente ya en el sector industrial y del reducido impacto

derivado de los compromisos adquiridos en la Ronda en la vertiente estrictamente arancelaria.

Otro tanto sucede en relación con los productos energéticos, donde la mínima protección arancelaria existente actualmente permite calificar de marginales los efectos producidos por las reducciones previstas. Una excepción aquí —y una excepción sobre la cual seguimos pretendiendo trabajar para eliminar ulteriores dificultades— puede estar constituida por el carbón, único producto energético con régimen de importación no liberalizado, donde el arancel fuera de contingente, que es del 14 por ciento, será sin duda alguna insuficiente para compensar el diferencial de precios existente entre producción nacional e importada. El plazo de liberalización previsto es de 8 años, lo cual no hace sino que sea un factor nuevo o un elemento adicional a una convicción, que en este país ya teníamos, y que en el ámbito de la Unión habíamos refrendado, de afrontar con celeridad un plan para la mejora de la competitividad de la minería del carbón en paralelo, precisamente, con las exigencias fijadas por la decisión de ayudas al carbón adoptada por la Comunidad a finales de 1993.

Quiero recalcarles en este sentido que el reciente acuerdo, por ejemplo, entre Hunosa y los sindicatos, alcanzado el pasado 10 de mayo, constituye una notable contribución, en un marco de tiempo razonable, dentro de ese proceso, para conseguir una mayor adecuación entre las estructuras productivas de carbón, teniendo en cuenta la diferencia de costes y de precios nacionales e internacionales, a las exigencias comunitarias y, en consecuencia, también al marco del GATT.

En cuanto a las consolidaciones arancelarias, se han alcanzado resultados destacables. Así, los países de Iberoamérica y de Corea consolidarán por encima del 90 por ciento sus aranceles. Por su parte, los países más avanzados del sudeste asiático lo harán por encima del 60 por ciento; consolidaciones que son importantes por sus efectos, como antes les decía, de *predictibilidad* y de estabilidad en el acceso a estos importantes mercados en expansión.

Pero, sin duda alguna, no es solamente en la vertiente arancelaria —derechos nominales— en la que hay que contemplar los efectos y las consecuencias positivas o negativas, o más o menos positivas o negativas, de la Ronda GATT. Es también en otra vertiente, como en la de los obstáculos no arancelarios. En esta vertiente, además de la supresión de las restricciones cuantitativas, el principal logro de las negociaciones ha sido la adhesión de todas las partes contratantes a los diferentes acuerdos y códigos GATT, de manera añadida a los programas de liberalización emprendidos de manera autónoma por un gran número de países, muy especialmente los de Iberoamérica.

Igualmente importantes en este orden de cosas son también los cambios operados en los instrumentos de defensa comercial del GATT: «antidumping», medidas compensatorias y de salvaguardia, así como la reforma de los instrumentos de política comercial de la Unión Europea, acordada en la recta final de la Ronda, gracias a la presión realizada, entre otros países, por España.

Es así que a nivel comunitario la adopción de una medida «antidumping» se producirá ya con nuevas reglas de mayoría, evitándose el bloqueo que venía cuestionando en los últimos años la eficacia de este instrumento. La mayor definición de las normas de procedimiento y una mejor determinación de los criterios de cálculo de los márgenes de «dumping» contribuirán también a mejorar el funcionamiento del sistema en el ámbito del GATT en su doble vertiente: por un lado, de intimidación de prácticas depredatorias para las importaciones a la Comunidad y, en segundo lugar, de fijación justa de montantes penalizadores para las exportaciones a terceros países.

Igualmente significativas para la industria son las modificaciones introducidas en el código de subvenciones por la clara delimitación que establece entre subvenciones absolutamente prohibidas, recurribles y compatibles. Son subvenciones prohibidas, a partir de los nuevos códigos, las destinadas a la exportación o a la utilización discriminada de productos nacionales con preferencia a los importados. Son subvenciones recurribles todas aquellas de carácter específico que causen daño a la producción o a los intereses de otro miembro o menoscaben sus ventajas. En caso de existir presunción de daño grave, será el país que concede la subvención quien deberá demostrar su inexistencia, determinando el código que tal situación se produce cuando el total de la subvención en valor supere el 5 por ciento de la producción y cuando las subvenciones se concedan para cubrir pérdidas de explotación o supongan condonación directa de deudas contraídas con el Estado.

Por otro lado, el nuevo código considera como subvenciones no recurribles aquellas específicas para actividades de I+D, para regiones desfavorecidas y para promover la adaptación de instalaciones a las nuevas normas medioambientales, estableciéndose, en estos casos, criterios delimitativos que no difieren mucho de los actualmente aplicados en el nivel comunitario.

En consecuencia, debo afirmar que la extensión de las estrictas reglas sobre ayudas, que en buena medida —prácticamente en su totalidad— ya se aplican en la Comunidad a países terceros donde por distintas razones la acción del GATT resultaba en la práctica inoperante, constituye un logro muy significativo, sin duda, de la Ronda en la consecución de un comercio ausente de distorsiones, más aún si tenemos en cuenta que el proceso de reducción arancelaria irá acompañado de la supresión de restricciones cuantitativas.

Señor Presidente, señorías, no quisiera extenderme demasiado, en un ámbito extraordinariamente prolijo, en la evaluación de otros acuerdos de la Ronda que pueden perfectamente haber contemplado ustedes a través de diversas lecturas y que, sin duda alguna, tienen implicaciones destacables en el sector industrial. Sí deseo, en cambio, con su permiso, señalar brevemente algunos aspectos que me parecen muy dignos de una mención específica, como el acuerdo, entre otros, sobre obstáculos técnicos, que introduce también importantes mejoras en el reforzamiento de las disciplinas y en una más amplia cobertura de las obligaciones. En particular, se introducen procedimientos transparentes de notificación previa de reglamentos y nor-

mas técnicas, y en materia de evaluación de la conformidad que impidan la creación de obstáculos injustificados o desproporcionados al comercio, de manera similar a como se viene operando en la Comunidad desde el año 1983. Se extiende, igualmente, su aplicación a todos los niveles de la Administración, esto es, no solamente al ámbito nacional, sino, teniendo en cuenta la estructura política, incluso, de los diferentes países, a los ámbitos regional y local.

La puesta a disposición, en este sentido, por las empresas españolas de las infraestructuras de calidad necesarias desde nuestra adhesión a la Comunidad (un proceso que, como saben, ha formado parte de la política industrial de estos últimos años), infraestructuras basadas en la aplicación de normas europeas e internacionales, así como la similitud de criterios aplicados con los establecidos en la Ronda, nos han de situar, sin duda alguna, en una posición francamente ventajosa en la aplicación de este acuerdo sobre obstáculos técnicos de la Ronda.

Alguna consideración también me veo obligado a hacer en materia de inversiones relacionadas con el comercio, lo que se llama TRIM, que constituye un aspecto novedoso de la Ronda. Los resultados —debo decirlo desde el principio— han sido limitados, al establecerse, únicamente para este tipo de inversiones con efecto en el comercio, que las partes contratantes se abstendrán de imponer una serie de prácticas incompatibles, tales como la obligación a empresas participadas por capital extranjero, de utilizar productos de interés nacional, las que vinculen las importaciones a las exportaciones, y las que coarten la importación a través de limitaciones en el acceso a divisas. Cabe señalar que este tipo de medidas no se aplican en la Comunidad, al haberse liberalizado el control de cambios y al concederse, entre los Estados miembros y a terceros, el trato nacional con ciertas excepciones. En el caso de España, el efecto se hará sentir sobre el 34 por ciento de las inversiones totales que tienen por destino países distintos de la OCDE, siempre que puedan ser objeto de medidas contrarias a este acuerdo, y ello no tanto como una limitación de nuestras posibilidades de actuación, sino fundamentalmente como una medida que, en todo caso, liberará una parte de nuestras inversiones en el exterior que pudieran tener efectos contractivos sobre el comercio internacional.

La adopción en la Ronda del acuerdo sobre derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, TRIP, supone, por vez primera en la historia del GATT, la incorporación de un marco general de normas, de disciplinas de protección en esta materia importante que cada vez desempeña un papel más relevante en la moderna actividad económica y comercial. Se refuerza, de este modo, a nivel mundial la seguridad jurídica, tanto en áreas tradicionales, las marcas, las patentes o los derechos de autor, como en los nuevos sectores que han surgido en los últimos años, caso del diseño de semiconductores o del «software», así como en materia de control en frontera de mercancías falsificadas.

Permítanme, a continuación —en este repaso apresurado por una materia prolija para tratar de captar o, por lo menos, hacer una aproximación a los efectos esperables

sobre el sector industrial—, que reseñe brevemente dos de los cuatro acuerdos plurilaterales adoptados por la Ronda, por su especial interés también para la industria. Me refiero a los relativos a compras públicas y comercio de aeronaves civiles. Los otros dos acuerdos plurilaterales, en la medida en que no tienen incidencias sobre la industria, por lo menos directamente —uno se refiere a la carne de bovino y el otro a los productos lácteos—, permitirán que los dejemos para la Comisión de Agricultura.

En el ámbito de las compras públicas, la aplicación del acuerdo, que sólo obliga a las partes que lo deseen suscribir como tal acuerdo plurilateral, se llevará a cabo de manera condicionada al respeto de la reciprocidad. Este nuevo acuerdo, quiero señalarles, añade sobre el anterior, adoptado ya en la Ronda Tokio, los contratos de obras y servicios, que se superponen, significan un plus, sobre los acuerdos de dicha Ronda Tokio, que estaban limitados a los contratos de suministro de bienes. Se amplía, asimismo, el ámbito de aplicación a un número mayor de entidades, si bien por encima siempre de un determinado umbral, que varía según el tipo de contrato y las entidades contratadas; por ejemplo, 130.000, derechos especiales de giro, para contratos de bienes por gobiernos centrales. Además de los gobiernos centrales, quedan incluidas en las disciplinas las entidades regionales, locales y aquellas controladas o influidas por los gobiernos en servicios públicos, tales como suministros de agua, electricidad, puertos, aeropuertos y transporte urbano.

La reciprocidad se formaliza a través de las ofertas de los participantes, plasmadas en listas, que pueden incluir condiciones y derogaciones y son susceptibles en todo momento de poder ser mejoradas, ampliadas o retiradas.

Días antes de la firma del Acta final de la Ronda, Marrakech, Estados Unidos y la Unión Europea llegaban a un amplio acuerdo con nuevas oportunidades de acceso, valoradas en unos 200.000 millones de dólares, a ambos lados del Atlántico.

De acuerdo con el mismo, se abren los contratos públicos a nivel subfederal en Estados Unidos —en 39 Estados y 6 grandes ciudades— para los suministros de productos, servicios y obras procedentes de Europa en diferentes sectores, como el de material y equipos eléctricos, electrónica, productos farmacéuticos, equipos médicos, material de oficina y algún otro. Por parte europea se producirá una apertura comparable. El sector de telecomunicaciones ha quedado relegado, en razón del ritmo de liberalizaciones establecido a nivel intracomunitario.

En suma, en este aspecto, el acuerdo permitirá ampliar considerablemente el acceso a nuevas oportunidades de contratación, que, según estimaciones, podrían multiplicar por diez el valor de las compras públicas actualmente cubiertas por los acuerdos plurilaterales GATT.

En relación con el comercio de aeronaves civiles —un aspecto que tiene mucha importancia en el ámbito de la Unión Europea, pero que también la tiene para España como productor de aeronaves—, no se pudo alcanzar un acuerdo en la fecha prevista de mediados de diciembre del pasado año, aplazándose las negociaciones durante un año. Mientras tanto, sigue aplicándose el vigente acuerdo del

año 1989, con algunas modificaciones, referidas esencialmente a la derogación del umbral del cinco por ciento —al que antes he hecho mención— para las ayudas al desarrollo de aeronaves sobre la cifra de producción, que con carácter general fija el código de subvenciones para la consideración de perjuicio grave, aunque, por otro lado, se excluye la I+D en el sector aeronáutico de la consideración de subvención no recurrible.

Mientras tanto, sigue vigente también el acuerdo bilateral Comunidad-Estados Unidos, de 1992, para grandes aeronaves de más de cien plazas, que ha permitido mantener un cierto clima de estabilidad en las relaciones, a veces tensas, que ambas áreas han venido manteniendo.

Tanto para la Unión, como en particular para España, les debo decir —y esto fue, por ejemplo, entre otros, objeto de la reunión de los ministros europeos que forman parte del Consorcio Airbus, celebrado ayer y anteayer en Berlín— que resulta esencial llegar a un acuerdo que disipe incertidumbres, especialmente en la determinación nítida de los apoyos directos e indirectos permitidos a esta industria, una industria con una enorme repercusión desde el punto de vista tecnológico y de desarrollo industrial de los distintos países europeos, sobre una base multilateral que impida, como en el pasado, intentos de recurso a medidas unilaterales.

Otro ámbito de enorme potencialidad, abordado «ex novo», es el relativo al comercio de servicios, cuya incorporación al GATT constituye, sin duda, uno de los principales logros de las rondas, lo he dicho antes, abriendo expectativas nuevas a las empresas de la Unión Europea, principales exportadoras mundiales de servicio. Para estos servicios, la Ronda Uruguay no ha concluido, más bien podría decirse que no ha hecho más que comenzar, especialmente para algunos sectores como telecomunicaciones básicas, transportes marítimos, servicios financieros y movimientos de personas, donde se seguirá negociando hasta el año 1995, o quizá hasta el año 1996.

En todo caso, quiero significar la importancia de contar, por primera vez en la historia económica del mundo, con un marco global y multilateral que disciplinará el comercio exterior de servicios, estimado en los momentos actuales, y pese a las restricciones existentes, en un billón de dólares USA, aproximadamente el 25 por ciento del comercio exterior total, y con una tasa de crecimiento que viene superando regularmente la del sector de mercancías, con lo que su participación en el comercio mundial no deja de crecer.

Desde la perspectiva española, la situación descrita supondrá también un mayor ritmo en la introducción de una adecuada competencia en el sector de servicios a la industria, y la consiguiente disponibilidad de mejores servicios en calidad y precio, tanto en el interior como fuera de nuestro territorio, lo que es, como saben SS. SS., un factor muy importante desde el punto de vista de la competitividad de nuestras empresas.

Permítanme que les aporte algunos datos para que tengan ustedes una aproximación, ya que en algún momento han sido objeto de estudios en comparencias o en intervenciones dentro de esta Comisión de Industria y dentro del debate nacional sobre la competitividad de la industria.

Estos datos se derivan de análisis recientemente realizados en el Ministerio de Industria en base a la última tabla «input-output» disponible en nuestro país, la del año 1989, y ponen de manifiesto que el impacto de los precios de los servicios sobre los precios industriales ha aumentado un once por ciento en la última década, situándose en un 23 por ciento. Si se lo expreso de otra forma quizá pueda ser más explícito. Un incremento en los precios de los servicios de una unidad monetaria supone un aumento medio de los precios industriales, en términos estáticos, del orden de 0,23 unidades monetarias, lo cual abona no solamente la tesis de una mayor dependencia de la industria respecto de los servicios, sino, aunque no por estas razones, también una mayor dependencia de los servicios de nuestro país respecto de la industria, y un distinto comportamiento en materia de precios de los sectores industriales en relación con el conjunto de los sectores de servicios.

En definitiva, los resultados de la Ronda en los servicios proporcionan nuevas oportunidades para intensificar el proceso de modernización y de internacionalización de nuestras empresas, abriéndose nuevas y mejores perspectivas no sólo para adquirir, sino también para exportar servicios en ámbitos de gran potencialidad para las empresas españolas, sector turístico, energía eléctrica, telecomunicaciones, construcción, servicios a las empresas y transporte aéreo; áreas todas ellas muy variadas y con una gran incidencia sobre nuestro propio tejido económico en general.

A continuación quisiera también mencionar dos cuestiones suscitadas por los negociadores en la fase final de la Ronda que han sido objeto de amplios debates: las relaciones entre comercio y medio ambiente y la denominada cláusula social.

El carácter transnacional de las implicaciones medioambientales y su estrecha relación con el comercio, la competitividad industrial y la competencia entre empresas, hacen, sin duda, que la incorporación de la variable medioambiental en el GATT podamos valorarla de una manera muy positiva. La Organización Mundial del Comercio, a través del comité creado al efecto encargado de elaborar un programa de trabajo, podrá establecer códigos de conducta y disciplina en relación con las medidas que las partes contratantes adopten que puedan afectar al comercio por razones medioambientales, como pueden ser las cargas o los impuestos aplicados con fines medioambientales, las prescripciones de obligado cumplimiento para los productos en materias de envases, embalajes, etiquetado y reciclado, así como las restricciones a la exportación de mercancías y otras distorsiones al comercio. Se trata de iniciar un camino, pero un camino que puede ser importante dependiendo de cuál sea la marcha de la Organización Mundial del Comercio y el comportamiento de las partes contratantes.

Por otro lado, el GATT se ocupará también de desarrollar determinados aspectos relacionados con el comercio y los derechos sociales, es decir, aquellas prácticas desleales de «dumping» social vinculadas a la falta de respeto de algunos derechos humanos relacionados con el trabajo. No se trata, y yo sería el último en defenderlo, de poner en cuestión las ventajas comparativas de los países en desa-

rrollo en razón de sus menores costes laborales —aspecto difícilmente cohonorable con una política de solidaridad entre países ricos y países menos ricos—, sino que lo que se ha pretendido conseguir es que las mejoras en los niveles de ingreso y de bienestar que proporcionará la liberalización del comercio internacional alcancen a toda la población, lo cual es más fácil en una sociedad que aplique los derechos reconocidos por la OIT, especialmente en los ámbitos del trabajo de los menores o el trabajo forzoso, y de la libertad sindical y de la negociación colectiva. De lo contrario, podría resultar cada vez más difícil que la opinión pública aceptase también los esfuerzos que requiere la liberalización comercial si éstos no fueran unidos a una ampliación del conjunto de derechos que en materia social algunos países, que todavía no los han reconocido, pudieran tener.

Señor Presidente, señorías, antes de intentar hacer un resumen de la valoración global de los resultados de la Ronda, permítanme todavía una mención específica, por su singularidad, a la situación en un sector industrial que podemos calificar de sensible, no sólo desde la perspectiva española, sino también a nivel comunitario, como es el sector textil y de la confección.

Como SS. SS. conocen, desde el año 1974 el sector textil y de la confección ha sido regulado por los sucesivos acuerdos multifibras, que consisten básicamente en acuerdos bilaterales de restricciones cuantitativas voluntarias a las exportaciones entre países industrializados y los exportadores, prorrogándose su vigencia hasta el uno de enero del año 1995, fecha prevista para la entrada en vigor del acta final de la Ronda Uruguay. Pues bien, el acuerdo multilateral sobre los textiles y la confección del GATT-94 prevé la integración del sector en un período transitorio de diez años, al final del cual se aplicarán las disciplinas del GATT. Este período transitorio dilatado pretende evitar los efectos perjudiciales sobre la industria del desmantelamiento de todo tipo de restricciones, incluidas o no en el acuerdo multifibras.

Para el desmantelamiento de las restricciones cuantitativas recogidas en el acuerdo multifibras, se establecen tres etapas de tres, cuatro y tres años respectivamente, que supongan no menos del 16 por ciento, el 17 por ciento y 18 por ciento, respectivamente, del volumen total de importaciones de 1990. El 49 por ciento restante se integrará al final del período transitorio, es decir, en torno al año 2005. Se trata de un proceso dilatado en el tiempo, en el que, además, hay posibilidades de modular, como ahora expresaré, algunas de las mercancías que han de ser liberalizadas o pasadas a este régimen precisamente en los últimos años y no en los primeros.

Conviene señalar aquí que durante el período de negociaciones se ha mantenido la postura de que debía existir una correspondencia entre la pérdida de protección comunitaria, ya de por sí la más baja del mundo, y la apertura efectiva de los mercados de los terceros países. He tenido ocasión de recibir no sólo a la industria textil, sino a muchos interesados por la incidencia social, regional, etcétera, de este importante problema, y puedo garantizarles que éste ha sido el énfasis más importante que la represen-

tación española en el mercado de la Unión ha tenido en esta cuestión: tratar de establecer un proceso más o menos paralelo de liberalización unido a un proceso de apertura de los mercados de aquellos países que son potenciales competidores y, sin embargo, países en los cuales la apertura del mercado no se ha llevado a efecto; además, pretendían que no se llevara a efecto de ninguna manera.

Para ello se consideró que era fundamental —y se obtuvo— el reforzamiento de las reglas y disciplinas del GATT en general, y del acuerdo específico sobre el sector, ya que éste contempla sus propios instrumentos de defensa comercial, como son la cláusula de salvaguardia de transición o el órgano de supervisión de los textiles. Adicionalmente, y durante todo el período transitorio, seguirá habiendo cuotas de importación producto-país, y ya que el acuerdo lo permite, la Unión Europea tratará de mantener bajo restricción, como les adelantaba hace un momento, y hasta la finalización del período transitorio, la importación de aquellos productos textiles y de confección más sensibles para la industria comunitaria.

Por lo que respecta a los efectos que puede tener sobre el mercado español, quizá una aproximación cuantitativa nos permita también —sin pretender dar cuenta total de algo difícil de predecir— ofrecer un orden de magnitud. Si se toma la cifra de importaciones del año 1992 de las categorías de textiles incluidas en los actuales acuerdos bilaterales, se llega a la conclusión de que únicamente el 11,07 por ciento del valor de las importaciones totales de estas categorías estaba restringido. Resulta razonable, pues, prever una integración paulatina y bastante equilibrada del sector en las disciplinas del GATT, ya que su liberalización, en sus aspectos fundamentales, señorías, no se hace ahora, sino que se hizo en el pasado, fundamentalmente por la entrada de España en la Unión Europea. En consecuencia, no es ahora cuando se produce un gran paso en materia de liberalización textil —me gustaría dejar esto muy claro—, sino que este efecto se produjo en el pasado, aunque —todo hay que decirlo también— con algunos efectos no tan deseables y ciertamente con un proceso de ajuste en la industria textil española, pero también en la europea, de una significativa importancia.

No obstante lo anterior, la situación futura de este sector seguirá —quiero también garantizárselo— centrando las preocupaciones y la atención de este Gobierno, al igual que la de otros Estados miembros de la Comunidad. En esta dirección, el pasado Consejo de Industria de la Unión Europea del 22 de abril, adoptó una serie de medidas activas ya, tanto en la vertiente interna como en la exterior, que acompañan las estrategias de adaptación de las empresas, que nadie mejor que ellas puede diseñar y aplicar.

En la vertiente interna los ministros nos hemos comprometido, junto con la Comisión, en primer lugar, a seguir atentamente los problemas de adaptación del sector en las zonas más afectadas por la crisis y por la mayor apertura del mercado; en segundo lugar, nos hemos propuesto reforzar la reactivación económica de estas zonas, favoreciendo su diversificación y utilizando para ello instrumentos de apoyo regional comunitarios, como el Retex, prorrogado durante el período 1994-1997, con unos fondos

asignados de 500 millones de ecus, de los que en torno al 25 por ciento corresponderán a acciones a ser desarrolladas en España.

En esta misma dirección, el Ministerio de Industria seguirá contribuyendo a través del Plan de competitividad del textil y de la confección, que está ya en marcha desde el año 1992. Pero en Luxemburgo también acordamos los ministros de Industria aplicar fondos estructurales de manera cofinanciada para facilitar la adaptación de los trabajadores y de los cuadros, así como una mayor participación de las Pyme de este sector específico en los programas comunitarios de información, de formación y de I+D.

En la vertiente exterior, y siguiendo con el sector textil, hemos convenido, entre otras, las siguientes medidas: mejorar el acceso a mercados terceros, identificando sistemáticamente los obstáculos no arancelarios, adoptando las medidas apropiadas, por un lado, y reforzando las acciones de promoción de las exportaciones, por otro, especialmente hacia los nuevos mercados que se abrirán como consecuencia de la Ronda.

Asimismo, se aplicarán de manera rigurosa, rápida y eficaz las medidas de salvaguardia y los instrumentos de política comercial común en caso de vulnerarse las reglas, especialmente en la lucha contra el «dumping», las subvenciones en materia de propiedad intelectual, y se reforzará el dispositivo antifraude comunitario.

Igualmente, en el marco de la revisión del régimen comercial del sistema de preferencias generalizadas, se revisará la situación preferencial acordada a determinadas exportaciones de terceros países que hayan alcanzado un elevado nivel de competitividad y cuyas ofertas de apertura de los mercados textiles en el marco de la Ronda se hayan considerado netamente insuficientes o decepcionantes, como ha sido —y lo saben ustedes bien— el caso de India, el caso de Pakistán, el caso de Indonesia y el caso de China.

Por último, se revisará en el marco del GATT la interacción entre el comercio y otras políticas de competencia o social, con un impacto significativo en la industria textil.

Por resumir, creemos que, en razón del reducido impacto que para España representarán los compromisos de apertura, una vez llevada a cabo y enormemente importante, operada en los últimos años, y en razón de las medidas cautelares adoptadas por la Comunidad en el marco del GATT, tanto en la vertiente de desarme arancelario —diez años como duración de contingentes—, como en el ámbito del estricto seguimiento de las obligaciones y de la aplicación de las disciplinas y de las medidas de acompañamiento interno y de promoción de las exportaciones, la industria textil española —creo poder decírselo con bastante y prudente seguridad— podrá contar con un entorno favorable para acelerar su adaptación estructural y mejorar su competitividad exterior en el futuro escenario diseñado por la Ronda.

No quisiera, sin embargo, señorías, terminar esta intervención sin transmitirles algunas reflexiones adicionales que me sugieren los resultados de la Ronda.

En primer lugar, la reciente conclusión de la Ronda pone fin a un complejo proceso de negociaciones que ha

durado siete años, durante el cual la ruptura se ha planteado en numerosas ocasiones. Este resultado por sí solo, y al margen del contenido de los distintos acuerdos a los que hemos pasado revista, ha sido recibido con alivio y con satisfacción por todas las partes. Recordemos al respecto el contexto de enormes dificultades por las que atravesaban las economías europeas y otros países industrializados, como Japón, durante 1993, y las fuertes tensiones proteccionistas que en el último tramo de las negociaciones se dejaron sentir.

Por otro lado, la culminación del acuerdo Estados Unidos-Canadá-Méjico y el nacimiento de un nuevo pueblo autónomo, con un extraordinario potencial de crecimiento en el sureste asiático, constituirían un reto para el sistema de relaciones comerciales multilaterales donde Europa tenía el riesgo de poder verse desplazada.

Es por ello que una Europa, tan dependiente de las relaciones comerciales, sumida en una crisis económica sin precedentes, en un período de recomposición tras las sucesivas tormentas monetarias de los años 1992 y 1993, con unos países del Este en pleno proceso de reconstrucción política y económica, no podía permitirse el lujo de desaprovechar la ocasión para cerrar una Ronda, que, a pesar de las limitaciones en relación con objetivos más ambiciosos, plausibles y deseables, constituye el esfuerzo más importante de liberalización multilateral realizado en la historia económica contemporánea.

En este marco existe una práctica unanimidad a la hora de señalar los beneficiosos efectos que tendrá la Ronda sobre la economía mundial.

Es verdad que las previsiones y los análisis son difíciles de hacer y hay previsiones que se sitúan en estimaciones de un aumento del PIB que oscilan entre un uno y un cinco por ciento, dependiendo de las metodologías y de las fuentes de evaluación —sea la OCDE, sea el GATT y sea un tipo de análisis u otro—, todo ello como consecuencia de los flujos comerciales, no solamente en razón a la reducción de aranceles acordada y a la ampliación de los ámbitos liberalizados, sino también, como antes he insistido, por la mayor *predictibilidad* y la seguridad que proporcionará la Ronda.

Este optimismo global, sin embargo, no debe ser contradictorio con el hecho de que, al menos en el corto plazo y en una visión más realista, las ganancias en la renta mundial no se repartirán por igual entre todos los potenciales beneficiarios. La liberalización del comercio mundial nos recuerda, una vez más, la importancia de perseverar en la mejora de la competitividad de las empresas y en la necesidad de disponer de un entorno favorable, no sólo en lo económico o social, sino propiciado por la sociedad en su conjunto, que facilite el desarrollo de la actividad empresarial en el orden interno y en su proyección exterior.

Pero, a pesar del enorme reto que representa una mayor internacionalización de nuestra economía, yo quiero ser optimista en el medio plazo, y no ingenuamente optimista, sino históricamente optimista. La evidencia empírica viene demostrando, a lo largo de la historia económica española, los beneficiosos efectos que la apertura de los mercados han deparado en el proceso de mejora de la competitividad

de nuestra industria. Quizá la más reciente experiencia —nuestra incorporación a la Comunidad— ha puesto claramente de relieve la capacidad de la industria española para competir en un entorno de libertad comercial ampliificada.

Desde el año 1986, la cuota de las exportaciones industriales española en los mercados internacionales ha pasado desde un 1,9 por ciento —que era lo que significaban las exportaciones industriales españolas en el total de las exportaciones industriales de la OCDE— a una cifra que, según las últimas estimaciones disponibles, superaría el 2,5 por ciento en el año 1993, con crecimientos que superan en nivel los observados por la demanda de los mercados servidos; según la OCDE lo superan en más del 18 por ciento. En el momento actual, el peso de la economía española en los mercados exteriores se sitúa en niveles comparables a los alcanzados por países con una tradición histórica mucho más exportadora que la nuestra, como Suiza o como Suecia. De hecho, en el año 1993 —no se olviden que en el año 1994 las exportaciones, incluidas las industriales, están creciendo a un ritmo extraordinariamente considerable— las exportaciones suponían ya casi el 20 por ciento del producto interior bruto de España, cuando solamente significaban el 9 por ciento del PIB en el año 1980. Por tanto, conviene aquí señalar que tal contribución —que se ha más que duplicado en diez años— es muy superior a la existente en economías más diversificadas y de mayor amplitud, como pueden ser la japonesa, la americana, etcétera, que representan, aproximadamente, entre un 9 y un 12 por ciento de su PIB. De acuerdo con las estimaciones realizadas por la Unión Europea, el comportamiento de las exportaciones españolas en los próximos años seguirá manteniendo tasas positivas de crecimiento a niveles muy superiores a los de los principales países industrializados.

Esta situación —que es una situación derivada de nuestra historia reciente, aunque uno se pueda remontar mucho más atrás en nuestra historia— hace que, naturalmente, sin desconocer los procesos de adaptación estructural, se pueda uno sentir confortablemente optimista sobre la capacidad de nuestra economía y también de nuestra industria para hacer frente a un orden mundial mucho más liberalizado, y además será una fuente de ganancia, de cuota de participación en el comercio europeo, en el comercio de los países industrializados y en el comercio mundial. Sin duda alguna, esta situación se verá favorecida por este desarme, especialmente en los productos industriales, en los que España ha conocido ya una liberalización de las más completas. De hecho, la protección efectiva, si se mide en términos de recaudación por aranceles de las importaciones industriales, que en el año 1992 era del 1,32 por ciento, tan sólo se situará en el 0,83 por ciento al final de los plazos previstos en la Ronda Uruguay, lo que supondrá un plus de competencia perfectamente asimilable, en general, por nuestra industria, particularmente si tenemos en cuenta que dicha rebaja afectará tan sólo al 27 por ciento de nuestras actuales importaciones industriales o a un 24 por ciento si se descuenta la energía, ya que el 73 por ciento restante proviene de países con los que el arancel es nulo, países de la Unión Europea, países EFTA, países medite-

rráneos y países del sistema de preferencias generalizadas o muy reducido, países del Este con acuerdo preferencial.

Las exportaciones españolas, por el contrario, no crearán dificultades sino facilidades para nuestras exportaciones y disfrutarán de reducciones arancelarias por parte de países terceros mucho más significativas, especialmente en el caso de Iberoamérica y del sudeste asiático, que constituyen, además, mercados dinámicos y mercados en expansión donde los derechos arancelarios para numerosos productos industriales se sitúan a niveles del 40 por ciento y donde, asimismo, deberá procederse a la eliminación de restricciones cuantitativas existentes y a obstáculos técnicos al comercio, que muchas veces son mucho más importantes que las puras protecciones nominales.

Conviene recordar, por último, en esta valoración global que les quería hacer, que la adhesión de España a la Comunidad estuvo marcada por un tipo de cambio real, en proceso continuo de apreciación —para tener una apreciación a los eventuales efectos de esta Ronda—, a lo largo de prácticamente todo el período transitorio, que indudablemente favoreció una mayor importación tanto de la Comunidad como de países terceros. Pues bien, esta situación, que ha sido relevante y que es preciso reconocer a la hora de evaluar en la nueva situación cómo puede ser el futuro, esta situación, digo, se ha invertido sustancialmente con las devaluaciones del año 1993 y en este momento el tipo de cambio real es más de un 20 por ciento inferior al que existía en el año 1992. Por tanto, el mantenimiento de las ventajas asociadas a esta mejora del tipo de cambio real, muy superior a la reducción arancelaria que llevará consigo la Ronda Uruguay, debe constituir también un objetivo prioritario en el comportamiento de los agentes sociales y de los poderes públicos en este nuevo contexto de mercados abiertos, de mercados competitivos.

Señorías, quiero transmitirles la seguridad de que el Gobierno, en todo caso, va a seguir velando y haciendo un análisis específico de todas las áreas que pudieran ser relativamente más sensibles. Algunas medidas compensatorias, como las que he querido de alguna forma desgranar especialmente en uno de los sectores que más atención ha merecido, como es el sector textil, están siendo puestas en marcha no solamente por este Gobierno sino en el marco de la Unión Europea. En otros sectores seguirá siendo necesario también hacer las evaluaciones de los comportamientos y sustituir la valoración global o la valoración sectorial abstracta y *ex ante* por el análisis de las condiciones en las que se produce la competencia en los diferentes mercados con los distintos países para cada uno de los diferentes productos. Creo que la liberalización del comercio mundial, la obtenida en las condiciones realistas en las que nuestro país ha apoyado este proceso en el marco de la Unión, a la vez que son un reto no son un obstáculo no superable sino, por el contrario, una eventual fuente de posibilidades de competitividad y de participación en el comercio mundial para la economía española. Hay una experiencia histórica que lo avala, incluso en condiciones más difíciles que las actuales, por lo que no veo por qué la industria española no podría ser capaz de hacer frente a este nuevo reto e incluso valorarlo como una gran ocasión para

seguir haciendo esta tarea de ajuste estructural que es seguir apostando por la competitividad de nuestra industria.

Por tanto, señorías, desde el punto de vista del Gobierno, con una valoración que nunca será de éxito al cien por cien, sino una valoración de éxito moderado o de éxito, si quieren ustedes, positivo, en el que se han defendido rigurosamente los intereses de España en el marco de los intereses de la Unión, creo que la Ronda Uruguay es una gran ocasión también para la industria, con independencia de que sus efectos tengan que ser seguidos en cada uno de sus pasos.

Muchas gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Gracias, señor Ministro, por la comunicación que en nombre del Gobierno acaba de realizar sobre la conclusión de la Ronda Uruguay.

Pasamos a continuación, señorías, al turno de fijación de posiciones sobre esta comunicación del Gobierno. En nombre del Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra don Luis Pérez González.

El señor **PEREZ GONZALEZ**: Después de la exhaustiva y completa intervención del Ministro, mi Grupo, además de congratularse por la descripción, que compartimos plenamente, quisiera abundar en algunas cuestiones. Particularmente interesante me parece la comparación de escenarios históricos entre 1986 y 1994. Ciertamente a mí, como parlamentario, me parece que, desde el debate que hubo en la Cámara en aquella época de la adhesión de España a las Comunidades Europeas al debate de ahora, se ha producido un avance fundamental. Recuerdo el debate de aquel período lleno de temores en todos los sectores y en todos los ámbitos, las cifras tan contundentes sobre cómo han crecido las exportaciones, en concreto las exportaciones industriales, y cómo la liberalización del comercio, de mercancías industriales, es particularmente beneficiosa para España porque se defienden los intereses nacionales en los foros adecuados. Contemplar el escenario europeo también me parece digno de ser resaltado porque, para mí, la reflexión que podíamos hacernos en estos momentos es lo que supondría esta Ronda Uruguay si España no estuviera integrada en la Unión Europea. La descripción de cómo se ha negociado desde ese foro y desde el amplio poder de decisión que tiene la Unión Europea en la propia organización mundial del comercio, así como en todas las organizaciones sectoriales, me parece particularmente relevante. En ese sentido, los temores que pudieran suscitarse para la industria española parece que se desvanecen ante la cantidad de garantías y cláusulas de salvaguardia en el sector textil, quizás el sector que más nos preocupó. Fuimos testigos recientemente del debate en Pleno en el que la comparecencia del Gobierno fue mantenida por su Vicepresidente y de las imputaciones que se hacían de las pocas cláusulas de salvaguardia que se habían tenido en cuenta respecto del sector textil. Yo creo que la exposición del Ministro aclara suficientemente y disipa todos los temores de que ha sido una negociación en toda la regla y que, además, estamos en los foros adecuados para que ese 11 por

ciento del comercio textil, que queda por liberalizar, se haga en las mejores condiciones.

Pero yendo más allá, contemplando el futuro, me parece que estamos en los albores de una unión económica mundial no sé si para el 2010 o para cuándo, pero ya empieza a vislumbrarse. Particularmente sensible he sido a la exposición, por ejemplo, sobre el comercio y medio ambiente, o sobre los avances sociales que introduce la Ronda Uruguay. Estoy seguro de que desde la posición española se han defendido con un interés inusual, y que desde esos foros privilegiados, en los que estamos, desde la Unión Europea se van a acrecentar considerablemente. Yo creo que si se consiguiera extender los beneficios del bienestar económico europeo, entre comillas, a los países que firman la Ronda Uruguay estaríamos dando un paso trascendental.

Por último, anuncio que en línea con lo expuesto, y sin tratar de dejar desprotegido ningún sector concreto de la industria española, presentaremos las propuestas de resolución en un próximo futuro, en este mes de junio.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Por el Grupo Parlamentario Popular tiene la palabra el señor Gamir.

El señor **GAMIR CASARES**: Señor Presidente, después del agradecimiento al señor Ministro por su exposición, quiero hacer una pura pregunta, y ruego a la Presidencia que la tome como tal, simplemente para futuras comparecencias de este tipo. ¿El orden es normalmente éste? Lo digo porque por la experiencia en otros tipos de actuaciones no suele ser éste. Simplemente quería conocerlo. Es una pregunta, perdón.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): No sé si S. S. estuvo, por casualidad, presente en el momento en el que si no la totalidad de la Mesa, sí su Presidente, su Vicepresidente y creo que también algunos de los secretarios reflexionaron respecto a que había una cierta analogía, no sé si estricta y total pero sí relativa, con lo que en una comparecencia del Gobierno en el Pleno se suele hacer con las intervenciones, que es ir de mayor a menor cuando no se trata de un tema de conflictividad sino simplemente, como es éste, de una comunicación e información por parte del Gobierno a la Cámara de un acontecimiento como es la conclusión de la Ronda Uruguay. No sé hasta qué punto la precisión sea al 100 por cien, pero sí pareció a la Presidencia de la Mesa y a los que de la Mesa estábamos presentes que salvo alguna interpretación, que se nos escapa, de la inconveniencia del procedimiento que estamos siguiendo y que, en su caso, se rectificaría para el futuro, convenía seguir esta analogía de los momentos en que en el Pleno de la Cámara se hacen comunicaciones de las que nos parece que, «*mutatis mutandi*», es en este caso la Ronda Uruguay ante esta Comisión. Esa es la razón, y no otra, de seguimiento de este orden.

El señor **GAMIR CASARES**: No se trata de ninguna crítica a la Presidencia sino de pedir una información, por

que a menudo hemos encontrado, siendo el orden de mayor a menor, precisamente una ventaja para el Grupo Parlamentario Socialista, por ser el último en intervenir. Pero se trataba de una pura precisión, simplemente, para saberlo para el futuro, nada más. Le ruego que lo tome como punto informativo y, tras esta información de la Presidencia, continúo con mi discurso.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor Gamir, como tal punto informativo le he contestado. Tal vez ha habido un exceso, por parte de esta Vicepresidencia, al interpretar que el grupo al que pertenece no consideraba ninguna desventaja intervenir el primero, dado el tema que nos ocupa esta tarde, y, evidentemente, con la precisión de que no pueda ser invocado este orden en la sesión de hoy como precedente de nada sino, simplemente, de un acuerdo no buscado con más retranscripción ni recámara que la normal de estas horas de la tarde y del tema que nos ocupa.

El señor **SAENZ LORENZO**: Señor Dávila, solamente quiero decir que nuestro Grupo prefiere que se utilice el orden habitual, que es empezar por el grupo parlamentario mayoritario de la oposición, de mayor a menor, y terminar con el Grupo Socialista.

El señor **GAMIR CASARES**: Simplemente quiero señalar que en otros casos puede ser útil la discusión directa entre los representantes del Gobierno y de la oposición.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Veo a S. S. con grandes expectativas de futuro, pero hagámoslo como convenga cuando proceda, y hoy continuemos en la forma en que estamos.

Tiene S. S. la palabra.

El señor **GAMIR CASARES**: De acuerdo, señor Presidente.

La postura del Partido Popular, sin duda, es la de estar de acuerdo con —y perdón por la redundancia— el acuerdo del antiguo GATT, con el acuerdo del ex GATT, globalmente. Considera que globalmente es positivo para la economía internacional y estima también que es positivo, globalmente considerado —tendrá sus partes de suma y sus partes de resta—, para la economía española. Sin entrar en más precisiones, porque no es lugar para ello, a no ser que haga falta hacerlo en el segundo turno, señalaré que es una de las fórmulas de economía de oferta, de ampliación de los mercados, de incremento de la competitividad, que normalmente implica mejoras generales para los distintos firmantes.

Dicho esto, sin embargo, el Grupo Parlamentario Popular es crítico respecto a la manera en que desde el Gobierno se ha estudiado y negociado este tema. Tendría que decir que no se ha estudiado o que no se ha hecho adecuadamente. Supone un extraordinario contraste —y el señor Ministro ha destacado la importancia de este acuerdo— la cantidad de estudios que en su día se hicieron no ya sólo para el ingreso de España en el Mercado Común sino, por

ejemplo, sobre el acuerdo preferencial, del año 1970, entre España y el Mercado Común, realmente amplios, importantes, previos y posteriores en relación a este acuerdo del GATT. Es decir, cómo tenían la Administración y la sociedad una información mucho mayor sobre este tema que la que se ha tenido ahora, y prueba de la falta de la misma es que ante la petición insistente de esos estudios se ha contestado por la Administración, con toda sinceridad, que no existían tales estudios sobre los impactos de este acuerdo. El Grupo Parlamentario Popular considera que se negocia mal cuando se conoce mal el tema. Es decir, si se estudian todas las consecuencias de un tema previamente, se tienen más armas para la negociación. Esto parece obvio en cualquier tipo de negociación, incluida ésta y, si no, se va a rastras de los que realmente han hecho esos estudios, y ese ir a rastras puede coincidir que sea conveniente para el país en cuestión o que no lo sea, pero es difícil que se tomen iniciativas, incluso aunque se negocie dentro de la Unión Europea por aquellos elementos peculiares del caso español.

Por tanto, expresamos nuestra crítica importante, en la que insistiré posteriormente. En otros casos se ha realizado un determinado tipo de estudios que podían haberse hecho en esta ocasión, incluyendo los de protección efectiva anterior y posterior a este acuerdo y sus consecuencias en los cambios en protección efectiva o en protección al valor añadido sobre la conveniencia o no de determinados puntos en la negociación. Estas circunstancias nos han hecho ir un poco a rastras en esta negociación. No pretendo repetir el debate que tuvieron en su día el portavoz del Grupo Popular en el Congreso, el señor Rato, con el Vicepresidente del Gobierno; sí deseo recordar lo fundamental del mismo, incluso complementarlo y ampliarlo. Algunos de los estudios parecen mostrar que el arco mediterráneo europeo va a tener unos efectos relativamente especiales. Si se quiere se puede hablar más de ello y referirse a que su diferencia con el centro y el norte de Europa en relación con terceros países es menor, etcétera. Este punto se puede ampliar en el turno de réplica, pero doy por supuesto que el Ministro conoce que hay varios estudios que muestran que este acuerdo puede tener mayor efecto en el arco mediterráneo europeo que en otras partes de la Unión Europea. Por ello es de destacar que países como Portugal mantuvieran una postura especialmente defensora de sus intereses de manera dura y de ello sacaron consecuencias beneficiosas para su economía en el campo textil, sobre el que ha hablado ampliamente el señor Ministro, Francia sobre el tema agrario o Grecia en relación con la flota mercante, etcétera. Destacando la peculiaridad de lo que podríamos llamar el arco mediterráneo europeo, estas iniciativas no las ha tenido España y, repito, la falta de estudios unida a esa postura de no marcar sus problemas especiales con la intensidad con la que lo han hecho estos otros países nos tememos que han dado un resultado... Una cosa es que el resultado sea general para toda la economía mundial, incluso para la Unión Europea y también para España, y otra cosa es que no se hayan podido obtener mejores resultados al respecto. Si en su día faltaron los estudios previos que hubieran podido ayudar no sólo en la negociación, sino

una concienciación de la sociedad española y la ampliación de todos sus efectos, una preparación de los sectores productivos previamente a la firma del acuerdo, la información escrita actual, la que se ha suministrado es realmente ínfima. Es curioso que una revista del Ministerio básico de gran tradición, «Información comercial española», haya sacado un número monográfico que no se puede considerar como un papel oficial, ni mucho menos, pero se da bastante más información que la oficial que se ha presentado a los parlamentarios. Todo el mundo conoce la tradición de esta revista, la influencia de determinados cuerpos del Estado en la misma, etcétera, pero no se puede decir que sea el documento oficial, aunque amablemente el señor Ministro nos haya remitido a los parlamentarios con su tarjeta una copia de ese número específico de esta revista, a la que algunos estamos suscritos desde hace muchos años. Como decía, es curioso que dicho número tiene mucha más información que la comunicación oficial que se transmite a los parlamentarios, aunque tampoco se obtiene mucha información de ese número porque suponemos que detrás habrá estudios desconocidos —si es que los hay, pero tendría que haberlos— bastante más importantes que la precaria información que aparece en ese número, dejando aparte que algunos de los trabajos del mismo sean de cierta calidad, como ocurre con un número de estas características. Repito —y volveré sobre este tema— que es curioso ese elemento de información con el que se ha enviado a la representación soberana española, al Parlamento.

Un punto más en estas notas sobre la globalidad del acuerdo y en el que hubiéramos deseado que el Gobierno actuara de otra manera. Nosotros consideramos que el Gobierno no ha tenido un adecuado, un suficiente contacto con los sectores. En los últimos meses, por parte de los miembros del Grupo Popular en esta Comisión ha habido un abundante contacto con los sectores industriales y hemos encontrado muy frecuentemente la queja de que no habían sido consultados, que no había trato sobre otros muchos temas —en concreto respecto del GATT— con el Gobierno, que había habido alguna reunión con algún sector, y conocemos cada una de ellas. Consideramos que no es la mejor política, en este tipo de acuerdos que tiene efectos sectoriales importantes, no tratar mucho más, no conocer toda la información; luego se podrá, en el marco de la negociación, aceptar o no las propuestas de los sectores, pero no tener una relación con los sectores mucho más intensa. Este es un punto de crítica a la actuación del Gobierno español, en este caso, con los sectores productivos reales de la economía española.

Mencionó antes que entre los estudios no ha habido un simple estudio de protección efectiva, aunque fuera con las tablas de imput/output últimas; estudio que sin duda existió —repito— no ya con el acuerdo del Mercado Común, sino con el acuerdo de 1970, y estudios que en este momento son muy fáciles de realizar con los actuales métodos de cálculo. Se trata de analizar cuál es el efecto de la disminución de la protección del producto acabado en relación con los cambios de la protección de la materia prima y como tal ver cuáles son las variaciones en la protección

al valor añadido, que son las fundamentales, como es lógico. Poniendo un ejemplo extremo, si se reduce la protección al producto acabado y no se toca el de la materia prima, el efecto de desprotección es mucho mayor que si se disminuye en la misma cantidad el arancel del producto acabado y se deja a cero, por ejemplo, con un cambio importante, el de la materia prima. Deseo destacar que la utilización de la producción efectiva en la política arancelaria no es solamente una teoría aplicada en la práctica en acuerdos anteriores, sino que el propio Partido Socialista, en un documento como el de los pactos de la Moncloa, está de acuerdo con un texto en el que se dice que la política arancelaria y la política de acuerdos arancelarios internacionales deben realizarse en España siguiendo la técnica de la protección efectiva. Es posible que la frase original proviniera de UCD, del profesor Fuentes Quintana o de quien proviniera, pero está firmada por todos los partidos. Sé que ha pasado el tiempo, pero no ha sido cumplida cuando realmente es la forma eficaz de plantearse ese tema. Quizá lleve incluso —dicho sea de pasada— algún error, en un documento tan breve como éste, de tipo teórico. La teoría de la protección efectiva, desarrollada tanto por Corden, Grubel, Balassa, etcétera, no podría citar nunca algo como lo que aparece en la página 10, por ejemplo, de este documento de once páginas, en cuyo primer párrafo se dice: La reducción de los aranceles podría suponer una ligera disminución de los costes de aquellos productos de los que España es netamente importador, como se prevé en el caso de abastecimiento de materias primas para los detergentes. Pues no. La reducción de una materia prima no tiene que ver con que se sea netamente importador o no. Aunque básicamente se compre esa materia prima de productores nacionales, siempre y cuando haya flujos de importación, en la teoría de un país pequeño y que no fija el precio mundial se ve beneficiado porque el productor nacional tiene también que bajar su precio. Esta es una idea básica en toda la teoría del proteccionismo, sobre la cual hay una contradicción clara, y simplemente con haber planteado los rudimentos de la teoría de la protección al valor añadido no se hubiese incluido un párrafo como éste de la página 10, porque —repito— podría haber un lapsus en un documento de trescientas páginas, pero que exista en once es curioso. Curioso del poco grado de estudio, de sensibilidad a las técnicas de análisis del comercio exterior, que son tan conocidas, y me figuro que los funcionarios de los Ministerios correspondientes las siguen dominando, como es lógico.

Dicho esto sobre el primer tema, que consideramos importante, cambiemos de campo, y puesto que el Ministro ha dado gran importancia al sector textil, profundicemos algo más sobre él. Hemos apuntado ya el tema de la ventaja de Portugal y de que el dinero que Portugal obtiene puede incrementar su competencia en relación a España, en el grado en que permite ser más competitivas a sus empresas. Pero no es muy exacto lo que se ha dicho por parte de la representación del Gobierno de que el ajuste se produjo ya con la entrada en la Unión Europea y que ahora se produce el auténtico ajuste.

La industria textil tiene muchos sectores y subsectores. Hay sectores de la industria textil que es capital intensivo

y que, indudablemente, por su estructura, su competencia puede venir de países de capital intensivos. Eso es cierto; pero hay muchos sectores, y no solamente en la confección, que son trabajos intensivos y que su competencia vendrá, en una visión dinámica de la misma, mucho más de países extracomunitarios que de países comunitarios; de forma que, yendo a lo micro, subdividiendo lo que llamamos sector textil en subsectores textiles (que es lo que hay que hacer para tener una base adecuada), es indudable que para muchos de ellos el paso importante sin duda es ahora. Dejando aparte el tema especial de Portugal, y aun así, introduciéndolo, o el tema especial de Italia, que añade diseño, y aun así introduciéndolo, porque es otro tipo de competencia, y otro tipo de textil distinto dentro del análisis sectorial y por productos del sector textil, no hay duda de que para una parte importante del mismo es ahora cuando se produce ese cambio.

Yo creo que lleva razón el sector en algo que el Ministro no ha expuesto, y es cuando plantea sus quejas sobre la carencia de una base estadística para el cumplimiento del acuerdo en la parte textil específica, cuando recuerda que en Estados Unidos se conoce mensualmente la evolución de las importaciones y cómo en la Unión Europea (aunque pueda haber esfuerzos al respecto) es muy difícil el cumplimiento de los instrumentos de control teóricamente acordados por esta falta de conocimiento estadístico de las importaciones, y cómo precisamente esos estudios deberían haber mostrado la necesidad de poner en marcha ese mecanismo estadístico antes de firmar unas cláusulas de este tipo para que realmente se pudieran ejecutar y cumplir.

Por otra parte, el arancel del sector textil es muy complejo, porque el que entre por una u otra partida un producto textil puede implicar aranceles de cierta diferencia. Hacen falta especialistas en materia textil en las aduanas para que, productos a los que se decide dar una protección, no pasen por otra partida arancelaria (entramos ahora en todos los problemas de la clasificación aduanera, etcétera, en que, anecdóticamente, en algún tiempo tuve que trabajar), pero que en este caso es muy claro. Harían falta (y creemos que hay partes razonables en lo que propone el sector) especialistas que el sector esté dispuesto a financiar su formación, para que precisamente ayuden a la calificación y clasificación exacta de los productos que se importan. De ahí a llegar a la idea del puerto único que ha hecho Francia en relación a determinados productos electrónicos, precisamente para esa especialidad en los productos que se importan, hay un paso importante, probablemente diferente (yo no digo que sea ésa la vía a tomar), pero recordemos la necesidad de esa especialización para que realmente se sepa que no va a ser el efecto mucho mayor o muy distinto del esperado, repito, por la gran multiplicidad de productos textiles y la diferenciación arancelaria, como es lógico, en productos en los que la materia prima y el producto terminado tienen un arancel distinto, además de que se tienen gamas arancelarias bastante amplias en el libro de aranceles de la Unión Europea.

Quizá este último tema —dicho sea entre paréntesis— está ligado con el de la formación. Dado que se ha aludido

a algunos planes del Ministerio respecto a este sector, hay que recordar la fuerte queja del sector sobre la falta de ayuda a la formación, que es el sector el que propone que está dispuesto a financiar la ayuda de los especialistas en aduanas; pero la fuerte queja del sector en cuanto a los planes del Ministerio, la realidad de la actuación del Ministerio en este campo, por la falta de ayuda, por ejemplo, al centro de Sabadell, e incluso el desacuerdo del sector con los planes de ayuda al sector, lo cual no deja de ser curioso, considerando que se basan mucho más en análisis del sector —sean de qué, en ayudas para qué— el sector pueda convertirse en más competitivo, tema en el que en el turno de réplica y con detalle se puede explicar si resulta necesario.

Se ha hablado de que se ha hecho un gran esfuerzo, dentro del cambio que se producía en el sector textil versus terceros países con menor grado de desarrollo, para que esos países, a su vez, también disminuyeran su protección. La verdad es que si ése era el test, nos encontramos que había un país-test durante todo el acuerdo, que fue India. En ese país-test, en el que tanto se insistió —estoy seguro de que en alguna de las reuniones que ha mencionado el Ministro, en las muchas que nosotros hemos tenido con el sector consideraban el país-test, India—, India, que tiene un mercado de una determinada clase o un determinado sector de poder adquisitivo, al cual es ya extraordinariamente atractivo poder llegar el producto español, se ha cerrado, no se ha conseguido esa reciprocidad. Dado que tenemos que liberalizarnos, por lo menos consigamos que ellos se liberalicen. Indudablemente, Pakistán ha hecho una oferta a última hora, sin duda, calificada por todos como insuficiente, y se ha mencionado también Indonesia o China. No quiere decir que luego se tomen medidas de represalia, a su vez, contra ellos, sino que no se ha conseguido ese test que se consideraba como básico para el desarrollo del sector textil, que se encuentra en este momento con perplejidad por la suma de temas planteados, tanto en sus posibilidades de exportación como de control de las importaciones y de control del acuerdo, de que se cumpla lo pactado, para lo cual se considera que no estamos preparados y creemos que lo consideran en gran parte con razón.

Se han mencionado —y también un paréntesis rápido— los precios de los servicios. He creído entender que, dentro de la unidad de producto industrial, el elemento servicio formaba una parte más importante del precio total de esa unidad de producto industrial en los últimos años. Sin duda. Con la política de tipo de cambio que se ha realizado, España, que además no es un país que fije precios internacionales, aunque luego devalúe, sin duda, eso llevó a que los precios de los productos no comercializados internacionalmente subieran mucho más y el sector industrial se encontrara con ese problema —ya se ha analizado muchas veces, incluso en esta Cámara, este tema—, aparte de la falta de reformas estructurales e internas del sector servicios, para lo cual no sé a qué remitirme sobre esa falta de reformas internas estructurales y de servicios, si a los trabajos del Tribunal de Defensa de la Competencia o al programa del Partido Popular; cualquiera de los dos que hu-

biera sido aplicado —prefería el programa del Partido Popular—, hubieran sin duda cambiado esa situación que ha comentado el señor Ministro.

¿Que ahora, a través de medidas internacionales de mayor competencia en los servicios, pueda darse, a efectos mundiales, una disminución de ese efecto? Mire, había muchas medidas internas que se podrían haber tomado con anterioridad con las que ese efecto no se hubiera producido.

Por taciones de división del tiempo, voy a anunciar el tema de las medidas, pero no voy a entrar a fondo en él.

Voy a decir también que este papel que se nos ha entregado es puramente descriptivo y que normalmente debería haber tenido lo lógico; es decir, con esto, qué plan de medidas plantea el Gobierno para suavizar el posible impacto —aparte de alguna que se nos ha dicho oralmente aquí— sobre los flujos comerciales de entrada y, sobre todo, cuál es el plan para sacar el máximo provecho a los flujos de exportación. Ya se ha mencionado alguna vez en esta Comisión aquella frase de que «el futuro no se ve, se hace». No esperemos que sea la exportación «per se», sino qué plan hay, qué serie de medidas, qué plantea el Gobierno, qué nos dice el Gobierno en España que se puede hacer en este momento para, dado este acuerdo, sacar el máximo provecho.

En el siguiente turno, por no alargar demasiado éste, hablaré de alguna serie de estas medidas, pero lo que ahora comento, incluso amablemente denuncio, es la falta de contenido de este tema en el papel que se ha aportado.

En resumen, la postura del Grupo Parlamentario Popular sería: sí al acuerdo en sí con el GATT, sí a sus efectos y sí a que España firme, sin duda. No a cómo se negoció en cuanto a la defensa puntual de algunos temas de los intereses españoles; no, sin duda, a cómo se estudió, lo cual tiene que ver con lo anterior; no a la falta de relación con los sectores y no al carácter descriptivo del documento, a la falta de medidas que, aparte de las menciones que se presenten en su momento, hoy hubiera sido muy interesante escuchar y haber tenido en este documento para que el acuerdo del ex GATT redundase en el máximo beneficio para la economía española y se limitasen en lo posible los perjuicios para la misma.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Por el Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, tiene la palabra don Manuel García Fonseca.

El señor **GARCIA FONSECA**: También quiero agradecer al Ministro la información que nos ha facilitado sobre los acuerdos del GATT.

Seguidamente voy a empezar por señalar una especie de paradoja que mi Grupo cree detectar en lo que va de debate y en la exposición hecha tanto por parte del Ministro como por los grupos mayoritarios que acaban de intervenir. Paradoja que quiero poner de manifiesto, al menos según entiende mi Grupo, y es que por una parte se acaba de decir que no existen estudios, o al menos estudios suficientes y con una fiabilidad aceptable, sobre los impactos

económicos que van a traer esos acuerdos y mucho menos estudios sobre los impactos económicos desglosados por áreas de países o de actividad y, todavía mucho menos, los impactos que estos acuerdos pueden tener sobre las relaciones sociales, sobre el bienestar social, la calidad de vida, el medio ambiente, etcétera, y por otra, se afirma por ambas partes y se coincide en una valoración positiva, con muy escasas reservas, sobre los acuerdos. Esto me parece, como mínimo, paradójico.

Mi Grupo considera que en la creación de espacios económicos mayores, incluso a nivel mundial, hay potencialidades positivas, pero inmediatamente añado el condicional: en la medida que estos espacios económicos más amplios vayan acompañados de regulaciones fiscales, sociales, medioambientales comunes a esos espacios, aunque sean mínimos, para que no solamente esos espacios económicos no vayan en deterioro de esas otras variables que señalaba, que son también económicas, sino incluso para que un concepto tan al uso como el de competencia o de competitividad lo sea realmente, que se vea una base real de competitividad y no relaciones tales que, en definitiva, y simplificando pero yendo al fondo de la cuestión, respondan un poco a la ley del más fuerte.

Nosotros entendemos que cuando se liberalizan las regulaciones estatales al comercio exterior, pero al mismo tiempo no se crea ninguna regulación que tenga en cuenta estos aspectos sociales, fiscales, medioambientales, que no tenga en cuenta la perspectiva de las partes más débiles, dígame países, sectores sociales o medioambientales, en definitiva, repito, los beneficiarios serán siempre las grandes empresas, los países más fuertes, y los perjudicados serán, por el contrario, los países más débiles, los países del tercer mundo, los sectores sociales en general, tanto del primero como del tercero.

Quiero decir también que entiendo la posición tan acrítica por parte del Ministro si se lleva al extremo la lógica de hacer de la necesidad virtud; es decir, de lo que es necesario, de lo que es inevitable, inmediatamente hago la consideración de que es bueno. Digo que me pareció muy acrítica su intervención porque ni siquiera estos aspectos a los que acabo de aludir, que me parece que son fundamentales para poder hacer cualquier tipo de valoración real del impacto o del resultado de estos acuerdos sobre nuestras sociedades, incluso en otros ámbitos del propio Gobierno, se valoran de manera más cauta. Tengo aquí la introducción que hace el Ministro de Comercio en la revista a la que hacía antes referencia el representante del Grupo Popular, y sobre algunos de los aspectos señalados como todavía no terminados por parte del Ministro, pero que, incluso, S. S. los calificó de muy positivos —y la expresión muy positiva es literal— hace una valoración mucho más ponderada. Por ejemplo, sobre los aspectos que sólo han sido esbozados o simplemente no se han podido tratar dice: «Entre los solamente esbozados destaca, en primer lugar, la relación entre comercio y medio ambiente.» Bien es verdad que luego dice que el comité de la OMC se va a encargar de desarrollar estos aspectos, pero de momento están sólo esbozados. Y dice también que entre los problemas que no se han tratado, sobre los que también se va a trabajar ob-

viamente en un futuro, está el tema de la relación entre comercio y derechos sociales.

Una primera cuestión sobre la que mi Grupo quiere llamar la atención de manera insistente y fuerte, si se me permite la expresión, es precisamente sobre este desacompasamiento temporal de por qué se ve como normal, incluso hasta positivo, que se logren espacios económicos, entre comillas (porque, repito, economía es todo, incluyendo estas otras tres variables a las que me refiero), y que esto se pueda hacer con una velocidad, mientras que estos otros aspectos sociales, medioambientales, fiscales, etcétera, se dejen «ad calendas graecas» cuando, por una parte, van a influir de manera decisiva en el bienestar que, a fin de cuentas, es el objetivo fundamental de la economía de los ciudadanos y, por otra parte, van a suponer, a medio y largo plazo, incluso a corto, factores de creación de cuellos de botella en el dinamismo económico de nuestra sociedad.

Si se me permite una pequeña cita que puede sonar estridente en este contexto tan de reconocimiento acrítico, a mi juicio, de estos acuerdos, en un periódico de entre los de más tirada de nuestro país, el Premio Nobel de economía Maurice Allais decía: «Para el tercer mundo el libre comercio es una nueva forma de colonialismo. El GATT no tiene nada que ver con los intereses de los países en vías de desarrollo. Se trata únicamente de los intereses americanos.» No está sacado de ningún documento de la liga comunista internacional ni de ningún grupo extremista, está recogido en un periódico de mayor tirada en nuestro país de un Premio Nobel de economía.

Yo creo que la diferencia entre lo que están diciendo a coro, casi sin ningún tipo de discrepancia, como no sean matices, y una valoración tan radicalmente contraria, nos debiera hacer pensar. Desde luego a mi Grupo le hace pensar mucho. Nosotros pensamos que estos acuerdos tal y como están todavía —y parece que van a seguir así durante mucho tiempo en la medida en que la segunda velocidad es segunda, pero de velocidad tiene poco— van a contribuir a un fuerte detrimento de las pequeñas empresas, de los pequeños productores, de las economías de los países del tercer mundo, etcétera, y los grandes beneficiarios van a ser los países más fuertes, fundamentalmente los Estados Unidos y las grandes empresas transnacionales.

En este sentido, hago relación a dos de las medidas. Las medidas sobre la inversión en el comercio que las relaciono con la otra medida sobre la propiedad intelectual. Por una parte, con las medidas sobre la inversión se logra una liberalización en un grado importantísimo de las inversiones, lo cual dificulta en la práctica cualquier tipo de control a partir de los estados —y hay escasísimas autoridades con poderes supraestatales— sobre los planteamientos, los planes, etcétera, de las grandes compañías transnacionales. Sin embargo, la propiedad intelectual, en la liberalización o el trasvase de tecnologías (de lo que tanto se habla luego en foros internacionales, como la Conferencia de Río, cuando de una forma un tanto pía se entra a tomar en consideración los problemas de medio ambiente, del Tercer Mundo, los problemas de la pobreza en nuestro planeta), a la hora de la verdad, a la hora de atar cabos, a la hora de llegar a acuerdos, resulta que sí queda estricta-

mente regulada. Quedan regulados los derechos de autor de las obras literarias y artísticas, los programas informáticos, las marcas comerciales, los logotipos, las denominaciones de origen, los diseños industriales, etcétera, es decir, la protección de las innovaciones tecnológicas mediante derechos de autor y patentes, lo que obliga a terceros países a reconocerlos y a perpetuar la desventaja competitiva en relación a los países más desarrollados.

Repito, termino como empecé, que a nosotros nos parece que esta doble velocidad y esta falta de regulación en estos tres aspectos fundamentales, como es el medioambiental, etiquetado ecológico, etiquetado energético, envases retornables, etcétera, la regulación social del mismo, el cumplimiento de la OIT, de los convenios internacionales o la regulación fiscal de los movimientos de capital, no es positivo. Sin esto, realmente no se puede tener una valoración tan positiva de los resultados estrictamente económicos que estos acuerdos puedan tener de cara al futuro, sobre todo si eso se desglosa por áreas geográficas, por países, por sectores o por estratos sociales, y mucho menos de los resultados sociales o medioambientales que estos acuerdos puedan tener.

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

El señor **MOLINS I AMAT**: Quisiera iniciar la intervención agradeciendo al señor Ministro la información que nos ha facilitado y, en contraste con otras intervenciones, coincidir clara y llanamente en su valoración general positiva respecto al acuerdo del GATT. No intento discrepar de la opinión expresada de ese Premio Nobel que ha sido citado, respecto a que perjudica a países en vías de desarrollo; no podemos utilizar ese argumento y al mismo tiempo quejarnos del «dumping» social que esos países en vías de desarrollo pueden hacer a determinados productos y decir que nos perjudica. Si nos perjudica a nosotros es que les beneficia a ellos. En este sentido, el juego que puede hacer esa práctica de liberalización del comercio con las patentes, parece que puede ser un poco el equilibrio de esas cosas, es decir, el avance tecnológico contra el coste de mano de obra en otros países.

En cualquier caso, como verá, señor Ministro, lo que menos interesa a nuestro Grupo Parlamentario es la valoración general del acuerdo del GATT. En esto coincido; probablemente era un acuerdo del que en ningún caso España debía quedar descolgada y en el que, en cualquier caso, España debía colaborar, porque a nivel general, global, de economía mundial, es un acuerdo que genera riqueza, que genera incremento de los productos interiores brutos. Lo que sí interesa a nuestro Grupo es que dentro de esa valoración general positiva se procure que también sea positiva para el caso concreto de la industria española.

Eso no se deduce automáticamente de la firma de los acuerdos del GATT; es decir, los acuerdos del GATT generarán, sin duda, un incremento general de la riqueza, pero no simétricamente repartido. Ahí es donde nuestro Grupo Parlamentario tiene mucho interés en que este tema sea de-

batido en la Cámara. Recordará el señor Ministro cómo la comparecencia ante esta Comisión es a solicitud de nuestro Grupo Parlamentario, en interpelación dirigida al Gobierno, solicitando que fueran debatidos los impactos del GATT, en la Comisión de Comercio, en la Comisión de Agricultura y en la Comisión de Industria, sobre esos sectores, que son, creemos nosotros, los más afectados por los acuerdos del GATT. Y no tanto, insisto, para realizar una valoración general de esos acuerdos como para ver la forma en que nosotros, en nuestro caso concreto, con nuestra industria concreta, con nuestra agricultura concreta, con nuestro comercio exterior concreto debemos beneficiarnos e implementar los factores positivos que puede tener la finalización de los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT.

Quisiera iniciar la intervención con una reflexión previa a la evaluación de ventajas y desventajas para delimitar unos primeros objetivos globales, que, sin duda, deberá fijarse la economía española en el corto y medio plazo. El primer objetivo —ese debe ser el de nuestra actuación, entendiendo, señor Ministro, señor Presidente— es el de la internacionalización de la economía española. En un futuro inmediato la economía española debe alcanzar el grado de apertura hacia el exterior que tiene cualquiera de las grandes economías europeas, especialmente en lo que se refiere a la importancia que tienen las exportaciones en el producto interior bruto global de la economía española respecto a la que tienen las economías de Alemania, Reino Unido, Francia, por ejemplo, o también la importancia que tiene la inversión de cada uno de estos países en el exterior. Respecto a este objetivo, de las propias cifras dadas por el señor Ministro, ya surge una primera meta concreta, que nuestro Grupo Parlamentario cree que debemos alcanzar: el incrementar en un 25 por ciento la importancia de nuestras exportaciones en el peso del producto interior bruto. En 1992 —daba las cifras el señor Ministro— las exportaciones alemanas representaban el 24 por ciento de su producto interior; las del Reino Unido, el 23,7; y las francesas, el 22,6. En ese mismo año, las españolas representaban sólo el 17,5. En 1993 ese porcentaje ha mejorado, y mejorará más en 1994, pero antes de la firma del GATT, el peso medio sobre el producto interior bruto de las exportaciones en la Unión Europea era de un 25 por ciento más alto que el nuestro. Es decir, nosotros estamos oscilando entre el 17 y el 20 en 1993 y ellos estaban aproximadamente en el 25 superior. Por tanto, deberíamos marcarnos ese objetivo.

Un segundo objetivo respecto a la inversión española en el exterior. En 1992 la inversión directa española en el exterior representó el 0,6 por ciento del PIB, cuando en Alemania era el 1 por ciento, en el Reino Unido, el 1,3, y en Francia, el 1,4. Esto significa que para alcanzar un grado de internacionalización de nuestra economía parecido al que mantienen Alemania, Reino Unido y Francia, deberíamos doblar el peso de la inversión directa española en el exterior. A nuestro entender, estos objetivos deben considerarse como mínimos, ya que el cumplimiento de los acuerdos del GATT probablemente comportarán la necesidad de abrirse todavía más al exterior.

En el ámbito macroeconómico, y para potenciar los aspectos positivos de los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT, y frente a la Unión Europea cree nuestro Grupo que debe intervenir con la máxima prioridad en política comercial europea y en la Organización Mundial del Comercio. El sector exterior es en estos momentos el que representa un mayor potencial de crecimiento y de competitividad para la industria española. En consecuencia, debemos aspirar a intervenir en la política comercial europea, a copar puestos relevantes en las instituciones comunitarias relacionadas con el comercio exterior y a participar muy directamente en los trabajos de la Organización Mundial del Comercio.

En segundo lugar, creemos que debe estimularse un proceso de reforma de los mecanismos de decisión de la Unión Europea en política comercial. La creación de la OMC es positiva y comporta la necesidad de adaptar las legislaciones estatales a la nueva organización. Sería conveniente, sin embargo, que los países miembros de la Unión Europea potenciasen sus aspectos comunes para fortalecer una política común dentro de la organización. En este sentido debería estimularse el proceso de reforma de los mecanismos de decisión en materia de política comercial para que tuviesen mayor operatividad y eficacia. Por ejemplo, convendría, a nuestro entender, aprovechar al máximo los instrumentos de defensa comercial de que dispone la Unión Europea, por ejemplo, apoyando cualquier procedimiento de investigación de «dumping» —al que ha hecho referencia el señor Ministro—; fortalecer el control aduanero y estadístico de las importaciones comunitarias; exigir un esfuerzo recíproco de apertura de mercados al que efectúa la Unión Europea, especialmente por parte de China, India, Pakistán, Indonesia; propiciar la estabilidad del sistema monetario internacional; promover la convergencia económica entre los países miembros.

En el ámbito interno de la propia economía española, garantizar la reducción del déficit público, con la finalidad de permitir un mayor descenso de los tipos de interés y de la inflación; impulsar la inversión y la economía productiva como prioridad para la mejora de la competitividad y la creación de empleo —la política monetaria debe contribuir al control de la inflación, sin desincentivar la inversión—; evitar la sobrevaloración de la peseta; acelerar las reformas estructurales que requiere nuestra economía —en especial es preciso poner en marcha con celeridad toda la reglamentación que requiere la reforma laboral ya aprobada—; afrontar las modificaciones fiscales pendientes respecto al Impuesto sobre Sociedades y a la fiscalidad que recae sobre la actividad productiva, y en último lugar, avanzar en la liberalización de la actividad productiva, especialmente en lo que se refiere a telecomunicaciones y servicios.

Sí debemos ahora concretar, de estas actuaciones, aquellas que afectan particularmente al Ministerio de Industria, políticas horizontales que requieren todos los sectores para mejorar su internacionalización y competitividad. Distinguiríamos cinco ámbitos. En primer lugar, incentivar la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas. El mayor potencial de crecimiento de la exportación de la

industria española no está en las empresas del INI ni en Telefónica ni en las grandes multinacionales. Todas estas empresas ya contemplan —o deberían contemplar, como mínimo— entre sus planes la prioridad de la exportación. El problema está en multiplicar el potencial exportador que tienen las pequeñas y medianas empresas y que no utilizan, ya que la economía española está formada por pequeñas y medianas empresas en un grado muy superior a las economías de otros países comunitarios. El objetivo que debemos alcanzar es que las pequeñas y medianas empresas de todos los sectores consideren la exportación al mercado comunitario o a países terceros con planteamientos equivalentes a los que aplican para el mercado doméstico español, deben percatarse de que si no son competitivas en Lyon o en Milán tampoco lo serán en Valencia o en Sevilla.

El segundo aspecto es reducir la fiscalidad sobre la producción. La estructura de la fiscalidad no depende del Ministerio de Industria, pero la industria depende en buena parte de la estructura de la fiscalidad, señor Ministro. En España las cotizaciones sociales tienen una importancia sobre la fiscalidad total superior a la que tienen en otras economías desarrolladas. Esta situación se ve agravada con la liberalización de la economía hacia países terceros en los que la fiscalidad social es mínima o inexistente. En consecuencia, la industria necesita un trasvase de fiscalidad que incide directamente sobre la actividad productiva —cotizaciones sociales—, hacia fiscalidad que grave el consumo y que repercute tanto en los productos del propio país como en las importaciones. Debemos cambiar cotizaciones sociales por el Impuesto sobre el Valor Añadido.

Vigilar la evolución de los costes energéticos. Este tema depende de su Ministerio e incide directamente sobre los costes y competitividad de numerosos sectores industriales, químico, siderurgia, textil, etcétera. La devaluación de la peseta ha mejorado el precio del kilovatio respecto a otros países europeos, también en esfuerzo en tarifas de este año; sin embargo, seguimos teniendo una energía relativamente cara que no beneficia la competitividad de nuestros sectores industriales.

Mejorar la relación entre el Ministerio de Industria y el Ministerio de Comercio para, conjuntamente, promover la internacionalización de las empresas. Si nuestro mercado es el mundo, especialmente después de los acuerdos de la Ronda Uruguay, en estos momentos resulta fundamental que las relaciones entre el Ministerio de Industria y el de Comercio sean especialmente operativas. Eso significa que para conseguir una verdadera internacionalización de las empresas industriales es necesario que el Ministerio de Industria participe en actuaciones tales como: promover la cultura de la exportación entre las empresas de cada sector; incentivar la creación de consorcios de promoción y comercialización de productos; apoyar la presencia de las empresas en el exterior mediante la información sobre mercados y promoción, asistencias a ferias y misiones comerciales; impulsar la imagen del país como fabricante de determinados productos; priorizar la exportación hacia países con buenas perspectivas futuras de expansión y que experimentan una liberalización comercial significativa:

América Latina, Sureste asiático, China, India, Países del Magreb; potenciar el acceso de las empresas a los instrumentos de financiación internacional actualmente existentes que, en general, están muy poco aprovechados por la industria española.

En el ámbito de la innovación tecnológica y de calidad o de la formación, la competitividad de la industria depende de la capacidad de innovar. Este es uno de los principales problemas que tienen nuestros sectores productivos, ya que muy pocos se destacan por su capacidad de innovación. Una primera consideración en este ámbito es que desde el Ministerio de Industria debe adoptarse una concepción lo más amplia posible del concepto de innovación tecnológica y de calidad. Diversos sectores manufactureros, que destinan importantes recursos a la innovación mediante el diseño, no encuentran la debida acogida en las normativas vigentes para que estos gastos en innovación sean subvencionables o puedan acogerse a los incentivos fiscales por inversiones en I+D. Esta cuestión, a nuestro entender, debería revisarse.

En segundo lugar, y en lo que se refiere a la innovación tecnológica propiamente dicha, el Ministerio debería reforzar sus posiciones en cuestiones como generación de una infraestructura tecnológica de apoyo a la industria; promoción de la cooperación entre empresas en actividades de I+D y la cesión de tecnología de empresas extranjeras; y reforzamiento progresivo del control de las normativas sanitarias y medioambientales.

En tercer lugar, la capacidad de innovar depende de la formación. Tampoco la formación es una competencia directa del Ministerio de Industria y, sin embargo, el Ministro de Industria debe contemplar una vía de apoyo a las iniciativas empresariales, mediante planes de formación del personal, estrechamente relacionados con los sectores.

En cuarto lugar, a menudo la capacidad de innovar depende del tamaño de la empresa o de la capacidad de la misma para relacionarse con otras empresas, lo que requiere la necesidad de que la política industrial apoye los procesos de cooperación interempresarial, la creación de «joint venture» o de agrupaciones de interés económico y la promoción de la fusión o concentración entre empresas.

Como ha dicho el señor Ministro, y como el propio Consejo de Ministros de Industria de la Unión Europea marcaba en su reunión del 22 de abril, y siendo cierto que para la industria textil española probablemente fue de un impacto mayor todavía la adhesión a la Comunidad Europea y la creación del Mercado Unico Europeo, el sector textil es el que viene, a nivel global europeo, afectado en mayor medida por los Acuerdos del GATT. Por eso quisiera dedicar una parte de mi intervención a este sector, anunciando que algunas de estas medidas son perfectamente trasladables a otros sectores manufactureros que también tienen en el diseño y en la creatividad una parte importante de su valor añadido. El juguete, el zapato..., son sectores a los que muchas de esas políticas que proponemos para el sector textil son perfectamente trasladables.

Quisiera hablar, en primer lugar, de las medidas para reforzar los instrumentos de defensa comercial. Se trataría de aprovechar al máximo los instrumentos de que dispone

la Unión Europea, reforzándolos en su caso de modo que permitan una aplicación rápida y eficaz de las reglas del GATT para garantizar un comercio libre y transparente. Como ejemplos de actuaciones podría mencionar la aplicación, prácticamente automática, del mecanismo ya señalado por el señor Ministro, de salida de cesto o cláusula de salvaguarda del sector textil, cuando lo solicite el subsector afectado y a iniciativa, como así lo marcan las reglas del juego, de la propia Comisión Europea; apoyo incondicional a los procedimientos anti «dumping» instados por el sector. Sabe el señor Ministro que en estos momentos se encuentran en trámite de investigación diversos recursos relativos a tejidos de algodón, tejidos de fibra sintética y ropa de cama, que encuentran graves dificultades burocráticas para su resolución en el seno de la Comisión. Exclusión del textil del sistema de preferencias generalizadas en función del nivel de desarrollo y la posición de cada país exportador en el mercado europeo; extraordinaria vigilancia en la eventual creación de una zona de libre comercio o de libre cambio entre la Unión Europea y Turquía, prevista para el año 1995. España debe mantener las más serias reservas mientras no se den en Turquía las condiciones de competencia exigidas a los Estados miembros, política de subvenciones, «dumping», obstáculos no arancelarios a la importación, etcétera.

Rápida referencia a los flecos pendientes en los Acuerdos del GATT. Quedan flecos pendientes de negociar que tienen una incidencia directa sobre el sector textil. Entre éstos, el más importante, la consecución de la cláusula de reciprocidad en la apertura comercial de países asiáticos, tan importantes como India, Pakistán, Indonesia o China. Como prioridad debe considerarse el endurecimiento del acuerdo textil con respecto a China, país que no es miembro del GATT, que no se rige por una economía de mercado, que incurre en numerosos fraudes para burlar las cuotas de importación y que en estos momentos es el primer proveedor exterior de productos textiles de los Estados Unidos y de la Unión Europea. Se deben extremar las condiciones previas a su posible acceso a la Organización Mundial del Comercio. En esta cuestión debe considerarse que las expectativas de aumento de la exportación europea de productos textiles es muy limitada si no se consigue precisamente la apertura de estos mercados.

Aplicación de medidas contra el fraude en las importaciones de productos textiles. Es urgente adoptar las medidas necesarias para vigilar que se cumplan los acuerdos suscritos y evitar las importaciones fraudulentas por vía directa o indirecta. Esto significa que desde la perspectiva comunitaria debe darse el máximo apoyo a la «Textil anti-fraud initiative», al «Tafi» ya mencionado por el señor Ministro, que requiere de más medios financieros y humanos.

Desde la perspectiva española, es preciso reforzar la cooperación entre el Ministerio de Comercio, el Departamento de Aduanas y el Ministerio de Industria. En España debe constituirse una Comisión Mixta entre el Estado y la industria que tenga como misión evitar la invasión de nuestro mercado con un alud de importaciones procedentes especialmente de los países asiáticos.

Ya se ha hecho referencia aquí a que deberían funcionar las estadísticas de Aduanas; deberían vigilarse los puertos españoles y exigir que se vigilen con el mismo interés los demás puertos europeos, especialmente aquellos pertenecientes a países con un sector textil poco productor y muy comercializador como, por ejemplo, Holanda. Deben establecerse los controles oportunos por parte de la Unión Europea para evitar la desviación de importaciones procedentes de países productores a través de países no productores del sector textil.

En cuanto a actuaciones internas, incrementar el montante total de ayudas destinadas al plan sectorial textil-confección hogar, cuyo presupuesto actual obliga a priorizar muy rígidamente las acciones a desarrollar e impide la inclusión de nuevas propuestas, ampliar y revisar los conceptos por los que se apoyan las actividades de promoción de las empresas. Debe considerarse el diseño y la fabricación de muestrarios del sector textil, por ejemplo, como inversión en innovación a los efectos de la aplicación de los incentivos fiscales para las inversiones en I + D, y una propuesta muy concreta: incorporar un representante del sector textil en el Consejo de Administración del ICEX entre los representantes de los distintos sectores que está previsto formen parte de dicho Consejo de administración.

Reforzar el plan de competitividad. Sabe el señor Ministro la importancia que nuestro Grupo Parlamentario da a este tema. Plan de competitividad que, como ha recordado el señor Ministro, es la versión española del plan Retex europeo. Tiene como característica su carácter «light» dentro de los planes de reconversión, ya que sólo puede incluir inversiones dirigidas a formación, consultoría externa, diagnósticos, etcétera. El plan de competitividad no ha sido bien acogido por el sector, no fue en su momento bien acogido por el sector, ni está utilizando —lo conoce el señor Ministro— todas las partidas presupuestarias disponibles, lo que equivale a decir que no funciona suficientemente bien. Que el plan no funcione no significa que no sea necesario —lo sabe el señor Ministro—, simplemente, creemos nosotros, implica que deben reformarse algunos aspectos fundamentales, con la finalidad de que puedan utilizarse de verdad como un plan de competitividad del sector. En este sentido, propondríamos una reorganización en la gestión del plan. En un plan anualizado, por ejemplo, como es el plan de competitividad no tiene lógica que el Gobierno decida las concesiones de subvenciones a finales de junio, que la empresa reciba la notificación de lo que se le concede a mediados de agosto o a principios de septiembre y que deba justificar las actuaciones realizadas por las que había solicitado la subvención durante el mes de noviembre; es decir, en dos meses debe realizar todas las actuaciones acogidas al plan de competitividad. Esta forma de funcionar, entendemos nosotros, no contribuye a mejorar la competitividad del sector sino que, muchas veces, simplemente mejora la cuenta de explotación cuando se obtiene la subvención, pero no la competitividad real de la empresa receptora de esa subvención.

En segundo lugar, ampliar los criterios de asignación de los conceptos subvencionados por el plan de competitividad. En España, los criterios de asignación son mucho más

restrictivos que en Portugal para la aplicación de un mismo plan Retex. Por ejemplo, si se desea implantar un plan informático para la producción ventas-facturación, podrán acogerse al plan los gastos de consultoría informática pero no puede acogerse todo lo que se refiere a la adquisición de «software» o de renovación de equipos. En este sentido, cabe recordar que las interpretaciones sobre la normativa europea pueden ser más o menos restrictivas, y de ahí nuestra intervención. En España son en este momento, a nuestro parecer, excesivamente restrictivas, lo cual no tendría sentido cuando a final de año se observa que no se han gastado en este plan todos los recursos que tiene a disposición y que han sido presupuestados. Deberían por tanto incorporarse nuevos conceptos por los que el plan pueda beneficiar al sector textil; se trataría de permitir la subvención, por ejemplo, del plan a infraestructuras productivas que globalmente tiene el sector.

Quisiéramos señalar también la posibilidad de introducir medidas sociales de acompañamiento. Además, al plan de competitividad le falta uno de los aspectos más importantes que es la introducción de medidas sociales de acompañamiento de un proceso de reestructuración. Se trataría de permitir que el plan procediese a incentivar una renovación de la maquinaria, acompañada, como es obligatorio, por destrucción de maquinaria antigua y de la adopción de medidas sociales de acompañamiento, tales como las que se han adoptado para sectores industriales más concentrados como la siderurgia, el naval, etcétera. Este es un planteamiento que no está en contradicción —entendemos nosotros— con las normas comunitarias, ya que se trataría de ajustar un sector y en ningún caso de potenciarlo.

Hay que dedicar un capítulo específico para la competencia de Portugal, señor Ministro. Desde 1986 hasta 1999, es decir, durante 14 años, Portugal habrá recibido ayudas comunitarias ininterrumpidas para la reconversión de su capacidad productiva, y Portugal significa competencia directa con España en el sector textil, porque nuestro mercado es el mismo. Los indicadores de la Comisión Europea respecto a cuestiones como pérdida de empleo, situación de la balanza comercial, etcétera, indican que nuestra situación es la peor de entre los países comunitarios. Además, por otra parte, en estos momentos, Grecia se está planteando presentar un plan similar al conseguido por Portugal para obtener ayudas comunitarias para su sector.

Nuestra posición —y la conoce el señor Ministro— es que desde un punto de vista liberal y racional es mejor que no haya ayudas para nadie, pero si el consenso obliga a pagar determinadas ayudas a Portugal o a Grecia, España no debería quedar al margen de las mismas.

Quiero hacer un ruego de mayor operatividad al Ministerio. Desde la constitución del nuevo Gobierno no sólo nuestro Grupo sino el propio sector textil —debo decirlo, señor Ministro, y lo hago con satisfacción— constatan una mejor actitud y comprensión de su problemática por parte del Gobierno, y del Ministerio de Industria en particular. Sin embargo, constatan también que la capacidad de respuesta y operatividad del Ministerio no es todavía suficiente. Bajo el concepto de propiciar la competitividad, se anuncian importantes políticas e incentivos que

no llegan a concretarse en la realidad. Un ejemplo de esta situación es precisamente la constitución del grupo de seguimiento de la aplicación de los acuerdos del GATT, iniciativa del propio Ministerio de Industria, que fue muy bien acogida por el sector pero que no se ha puesto en marcha, porque parece que hay disparidad de criterios entre los Ministerios de Industria y Comercio. Si es así, le solicitamos que se resuelvan, porque el sector tiene mucho interés en que esta iniciativa, que el Gobierno se comprometió a crear hace seis meses y que todavía no se ha creado, pueda llevarse a cabo.

Aunque ya he comentado que algunas de estas medidas solicitadas o puestas de manifiesto para el sector textil son trasladables perfectamente a otros sectores, quisiera hacer una puntual referencia —y acabo con esto, señor Presidente— a otro sector, el de la electrónica y la informática, muy directamente implicado también en los acuerdos del GATT o por los efectos que sobre él pueden tener los acuerdos del GATT.

Creemos, señor Ministro, que debería adaptarse la legislación sobre incentivos a la exportación y a la internacionalización de las empresas a la problemática de la pequeña y mediana empresa. En general, los incentivos que se otorgan mantienen demasiadas rigideces, de manera que puede comprobarse que son, prácticamente en exclusiva, las empresas multinacionales las que se benefician de los incentivos otorgados.

Solicitaríamos que la Administración estrechase las relaciones con las asociaciones de exportadores, de manera que estas asociaciones puedan canalizar buena parte de las tareas de información y tramitación de expedientes para la consecución de ayudas a la exportación. La actuación de estas asociaciones, innecesarias para las grandes empresas, es fundamental para las pequeñas y medianas empresas.

En cuanto a las medidas financieras, creemos, señor Ministro, que debería reservarse un determinado porcentaje de las ayudas financieras previstas para la exportación, o de los créditos con bajo tipo de interés que se otorgan, para las pequeñas y medianas empresas. Ocurre a menudo que la totalidad de determinados créditos y ayudas a la exportación quedan copados por las grandes multinacionales, extranjeras en su mayoría, o por las grandes empresas del sector público español, Telefónica o INI, en perjuicio claro y evidente de las pequeñas y medianas empresas.

Acabaría repitiendo algo que he dicho al principio: que las exportaciones son probablemente el sector de mayor capacidad de incremento en este momento y que ese incremento de las exportaciones deberá venir, señor Ministro, de la capacidad que tengamos para impulsar las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas, por cuanto que las grandes tienen ya prácticamente copada su posibilidad de exportación y de crecimiento en ese sentido.

Muchas gracias señor Presidente por su interpretación laxa en cuanto a la duración de mi intervención; muchas gracias, señor Ministro.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Tiene la palabra el señor Ministro de Industria y Energía

para responder a las posiciones escuchadas de los portavoces de los grupos parlamentarios.

El señor **MINISTRO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Eguigaray Ucelay): Muchas gracias, señorías, por sus intervenciones.

En una segunda intervención trataré de responder a algunas de las cuestiones que se han planteado. Naturalmente, no pretendo discutir opiniones que son legítimas, aunque sean discrepantes; me parece que hay valoraciones que son dignas de la ideología, del punto de vista en el que cada uno se sitúa, pero que no necesariamente tienen que dar lugar de nuevo a una confrontación en un tema en el que, sin duda alguna, hay muchísimas cosas que opinar, todas ellas perfectamente legítimas. Quiero agradecer en todo caso al señor Pérez por compartir la valoración y por compartir, sobre todo, la relevancia y la importancia que desde una perspectiva estratégica tiene para la economía mundial, para la europea y especialmente para la española, el Acuerdo GATT. Seguramente esto es lo principal y lo más importante de lo que he querido decir, y seguramente es mucho más importante que el análisis de un sector, por relevante que pueda ser, el problema en una perspectiva de tiempo. Estamos hablando de cómo puede evolucionar la industria española a partir de la Ronda Uruguay del GATT, sobre todo estamos tratando de captar las consecuencias y si esto es bueno, es malo o es regular, si podría ser mejor o podría ser peor, dependiendo de qué efectos tenga.

Pues bien, mi convicción, le vuelvo a repetir, señor Pérez —y me alegro de que usted lo valore en esos mismos términos—, es que la economía española cuanto más liberalizada ha estado ha ido mejor y que el reto de la competitividad, una convicción que me parece que compartimos muchísimos en este país y que, en todo caso, quizá alguno de los que todavía no la comparten tengo la esperanza de que se sumen a este consenso a medida que el tiempo pase, es hoy una necesidad de nuestro país. En consecuencia, creo que a la economía española y a la industria española les va a ir mejor con GATT que sin GATT y que los riesgos que en este momento pueden derivarse para algunas empresas o para algunos sectores, que ciertamente no son desdénables o no pueden ignorarse, tienen su contrapartida en elementos de salvaguardia y medidas de acompañamiento suficientes como para tornarlos en efectos o no negativos o incluso positivos.

Por tanto, señor Pérez, estoy de acuerdo en que quizá los enormes temores que se levantaron en muchos sectores sociales de este país de cara a la Ronda Uruguay del GATT, a la vista de la información de la que hoy se dispone, a la vista de un análisis más pausado, hecho incluso fuera de ese debate, quizá hoy son menos justificados que los que entonces existían, lo cual no quiere decir que no deban seguir siendo un estímulo para la mejora de la competitividad en esos sectores.

Efectivamente —y luego me referiré especialmente a apostillar la intervención del representante de Convergencia i Unió— en el sector textil hemos hecho la parte más importante de lo que teníamos que hacer en el pasado; es verdad que siguen existiendo problemas y es verdad que

tienen que seguir existiendo medidas serias de acompañamiento. Por supuesto que, sin duda, de todos los sectores industriales es, quizá por la relevancia y la significación que tiene en la economía española, aquel que hoy podría tener, dependiendo de cómo evolucione nuestra política europea —la española en particular— y el comportamiento de otros países, mayores riesgos, por lo menos en las evaluaciones que se han hecho, en relación con otros sectores.

Sobre el tema del medio ambiente y sobre la cláusula social también tenemos una valoración coincidente, señor Pérez. La intervención del representante de Izquierda Unida, a la que luego me referiré, ha sido menos coincidente en esta cuestión. Yo no he dicho que estas cosas signifiquen ya un horizonte positivo. Sí he dicho que una incipiente disciplina en materia medioambiental y en materia social puede ser un factor positivo para todo el mundo, dependiendo de la Organización Mundial de Comercio y del comportamiento del resto de los países, porque integrar las inevitables consecuencias medioambientales a través de una organización con una cierta capacidad de orientar las decisiones de los gobiernos en materia medioambiental y en materia social, sin duda, puede ser algo que tenga un efecto positivo no sólo sobre el planeta en materia medioambiental, sino sobre algo que quizá es mucho más importante desde el punto de vista de la sociedad humana como es la generalización de mecanismos, de instituciones, de reglas de comportamiento social que, sin duda alguna, sin algún mecanismo coactivo por indirecto que fuera, tal vez tardarían más tiempo en aplicarse en algunos países. A eso me referiré de nuevo después.

Ahora quiero agradecerle su valoración. Me parece que ésta es una ocasión sobre todo para seguir estimulando en un discurso que me parece fundamental desde el punto de vista de la política industrial del Gobierno, y yo creo que de toda la sociedad. La competitividad no es una fábula, no es un planteamiento meramente tecnocrático, es el reto de nuestros tiempos y es un reto que entraña comportamientos sociales acordes, lo cual significa la necesidad de revisar, tal vez, muchas ideas establecidas en muchas áreas de nuestra vida económica y social, a las cuales todavía ni siquiera nos hemos aproximado suficientemente en algunos terrenos.

Señor Gamir, sabe que respeto sus opiniones y, por tanto, no las voy a discutir. Sólo resumiré algunas de las que usted ha expresado y le voy a dejar con sus valoraciones. Si yo he entendido bien, usted ha dicho que este acuerdo es bueno y que lo es a pesar del Gobierno. No esperaba que fuera usted mucho más generoso en este tema. En todo caso, quiero tomar buena nota de que a usted y a su Grupo le parece un buen acuerdo, no obstante las insuficiencias del Gobierno o algunas de las insuficiencias en la fase de discusión en cuanto a información, preparación de estudios, etcétera, a las que usted se ha referido, en mi opinión con notable injusticia, pero en todo caso ahí están.

Como no se trata de aportar en este momento lo que se ha hecho, ni de volver a la fase de negociación, eso forma parte ya de tiempos pasados, yo quiero pensar sobre todo en el futuro. Las limitaciones que este Gobierno tiene (que

yo conozco y que usted naturalmente acentúa) no importarán demasiado si éste es un buen acuerdo para la industria de este país, a pesar de que lo haya hecho este Gobierno en el marco de la Unión Europea.

En todo caso, dos matizaciones nada más. Decía usted que se negocia mal cuando no existen estudios y al parecer era fundamental, para haber negociado bien, hacer un estudio en cada uno de los sectores industriales sobre su grado de protección efectiva. Este me parece que ha sido su énfasis argumental. Naturalmente, la protección efectiva es un tema en el que usted ha teorizado incluso con su tesis doctoral, tema que han estudiado muchos economistas de este país y sobre el que no pretendo en este momento entrar en una polémica. Hoy ya este tema no es la novedad que fue en aquel tiempo y yo creo que no era lo más relevante para la discusión adecuada, especialmente en las fases últimas de la negociación, donde ha sido necesario sobre todo defender aquellas cosas que sabíamos que eran más relevantes desde el punto de vista de la industria.

Sin embargo —usted conoce bien porque también se ha dedicado a estudiarlo— ¿cuántos estudios ha habido desde el año 1970 sobre impacto de los cambios en la protección arancelaria? Usted, que es un estudioso de esa cuestión, recordará seguramente ahora hasta qué punto una buena parte de los primeros estudios de los años 1970 han tenido que ser notablemente revaluados posteriormente y algunas de las predicciones que entonces se hicieron han tenido también que ser reconsideradas.

Quiero expresar que yo soy el último en ser frívolo en la consideración de los estudios teóricos. Me importan, una buena parte de mi vida la he dedicado a eso y, por tanto, no negaré importancia a estas cosas. Sin embargo, créame que en los sectores más delicados e importantes de nuestra economía ha habido no sólo contacto con los sectores, sino que ha habido negociaciones, ha habido discusiones, ha habido informaciones, aunque, naturalmente, en un período de una cierta preocupación por algunos sectores, es bastante difícil impedir que muchos de ellos no se hayan expresado en términos de manifiesta preocupación ante su Grupo Parlamentario, como ante el representante del Grupo Parlamentario que tiene usted detrás, como ante el Grupo Socialista y ante otros grupos. Esto ha formado parte del panorama en un ambiente todavía de cierta incertidumbre sobre cómo podía acabar la negociación. Sin embargo, eso está muy lejos de justificar o de servir para argumentar el que en este período no haya habido contacto, y a veces muchísimos, algunos los he protagonizado yo mismo, con los sectores eventualmente más afectados por los resultados, dependiendo de que se produjeran las cosas en una dirección o en otra de la Ronda Uruguay del GATT.

Se ha referido usted luego a algunas otras cuestiones, a las que por cierto yo había aludido. Sobre el sector textil, he expresado las limitaciones que tiene el acuerdo y, al mismo tiempo, he restado dramatismo a una situación demasiado dramatizada, a mi juicio, en el pasado, en relación con lo que hoy es el acuerdo, lo cual está muy lejos de servirme del argumento para eliminar las preocupaciones, sino que como he dicho anteriormente, se trata de hacer un seguimiento puntual (y luego me voy a referir de él) de lo

que pueda ocurrir en el sector textil y de la manera en la que tenemos que contribuir a limitar los eventuales efectos negativos y, en cambio, tratar de aprovechar los efectos positivos.

Sobre especialistas en aduanas, formación por el sector, problemas de desacuerdo del sector con el tema de las ayudas, me voy a referir de nuevo a ello al contestar al representante de Convergència i Unió. No trato de excluirlo ahora, señor Gámir; lo que pasa es que pretendo ordenar un poco las ideas en una exposición más sistemática, me parece, como la que corresponde a una intervención que ha versado muy específicamente sobre el sector textil.

Yo estoy de acuerdo en que hay muchos otros elementos que tomar en cuenta. Se ha referido usted a problemas del pasado ya, del tipo de cambio, o a problemas de reformas estructurales. No estábamos discutiendo sobre eso, pero permítame estar de acuerdo sobre ello. Yo he hecho una referencia al tema del tipo de cambio y he hecho una referencia sobre todo a los problemas de la interrelación entre la industria y los servicios y, fundamentalmente, a un problema que se ha puesto de manifiesto también en la discusión de la Ronda GATT. Por tanto, al amparo de la incidencia que tiene el sector servicios y la inclusión, todavía incipiente, de determinados servicios en el ámbito del GATT, ciertamente me parece que es una buena ocasión para reflexionar sobre las consecuencias de una liberalización en materia de servicios y en materia de competitividad de la industria, aspecto en el que seguramente coincidimos teóricamente, al menos sobre la necesidad de introducir toda la competencia que sea posible en un sector, por otro lado particularmente refractario a la competencia, por razones bastante obvias, incluidas algunas insuficientes reformas estructurales todavía en curso.

Coincido con usted, señor Gámir, en dos cosas: éste es el momento en el que tenemos que pensar no solamente en las medidas de salvaguardia sino también en las medidas positivas; cómo sacar provecho finalmente de este proceso. Lo que le diré solamente es que, sobre ambos aspectos, el Gobierno, y en relación con las competencias de cada uno de los Ministerios, no sólo viene reflexionando, sino tomando iniciativas. Me he referido muy en particular a iniciativas que se tomaron en el marco del Consejo de Ministros de la Unión Europea el pasado abril, y créame que no son iniciativas que surgen porque sí, sino iniciativas que surgen porque hay gobiernos que están precisamente en eso: preocupándose de algunos efectos que pueda tener sobre el textil y, por tanto, por ejemplo, era el caso que he citado, tomando medidas precautorias en el marco de la Unión y en el marco de nuestro propio país. Hemos de continuar en esa dirección, haciendo un seguimiento de aquellos sectores especialmente sensibles, no solamente para tratar de ver si el comportamiento responde al que en este momento prevemos, sino también para ver que en aquellas otras áreas de actividad en las que quizá no se vislumbran en principio efectos negativos no ocurra que las previsiones no corresponden exactamente a la realidad. Al fin y al cabo, las anteriores rondas GATT, incluidas desde luego las primeras, realmente tuvieron un efecto sobre un conjunto de países notablemente menor del que ha

de tener esta Ronda GATT, que afecta a más de un centenar de países, y ciertamente abarca muchas más áreas de actividad. En consecuencia, tampoco sería extraño que, derivado de un proceso —esperemos que ocurra— de mayor crecimiento mundial y derivado no solamente de lo que ocurre con el GATT sino de otras muchas cosas, como pueden ser determinadas tasas de crecimiento muy diferenciales entre unas zonas geográficas y otras en el mundo, pudieran obtenerse modificaciones, alteraciones, desviaciones o creaciones de comercio distintas de las que en este momento están anticipadas por los análisis hoy por hoy más solventes. En consecuencia, seguir eso es algo que desde las competencias del Ministerio de Industria haremos respecto de los sectores, sin perjuicio de que le corresponderá quizá de una manera más exhaustiva al Ministerio de Comercio, como Ministerio competente globalmente en esta cuestión, hacer un seguimiento de carácter más general.

Sobre sacar provecho, también le quiero decir, señor Gámir, que estoy de acuerdo. No he expuesto ni podía hoy exponer todas las medidas y toda la política económica del Gobierno, pero es verdad que algunas de las cosas que me parece que usted ha sugerido forman parte de medidas adoptadas por el Gobierno. Por ejemplo, aquellas que tienen que ver con el fomento de las exportaciones—y a las que de nuevo me volveré a referir— forman parte de medidas recientes adoptadas de nuevo por el Gobierno, lo cual no quiere decir que sea ni siquiera la última palabra sino un plan o un conjunto de nuevas medidas, complementarias de las anteriores, que, naturalmente, todavía podrán ser perfeccionadas e incluso seguidas de otras ulteriores, puesto que nos importa, y muy mucho, naturalmente, que el sector exterior, en una economía cuya internacionalización es creciente, tenga la relevancia que en este momento está teniendo precisamente para el propio crecimiento económico de nuestro país. Por tanto, en esa dirección estamos también trabajando y seguiremos trabajando, porque nos parece que es un elemento muy importante, no solamente en el año 1994, sino, especialmente, para los años siguientes, y es una orientación estratégica de la política económica del Gobierno. Sin duda alguna, no se puede analizar en dos frases y no se puede analizar en un debate en el que tenemos que hablar de tantas cosas, y ni siquiera es estrictamente de la competencia del Ministerio de Industria, pero sí una de las áreas que hoy son áreas relevantes y prioritarias de la acción del Gobierno dentro del entorno de la política macroeconómica y de la política global, industrial, agrícola, de servicios, de reformas estructurales, etcétera, que el Gobierno está poniendo en marcha.

Señor García Fonseca, la verdad es que a usted le ha parecido que mi consideración —parece que es lo que sustantivamente ha dicho— era acrítica. Permítame que le devuelva con todo cariño esta consideración. Usted ha dicho que esto es acrítico o que mi valoración era acrítica porque habiendo dicho que todos los estudios no son fiables al cien por cien, de ahí sacaba la conclusión de que, no obstante, globalmente, esto era positivo. De ninguna manera veo una contradicción entre una posición y la otra. Si le hubiera dicho que las perspectivas de crecimiento económico, de cre-

cimiento del PIB mundial o del comercio mundial pueden situarse en el entorno en que lo han pronosticado algunas organizaciones internacionales, el propio GATT o la OCDE, tal vez me hubiera usted, con razón, señalado que algunos de esos estudios solamente son consistentes en términos de las hipótesis de las que parten, y tendría usted toda la razón. Por tanto, como yo he establecido una notable prudencia respecto a la toma en consideración exacta de semejantes porcentajes de crecimiento del comercio mundial o del PIB, no creo que tenga usted derecho a decirme que por eso soy acrítico. Creo que, en general, no hay un solo estudio solvente que, en medio de sus limitaciones metodológicas, técnicas, científicas, no haya llegado a la conclusión de que esto, desde el punto de vista del comercio mundial, del crecimiento económico mundial e incluso del posible desarrollo económico de los países menos desarrollados, no haya de ser globalmente positivo. Pero si recuerda usted mi intervención, alguna de las cosas que he dicho es que a corto plazo no tiene por qué surgir un igual efecto en términos de crecimiento o de desarrollo o una igual distribución del proceso de crecimiento en todo el orbe, en todo el mundo. Y, ciertamente, esto me parece algo bastante evidente.

A usted le preocupa que no se tomen en cuenta los sectores más débiles. Yo no sé si es la única aproximación a la valoración de un acuerdo sobre el GATT. Yo creo que es una, lo que pone de manifiesto no solamente su buen corazón sino, al mismo tiempo, un problema con el que me siento honestamente identificado: ¿qué efecto tiene esto sobre las áreas más débiles del mundo, sobre las economías menos desarrolladas, etcétera? Sin duda alguna que existen relaciones de poder en el mundo en el comercio, como en el resto de la vida en general, que es difícil desconocer. Sacar la conclusión, por el contrario, de esta afirmación, en el sentido de que se ha avanzado hacia un mayor colonialismo económico en el mundo, me parece, aunque lo diga un premio Nobel, si así usted lo ha interpretado, una conclusión exorbitante. Por el contrario, creo que la mayor parte de los países menos desarrollados han entendido que una forma de acceder a los beneficios de un mayor desarrollo económico era unirse a un proceso que, por otro lado, en términos de realismo social, económico y político, me parece que es bastante imparable en el conjunto del mundo.

Quiero hacer dos puntualizaciones sobre esta cuestión, sobre comercio y medio ambiente. Usted decía que este tema sólo está esbozado. Ya lo he dicho antes, señor García Fonseca, sólo está esbozado y, sin embargo, creo que es positivo que no solamente sean los países más desarrollados del mundo —sean la Unión Europea o algunos otros, Japón, Estados Unidos— sino otros países que también tienen su cuota de contribución al deterioro del planeta, si quiere usted, o a la no defensa del medio ambiente, los que tengan, por la vía de la Organización Mundial del Comercio, una cierta forma de incorporación, en sus decisiones de producción, de elementos que no tengan el efecto de deterioro que pueden tener determinadas políticas absolutamente depredadoras.

Déjeme decirle, señor García Fonseca y no lo tome de ninguna manera, que no es mi intención, como una alusión

malsonante o inconveniente a su pensamiento o a su ideología política, que hace algunos años, incluso en este país, en algunos sectores de la izquierda de este país, incluida la izquierda a la que yo pertenezco, se pensaba que en algunos países de la Europa del Este, por ejemplo, el problema de la incorporación del medio ambiente en el desarrollo económico era un problema resuelto. Incluso yo, que he estudiado algo el tema del medio ambiente, desde el punto de vista profesional, he tenido ocasión de acceder a numerosos estudios, revistas y publicaciones, según los cuales, en algunas economías menos desarrolladas, parecía que la integración del problema del medio ambiente en una economía planificada, etcétera, era un problema relativamente sencillo. La brutal experiencia, sin embargo, del descubrimiento de lo que ha significado la defensa del medio ambiente en la Europa del Este es algo que no nos debiera dejar impasibles, pensando que ha habido un extraordinario deterioro, situación que nos costará mucho, entre otros, a todos los europeos, no solamente a los alemanes, de recuperar en algunos de estos países, y hay experiencias que usted conoce a estas alturas que son extraordinariamente dolorosas. No debiéramos, me parece, contribuir a pensar que algunos países, por el hecho de ser menos desarrollados y necesitar acercarse a los niveles de los países más desarrollados debieran estar de todo punto exentos de alguna obligación de consideración medioambiental. Cosa distinta es, naturalmente, el que se quiera por esta vía imponer políticas que impidan acceder a los niveles más desarrollados, como si tuvieran que aplicar las mismas políticas que en los países que más contribuyen al deterioro del medio ambiente por su consumo energético, por el volumen de desechos, etcétera, que producen de acuerdo con su nivel de desarrollo. Lo mismo le podría decir sobre los aspectos sociales, y ya he hecho antes alguna reflexión en esta dirección.

Una última cosa le quiero decir, señor García Fonseca. Yo creo, y se lo digo de toda convicción, que España es ya una economía abierta, no es una economía cerrada. Si defendemos los intereses de España, creo que tenemos que ser conscientes de que éstos siendo solidarios con otros países, con otras economías menos desarrolladas, ya no son los del proteccionismo, ya no son, siquiera, otros que los de la introducción de reglas transparentes para todo el mundo en el mercado mundial. España es una economía, ya lo he explicado antes, en la que el crecimiento de las exportaciones ha sido muy importante. Teníamos aproximadamente un 9 por ciento de participación en el año 1980; hoy tenemos un 20. Esto significa un cambio cualitativo fundamental. Y hoy, incluso a corto plazo, una parte significativa de nuestro crecimiento económico va a venir, y esperemos que podamos seguir el ritmo actual, incrementando nuestra participación en el comercio europeo y en el comercio mundial. Por tanto, desde la defensa de los intereses españoles y sin ninguna pérdida de preocupación y de solidaridad con aquellos que tienen menores recursos que nosotros, me parece que tenemos que defender, y es legítimo que lo hagamos, como Gobierno y como país, los intereses de una economía que es ya hoy una economía abierta.

El señor Molins se ha referido a un buen número de cosas de una manera sistemática y yo diría que exhaustiva.

Le agradezco su valoración general. Me parece que es muy coincidente con la que yo he hecho sobre lo que significa el GATT, sobre lo que significa para España, sobre lo que significa para nuestra industria. Ha dicho que España no podía quedar descolgada, pero eso, tiene usted razón y también coincido con usted, no puede significar que no analicemos las consecuencias, aun no pudiendo quedar descolgados, que ha de tener para unos y otros sectores industriales que nos importan desde la perspectiva sectorial, lo mismo que desde la perspectiva regional, etcétera, dependiendo de su efectiva implantación.

De su intervención, si me lo permite, diría que coincido con usted casi al 98 por ciento. Por lo tanto, repasar prácticamente lo que ha dicho va a ser reiterativo en la medida en que muchas de las cosas que ha mencionado o están en marcha o estoy de acuerdo en que se pongan en marcha, pero creo que marcan sobre todo una línea de preferencia que modestamente este Gobierno está tratando de impulsar una política industrial que seguramente pretende ser beligerante, activa, como usted quiera definirla, y una política industrial dirigida a la internacionalización también de nuestra economía, lo cual conlleva algunas consecuencias como las que usted ha glosado. Estoy de acuerdo en que tenemos que buscar todavía un crecimiento y una mayor participación en el comercio mundial. Usted lo cifraba en un incremento de las exportaciones del 25 por ciento. Si pudiéramos seguir ese ritmo, sería bueno para nuestra economía. Tengo pocas dudas sobre la internacionalización de la economía española; incluso si no crecieran las exportaciones tanto como lo están haciendo en 1993 y en 1994 en los próximos años o al menos lo hicieran al mismo ritmo, estoy seguro de que avanzamos seriamente hacia un proceso de mayor peso, de acuerdo con previsiones no sólo nuestras sino de organismos internacionales, en el comercio europeo y en el comercio mundial. Estoy de acuerdo, también, señor Molins, en que esto nos fuerza, no sólo a una internacionalización vía mercancías sino también a una internacionalización vía inversiones. Y lo digo porque esto va a ser la condición *sine qua non* para el crecimiento del comercio de mercancías o del comercio de servicios. Algo de esto hemos venido recorriendo todavía en estos años, pero no es menos cierto que todavía somos mucho más un país importador en materia de capitales que un país exportador. Por lo tanto, ese camino, que lo estamos impulsando, nos parece hoy una necesidad y algo que forma parte de ese enfoque general al que me refería.

De todas formas, señor Molins, ha aludido a muchas cosas, a la reforma de la política comercial europea, a la necesidad de avanzar y sacar las consecuencias de la reforma laboral, a la necesidad de adopción de nuevas medidas en materia de fiscalidad o de determinadas medidas de carácter estructural, por ejemplo, en telecomunicaciones y servicios, y casi finalmente ha hecho un relativamente largo discurso sobre la industria, asentado en puntos que hoy sí quiero confirmar que forman parte de lo que es y consta en los documentos del Ministerio, en mis propias intervenciones ante esta Comisión y en general en la orientación del Gobierno, repetidas veces expresada, de lo que es una política industrial beligerante y activa.

Quiero hacer dos puntualizaciones sobre esta cuestión, sobre comercio y medio ambiente. Usted decía que este tema sólo está esbozado. Ya lo he dicho antes, señor García Fonseca, sólo está esbozado y, sin embargo, creo que es positivo que no solamente sean los países más desarrollados del mundo —sean la Unión Europea o algunos otros, Japón, Estados Unidos— sino otros países que también tienen su cuota de contribución al deterioro del planeta, si quiere usted, o a la no defensa del medio ambiente, los que tengan, por la vía de la Organización Mundial del Comercio, una cierta forma de incorporación, en sus decisiones de producción, de elementos que no tengan el efecto de deterioro que pueden tener determinadas políticas absolutamente depredadoras.

Déjeme decirle, señor García Fonseca y no lo tome de ninguna manera, que no es mi intención, como una alusión malsonante o inconveniente a su pensamiento o a su ideología política, que hace algunos años, incluso en este país, en algunos sectores de la izquierda de este país, incluida la izquierda a la que yo pertenezco, se pensaba que en algunos países de la Europa del Este, por ejemplo, el problema de la incorporación del medio ambiente en el desarrollo económico era un problema resuelto. Incluso yo, que he estudiado algo el tema del medio ambiente, desde el punto de vista profesional, he tenido ocasión de acceder a numerosos estudios, revistas y publicaciones, según los cuales, en algunas economías menos desarrolladas, parecía que la integración del problema del medio ambiente en una economía planificada, etcétera, era un problema relativamente sencillo. La brutal experiencia, sin embargo, del descubrimiento de lo que ha significado la defensa del medio ambiente en la Europa del Este es algo que no nos debiera dejar impasibles, pensando que ha habido un extraordinario deterioro, situación que nos costará mucho, entre otros, a todos los europeos, no solamente a los alemanes, de recuperar en algunos de estos países, y hay experiencias que usted conoce a estas alturas que son extraordinariamente dolorosas. No debiéramos, me parece, contribuir a pensar que algunos países, por el hecho de ser menos desarrollados y necesitar acercarse a los niveles de los países más desarrollados debieran estar de todo punto exentos de alguna obligación de consideración medioambiental. Cosa distinta es, naturalmente, el que se quiera por esta vía imponer políticas que impidan acceder a los niveles más desarrollados, como si tuvieran que aplicar las mismas políticas que en los países que más contribuyen al deterioro del medio ambiente por su consumo energético, por el volumen de desechos, etcétera, que producen de acuerdo con su nivel de desarrollo. Lo mismo le podría decir sobre los aspectos sociales, y ya he hecho antes alguna reflexión en esta dirección.

Una última cosa le quiero decir, señor García Fonseca. Yo creo, y se lo digo de toda convicción, que España es ya una economía abierta, no es una economía cerrada. Si defendemos los intereses de España, creo que tenemos que ser conscientes de que éstos siendo solidarios con otros países, con otras economías menos desarrolladas, ya no son los del proteccionismo, ya no son, siquiera, otros que los de la introducción de reglas transparentes para todo el mundo en el

mercado mundial. España es una economía, ya lo he explicado antes, en la que el crecimiento de las exportaciones ha sido muy importante. Teníamos aproximadamente un 9 por ciento de participación en el año 1980; hoy tenemos un 20. Esto significa un cambio cualitativo fundamental. Y hoy, incluso a corto plazo, una parte significativa de nuestro crecimiento económico va a venir, y esperamos que podamos seguir el ritmo actual, incrementando nuestra participación en el comercio europeo y en el comercio mundial. Por tanto, desde la defensa de los intereses españoles y sin ninguna pérdida de preocupación y de solidaridad con aquellos que tienen menores recursos que nosotros, me parece que tenemos que defender, y es legítimo que lo hagamos, como Gobierno y como país, los intereses de una economía que es ya hoy una economía abierta.

El señor Molins se ha referido a un buen número de cosas de una manera sistemática y yo diría que exhaustiva. Le agradezco su valoración general. Me parece que es muy coincidente con la que yo he hecho sobre lo que significa el GATT, sobre lo que significa para España, sobre lo que significa para nuestra industria. Ha dicho que España no podía quedar descolgada, pero eso, tiene usted razón y también coincido con usted, no puede significar que no analicemos las consecuencias, aun no pudiendo quedar descolgados, que ha de tener para unos y otros sectores industriales que nos importan desde la perspectiva sectorial, lo mismo que desde la perspectiva regional, etcétera, dependiendo de su efectiva implantación.

De su intervención, si me lo permite, diría que coincido con usted casi al 98 por ciento. Por lo tanto, repasar prácticamente lo que ha dicho va a ser reiterativo en la medida en que muchas de las cosas que ha mencionado o están en marcha o estoy de acuerdo en que se pongan en marcha, pero creo que marcan sobre todo una línea de preferencia que modestamente este Gobierno está tratando de impulsar una política industrial que seguramente pretende ser beligerante, activa, como usted quiera definirla, y una política industrial dirigida a la internacionalización también de nuestra economía, lo cual conlleva algunas consecuencias como las que usted ha glosado. Estoy de acuerdo en que tenemos que buscar todavía un crecimiento y una mayor participación en el comercio mundial. Usted lo cifraba en un incremento de las exportaciones del 25 por ciento. Si pudiéramos seguir ese ritmo, sería bueno para nuestra economía. Tengo pocas dudas sobre la internacionalización de la economía española; incluso si no crecieran las exportaciones tanto como lo están haciendo en 1993 y en 1994 en los próximos años o al menos lo hicieran al mismo ritmo, estoy seguro de que avanzamos seriamente hacia un proceso de mayor peso, de acuerdo con previsiones no sólo nuestras sino de organismos internacionales, en el comercio europeo y en el comercio mundial. Estoy de acuerdo, también, señor Molins, en que esto nos fuerza, no sólo a una internacionalización vía mercancías sino también a una internacionalización vía inversiones. Y lo digo porque esto va a ser la condición *sine qua non* para el crecimiento del comercio de mercancías o del comercio de servicios. Algo de esto hemos venido recorriendo todavía en estos años, pero no es menos cierto que todavía somos mucho más un

país importador en materia de capitales que un país exportador. Por lo tanto, ese camino, que lo estamos impulsando, nos parece hoy una necesidad y algo que forma parte de ese enfoque general al que me refería.

De todas formas, señor Molins, ha aludido a muchas cosas, a la reforma de la política comercial europea, a la necesidad de avanzar y sacar las consecuencias de la reforma laboral, a la necesidad de adopción de nuevas medidas en materia de fiscalidad o de determinadas medidas de carácter estructural, por ejemplo, en telecomunicaciones y servicios, y casi finalmente ha hecho un relativamente largo discurso sobre la industria, asentado en puntos que hoy sí quiero confirmar que forman parte de lo que es y consta en los documentos del Ministerio, en mis propias intervenciones ante esta Comisión y en general en la orientación del Gobierno, repetidas veces expresada, de lo que es una política industrial beligerante y activa.

Se ha referido a la internacionalización de las pymes. Quiero saludar el reciente acuerdo en esta materia. La iniciativa industrial pymes está pendiente, por cierto, de ser suscrita por la Generalitat de Cataluña, como por otras muchas comunidades autónomas, dentro de un ambiente de entendimiento y de acuerdo. Confío que pueda dar respuesta de verdad a estos aspectos, entre otros, de internacionalización en las pymes.

Estoy de acuerdo también, señor Molins, en la conveniencia de avanzar hacia una reducción de la fiscalidad sobre la producción, y no sólo lo estoy como Ministro de Industria sino como Ministro en general del Gobierno. Estoy de acuerdo en esa orientación, en una orientación que es más fácil decir que hacer en la medida en que, como usted no ignora, depende también de la evolución de otros recursos presupuestarios y de otras prioridades que son relevantes, desde el punto de vista de los intereses industriales incluidos, como son aquellas que tienen que ver con la reducción de nuestro déficit público en el medio plazo. Estoy de acuerdo —y creo que hemos dado pasos en esta dirección— en materia de reducción de costes energéticos, como un factor clave de la competitividad de nuestra industria; lo he dicho varias veces en esta Comisión, este año la tarifa industrial es más barata que el año pasado, es la primera vez que ocurre, y confío en que en términos reales podamos avanzar en esa dirección en los próximos años. A eso tendrá que contribuir, entre otras cosas, confío, también la puesta en marcha, cuando las Cortes Generales lo aprueben, de la nueva ordenación del sector eléctrico.

No sé si he entendido bien algo que se refería a la mejora de las relaciones entre el Ministerio de Industria y el Ministerio de Comercio, que, por cierto, son excelentes, para hacer frente a toda esa estrategia de internacionalización. Quiero decirle, señor Molins, que prácticamente en todos los aspectos a los que usted se ha referido, el fomento de la cultura de la exportación, la creación de consorcios, la información a empresas, la creación por parte del Ministerio de Industria de la imagen de un país exportador, la política específica del fomento de exportaciones o el acceso a instrumentos de financiación para las exportaciones, son aspectos en los que institucionalmente en las relaciones entre Industrias y Comercio hay una presencia

permanente del Ministerio de Industria, como no podía ser menos. La separación en dos ministerios de lo que anteriormente estaba unido dentro de este Gobierno no debe ir en detrimento de la coordinación y, naturalmente, de la relevancia que industrialmente tiene la política comercial.

En materia de formación e innovación, señor Molins, quiero decir que hemos dado, como usted sabe, pasos este año en una mejor consideración de la fiscalidad para los gastos de I+D, una mejor consideración, en la cual hubo acuerdo, demás, con su Grupo, y confío —porque yo también tengo esta misma convicción, la que usted expresaba— en que podamos dar eventualmente pasos en la misma dirección. Confío en que las discusiones para el próximo año nos lleven precisamente por ese terreno.

La materia de infraestructura tecnológica es uno de los aspectos más relevantes de la política tecnológica de este país, sobre todo de las políticas que hemos puesto en marcha en los últimos años, y de nuevo hemos ratificado, por ejemplo, en la iniciativa industrial pymes. Creo que este país ha ido creando infraestructuras en esta dirección, pero ciertamente, especialmente en relación a las pequeñas y medianas empresas, es verdad que todavía tenemos muchas cosas en las que mejorar y avanzar, lo mismo que en la cooperación interempresarial *joint ventures*, fusiones, etcétera, que forman parte exactamente y con los mismos nombres de algunos renglones o elementos centrales de una estrategia industrial tal y como la estamos concibiendo.

Sobre el sector textil, señor Molins, de nuevo no puedo sino expresarle también mi acuerdo; mi acuerdo en un política de defensa comercial que he comprometido con los empresarios del sector textil por parte del Ministerio de Industria y a la cual ciertamente no es ajeno el Ministerio de Comercio como Ministerio especialmente encargado de esta cuestión. Le quiero confirmar que la comisión de seguimiento para estas cuestiones, a la que yo me había comprometido y que formaba parte de una iniciativa a instancias de los propios empresarios, que era la iniciativa del propio Ministerio de Industria, se pondrá en marcha y que, en consecuencia, hay un grupo dentro del Ministerio de Industria trabajando en estos temas y espero que las dificultades a las que usted se ha referido no sean, naturalmente, relevantes. Hay, además, acuerdos en el ámbito de la Unión Europea de avanzar en esta dirección. Por tanto, creo que podremos constituir un grupo en contacto con los empresarios del sector textil que pueda analizar simplemente lo que está ocurriendo y adoptar las medidas oportunas en tiempo oportuno, cuando puedan ser defendidas, en materia de defensa de propiedad intelectual, industrial, en materia de *dumping*, en materia de fraudes y en otros aspectos.

Quiero hacer alguna matización, si me lo permite el señor Molins, sobre programas que están en marcha en este momento y que son susceptibles de mejora. Estoy de acuerdo —y alguna prueba creo que he dado en las relaciones con los propios empresarios del sector textil— en que el plan de competitividad del sector textil, especialmente en la convocatoria de nuevas ayudas para este año, ha sufrido ya modificaciones precisamente para salir al paso de algunas de las dificultades que se habían detectado en años anteriores. Pero quiero más allá, señor Molins; si

es necesario, haremos más cambios. Me parece importante dentro del marco que nos deja la Unión adaptar las posibilidades de ese plan y, desde luego, recabar todo el volumen de recursos que hoy puede estar disponible a merced de la iniciativa Retex, que antes he valorado aproximadamente un 25 por ciento del volumen total; un marco y unos fondos que creo nos van a permitir hacer bastantes cosas si las aprovechamos bien, además de otros fondos que puedan ser derivados, de acuerdo con lo que también he citado en mi intervención, de iniciativas en materia pymes pero específicamente dirigidos al sector textil, que han formado parte de discusiones y de acuerdos en la Unión Europea y en el Consejo de Ministros del pasado mes de abril.

Le agradezco, en todo caso, señor Molins —por lo menos es consolador— que me diga que han mejorado las cosas. Ya sé que nunca es suficiente. Trataremos de que en la próxima ocasión diga que todavía han mejorado, aunque también será insuficiente, pero yo creo que hay un diálogo fluido con los empresarios del sector textil y me parece que también con los empresarios de otros sectores. No es solamente al sector textil, como S. S. decía, al que hay que hacer referencia. Creo que la política de acompañamiento a las medidas GATT tiene que ser una política a la vez de observación, de vigilancia, especialmente de información, en contacto con los empresarios y, al mismo tiempo, una política de impulso a algo que usted ha definido y que yo estoy de acuerdo que es fundamentalmente el énfasis en la internacionalización a todos los efectos de nuestras empresas.

En materia de electrónica e informática creo que las consideraciones podrían ser las mismas. Le diré que una de las nuevas medidas de apoyo a la exportación en que el Ministerio de Industria, en el diálogo con el Ministerio de Comercio, puso mayor énfasis fue precisamente la consideración de las asociaciones sectoriales de exportación como elementos centrales de cualquier política de apoyo, que me parece que es una posición muy cercana a la que usted venía defendiendo.

Finalmente, señor Presidente, les quiero agradecer, no obstante los matices, las diferencias, sus intervenciones. Creo que tenemos un gran reto por delante, como otros muchos, pero éste es especialmente relevante, en el que me parece que son muchas más las posiciones de acuerdo, no obstante los matices, sobre todo teniendo en cuenta las legítimas valoraciones de unos y otros grupos, que las discrepancias sobre algo en lo cual estamos ya y sobre lo que seguramente valdría un poco la pena hacer una consideración no de lo que pudo ser y no fue, sino, sobre todo, de cómo hacer frente a lo que hoy es nuestro presente y sobre todo nuestro futuro.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Tengo la impresión de que los grupos desean hacer uso del último y breve turno previsto en el Reglamento, vamos a hacerlo, pero teniendo presente la gentil defensa hecha por el señor Gámir de los intereses del primer Grupo de la Cámara, esta vez vamos a dejar que el Grupo Socialista cierre el turno y, por ello, pasamos al segundo Grupo. Señor Gámir, en nombre del Grupo Parlamentario Popular, ¿quiere hacer uso de ese último turno?

El señor **GAMIR CASARES**: Sí, aunque reconozco un punto mínimo de extrañeza que en la misma reunión cambien las reglas de juego. Lo reconozco, pero dado por reconocido, sigamos.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): ¿No le suena a S. S. esa expresión de que acertamos cuando rectificamos?

El señor **GAMIR CASARES**: Sí, me suena, pero el problema es si realmente a veces se cumple, si a veces no ocurre que cuando rectifican tampoco aciertan, pero no profundicemos al respecto.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Tiene la palabra.

El señor **GAMIR CASARES**: Con brevedad.

Aunque éste es un amable coloquio con el señor Ministro, hay declaraciones de otros grupos y creo que para marcar las posturas es importante dejarlas claras. Por ejemplo, yo estoy de acuerdo en buena parte de la primera declaración que ha hecho el representante de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya. Es difícil juzgar un acuerdo del que se conoce bastante poco. Lo que pasa es que, por desgracia, nos tenemos que acostumbrar a tomar decisiones con información limitada, tanto en el mundo de la empresa como en el de la política económica, y con una información muy limitada, tenemos que decir que, en cuanto a la decisión, ponderándola, nos parece que hay que inclinarse por el sí en este caso. Indudablemente desearíamos tomar esta decisión con información mucho más amplia, y ésta es precisamente una de las críticas o quejas ante el Gobierno, que no podamos tomar una decisión sobre nuestra postura con una información mucho más amplia de la que tenemos y que creíamos que los grupos parlamentarios podíamos haber tenido. Además hoy está muy de moda el tema de los costes de la información en el sector privado y en la economía de mercado, donde es tremendamente útil a los actores del mundo económico poseer esa información.

Fijando brevísimamente mi postura tengo que decir que estoy algo más en desacuerdo con que el GATT no convenga al subdesarrollo. Voy a citar la famosa frase de los años 1960 «trade, not aid», comercio sí, ayuda no, que llevándola a la actualidad se puede decir que a los países subdesarrollados que han optado por una economía de desarrollo hacia el interior en compartimentos estancos, como ocurrió en Iberoamérica en una determinada época, les ha ido peor que a los que han optado por otra política más hacia el exterior, y si han firmado ellos el Acuerdo por algo será; reconozcámosles cierta capacidad de decidir sobre sus propios intereses, sin creer que el comercio de libre cambio es la solución de todos los males, ni mucho menos.

Tras esta fijación de mi postura hay otra idea que voy a exponer muy esquemáticamente. Existe una paradoja que es casi divertida. El representante del Grupo de Convergencia ha hecho una exposición con la que estoy de acuerdo en gran parte, pero resulta que el Ministro socialista dice que también está de acuerdo. Para que el triángulo fuera lógico

yo tendría que estar de acuerdo con lo que dice el Ministro o el Ministro estar de acuerdo conmigo, sin embargo, eso no se produce, lo cual puede ser por muchas razones y no voy a entrar en todas ellas. Una podía ser que, a veces, con toda sinceridad, uno está más de acuerdo con declaraciones que realizan ministros del Gobierno en determinados foros que con el lenguaje de los hechos de dicho Gobierno. Por ejemplo, eso ocurría en la época que era Ministro el señor Solchaga, había una contradicción entre sus declaraciones y sus presupuestos. Lo mismo ocurre con las declaraciones que realiza el Ministerio de Industria y la política industrial que se lleva a cabo en este país. Es cierto que no es el momento de profundizar al respecto, simplemente lo apunto como paradoja curiosa y casi divertida.

Enumerando con toda brevedad alguna política básica en el sentido de aprovechar al máximo este Acuerdo, tengo que decir que deberá pasar por la disminución del déficit público, pero no en relación al año 1993, sino al año 1992, como es lógico. Después de la catástrofe de 1993 —como decía el señor Molins— la reducción de los tipos de interés, el mantenimiento de un tipo de cambio competitivo y de control de la inflación, sin basarlo todo en la política monetaria, sería imposible.

Estamos de acuerdo en que, aprovechando el Acuerdo, hay que dar un gran impulso a las pymes, principalmente en el sector manufacturero, en el mundo de las economías de escala, donde, desde el punto de vista de la producción, tienen economías de escala suficientes, pero desde el punto de vista de la exportación, no las tienen, y esas contradicciones entre la función productiva y la comercializadora exige un planteamiento especial. Estoy de acuerdo en la diferencia entre grande y pequeña empresa que ha planteado el señor Molins precisamente en el mundo de la pyme y de la exportación. También estoy de acuerdo en que las cotizaciones sociales deberían bajarse, y nos hubiera encantado que en el lenguaje de los hechos se hubieran ido bajando en esta época y que los ministros de industria hubieran influido al respecto.

También hemos señalado en otra ocasión que la factura eléctrica debería ser transparente; que todos los españoles conozcan la situación de Hunosa o la moratoria nuclear, y que se haga, si es necesario, un debate para decir cuál es la mejor forma de financiación. No entro en los temas de fondo, no sé si la financiación actual es la mejor, posiblemente habrá otras formas mixtas de hacerlo con el impulso que ello implicaría en muchas industrias, sobre todo en las energéticas.

Sé que lo que voy a decir a continuación no pertenece a su Departamento, pero como en su exposición usted ha ligado el tema a la exportación, deseo recordar que en el mundo de los sectores el ICEX es muy criticado en su actuación. No voy a detallarle las críticas, tendremos otra ocasión de hacerlo o quizá habrá que realizarlo con el Ministro de Comercio para ser más concreto, pero dado que usted ha mencionado el tema le recuerdo este punto.

Hubo una época en la que se hablaba mucho de la tecnología como factor de desarrollo. Hoy está más de moda la tecnología con factor de competitividad. Es un problema de la pyme, pero también lo es de la empresa en general, que no

se le da importancia como factor de crecimiento y sí de competitividad, sin necesidad de citar la ventaja competitiva en este caso. El Plan de competitividad del sector lo tendrán que rectificar mucho, quizá se siga rectificando, como me apuntaba el Presidente, y a veces estamos de acuerdo en que cuando rectifican, rectifican y rectifican acabamos estando de acuerdo. Un plan de ayuda al sector en que el sector dice: esto no me sirve y con esto realmente yo no puedo avanzar, he de dudar mucho que sea el más eficaz. Porque algunas de las razones de los planes son psicológicas, y es que el sector se encuentre con un plan en que él pueda, a su vez, poner mucho más, de forma que el efecto sea multiplicado y que realmente haga frente a la competitividad. Por cierto, un lapsus curioso, que no tiene importancia. Las industrias con GATT estaban mejor que sin GATT; perdón, las industrias estarán sin GATT, porque el GATT desaparece. Ha habido también alguna referencia a ese tema.

Respecto a lo que el Ministro ha hablado en respuesta a mi intervención anterior en representación del Grupo Parlamentario Popular, quizá esa frase «a pesar del Gobierno» es una expresión que la dice usted. Yo lo que digo es que el Gobierno lo podía haber hecho bastante mejor, que podía haber negociado mejor y haber tenido mejor información, y que eso habría redundado en beneficio de todos los españoles. Creo que ésa es la expresión que he utilizado.

Usted dice que la protección efectiva es una técnica que estuvo en una época más de moda que en otra. Es cierto. Ahora bien, en la actualidad, para determinados casos es muy útil. Es muy útil para no escribir un documento como éste. Si conocieran simplemente los fundamentos de ello no hubieran escrito la página 10. Hablando ayer con el sector textil me dijeron que entendía muy bien cómo en su sector era muy útil esta idea, porque es un sector en el que la protección a la materia prima y la protección al producto acabado tienen aranceles distintos, y comprendían perfectamente lo útil que es para este tema del GATT la aplicación; aplicaciones concretas y conceptos teórico de algo tan sencillo como es tener en cuenta los aranceles de materias primas y los de productos acabados.

Dice usted que los estudios prácticos se equivocan. No es que sea lo mismo, pero es como cuando alguien dice: las encuestas se equivocan, luego mejor no hacerlas. Los estudios econométricos se equivocan, pero mejor tenerlos, sin duda; no será mejor la intuición o la varita mágica del ministro de turno. Mejor haberlos tenido, aunque esos estudiosos —algunos— se hayan podido equivocar, pero eso les permitirá aprender de sus errores para estudios posteriores. Y sin duda es una queja que no haya habido la previsión de realizarlo.

En cuanto al grado de queja de los sectores, y le puedo citar doce, es continuo en cuanto a la falta de comunicación con el Ministerio en este y en otros temas. Lo que ustedes han hecho, para que no se diera esa carga en los servicios, comparativamente es mucho mayor para la industria.

No ha contestado usted, aunque decía que lo iba a englobar en la respuesta a otras personas que han hablado, como el portavoz de Convergència i Unió, pero no ha contestado, repito, a los temas de Portugal durante la negociación, al tema de las estadísticas, de los puertos, de los téc-

nicos especializados y de que todo ello nos daría una mejor postura negociadora frente a Europa. En Europa el tema textil es el de la Europa del norte y la Europa del sur. A la Europa del norte le interesa la mayor liberalización y a la Europa del sur, en líneas generales, no. En cuanto a que si hacemos eso nos colocaremos en una mejor situación negociadora, ahí no ha habido una respuesta.

Para finalizar, no seamos tan triunfalistas en el tema de la exportación, porque la colocaremos, me figuro —usted que ha estudiado economía—, en el campo de la balanza por cuenta corriente, y colocada en la balanza por cuenta corriente nos encontramos con una fuerte recesión que está provocando el que perdamos parte de la competitividad que nos ha dado la devaluación. Es normal que eso ocurra, pero el problema es, si la economía española vuelve a crecer, si no seguiremos teniendo un problema de déficit en balanza por cuenta corriente, incluso de carácter estructural, que nos lleve a que sea un elemento que dificulte, que sea un cuello de botella para el crecimiento, y si no habrá que colocar en ese contexto lo que usted ha dicho sobre exportación, a no ser, precisamente, que se haga una política económica distinta, que se base fundamentalmente en la suma de aspectos macros y micros realizados, en el apoyo al comercio exterior, al comercio de exportación y en la suavización de ciertas condiciones respecto a la importación a nuestro país de productos provenientes del acuerdo del ex GATT.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor García Fonseca, tiene la palabra.

El señor **GARCIA FONSECA** : Muy brevemente, señor Presidente, y no tanto para responder sino para aclarar, por la brevedad del turno, alguna de las expresiones y de las respuestas del Ministro.

Por ejemplo, cuando yo manifestaba que me parecía que las conclusiones y valoraciones hechas por el Ministro eran acrílicas, quería simplemente expresar que de las premisas, tanto empíricas de los datos como de los estudios aportados, no se podía derivar tan mecánica o tan sencillamente una valoración positiva de los acuerdos, y, si me permite, incluso me parece que flotaba, o así lo interpreté yo, una especie de premisa subyacente, más o menos explicitada a veces, que también me parece acrílica, y es que cualquier proceso de liberalización, de por sí, trae un progreso económico.

Yo creo que esto no ha sido así —ahora me dirijo al Grupo Popular también— en la mayor parte de los países. Simplemente leo una cita de un grupo de expertos de las Naciones Unidas. Se decía que la inserción en el mercado internacional suponía crecimiento económico «per se», y eso no ha sido así. La inserción en el mercado internacional ha traído deuda y programas de ajuste estructural. El diagnóstico no era del todo correcto.

Todo el proceso largo, lento, de liberalización en Europa ha ido paralelamente acompañado de regulaciones sociales, medioambientales y otras. Desde la Primera Guerra Mundial, el Tratado de Versalles crea la OIT, plantea la jornada máxima de ocho horas, etcétera. Y lo que expone

mi Grupo es que no puede estar de acuerdo con esta doble velocidad, y así lo expresé de esta forma gráfica; que por una parte se consigan unos marcos globales liberalizados desde el punto de vista económico con una visión estrecha, en un sentido estrecho del término, sin que incluyan paralelamente medidas que también son económicas por ser sociales, medioambientales, fiscales, etcétera.

Señor Ministro, usted, no sé si con una cierta ironía, se refería a la interpretación que yo hacía del Premio Nobel. No era una interpretación, si se lo leo literalmente, es mucho más fuerte. Dice: El libre comercio es una nueva forma de colonialismo —estoy leyendo— aún más temible. Y continúa: Es lo que se llama la tiranía de las verdades establecidas. En el centro de la Ronda Uruguay están los intereses norteamericanos, su deseo de ampliar su cuota en el mercado agrícola a costa de reducir la francesa y la española. Por tanto, no es una interpretación mía, es una lectura en todo caso, pero literal.

Para terminar, con una expresión que a mí me parece válida de lo que yo intentaba decir, le leo otra cita, en este caso de don Alvaro Espina, que me parece que no es sospechoso de poder ser una arma arrojada contra ustedes. Dice textualmente: La liberalización del comercio mundial debe ir acompañada de una normativa laboral y social mínima en los países del Tercer Mundo para evitar una crisis global de consecuencias impredecibles.

Esto, así de simple, así de sencillo, es lo que mi Grupo entiende que debe ser, y no ya por buen corazón, sino por racionalidad también. Y no lo he entendido, en absoluto, como ningún tipo de crítica, faltaría más; al contrario, me halaga. Pero quiero insistir en que no es sólo cuestión de buen corazón, aunque a veces, como decía Pascal, en el buen corazón están las mejores ideas, sino que es por pura racionalidad, incluso económica con visión estrecha.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): El señor Molins tiene la palabra.

El señor **MOLINS I AMAT**: Aunque siempre es peligroso empezar la intervención como lo voy a hacer, me comprometo a compensar en tiempo lo que me he alargado en la primera exposición, gracias a la benevolencia de la Presidencia.

Me referiré a algunas cosas muy concretas. El tema de la comisión de seguimiento. Decía el señor Ministro que los objetivos de dicha Comisión son la lucha contra el «dumping», el fraude, etcétera, y que están muy en línea de lo acordado en el Consejo de Ministros de la Unión Europea; por supuesto. En ese sentido queremos, señor Ministro, que interprete nuestras peticiones; es decir, hacer respetar las reglas del juego. En absoluto se pretende otra cosa. Como muy bien recordaba, en el Consejo de Ministros del mes de abril se ha dado mucha importancia a ese tipo de temas, con el convencimiento, además, (que estoy seguro que tiene el Ministro de Industria), de que no todos los miembros de la Unión Europea están igualmente interesados en perseguir ese tipo de prácticas, porque es lógico. Seguro que estará más interesado aquel Ministro de Industria que debe defender los intereses de una industria que en su país exista, que aquel ministro de

comercio o de industria de un país donde ese tipo de industria no existe y, en cambio, exista un fuerte sector comercial.

Hay dos cuestiones muy concretas que me interesa mucho remarcar, señor Ministro. Está el tema de las reservas para las pequeñas y medianas empresas de partes concretas de los programas de apoyo, sean del tipo que sean. Me ha parecido entender que están dentro de la iniciativa empresarial de las pymes, a que hacía referencia el señor Ministro —y debo reconocer que en este momento lo desconozco, porque no lo he estudiado a fondo; puede ser así y me comprometo a mirarlo—, pero creemos que, dada la realidad de cómo se han ido desarrollando a lo largo de los años de existencia (y son muchos años los que llevan existiendo algunas de esas medidas de apoyo a la exportación), se puede comprobar cómo de las mismas se han beneficiado, fundamentalmente, las grandes empresas, y me parece muy bien, pero nuestro crecimiento de las exportaciones sólo vendrá de la mano de las pequeñas y medianas, porque las grandes tienen ya prácticamente liquidada su capacidad de crecer en ese ámbito. Son las pequeña y medianas, insisto, las que no han sido todavía capaces de incorporarse a ese campo de la exportación y sobre las que debemos hacer, todos —ellas las primeras, pero también desde la Administración—, esfuerzos para que se produzca esa incorporación.

El segundo tema es el de la sustitución de la Seguridad Social por el IVA. Es cierto que existe la imposibilidad, en determinados momentos, de realizar la sustitución de una carga de la Seguridad Social sobre las empresas por el impuesto sobre el valor añadido. Pero fíjese que nuestro planteamiento no está en efectuar una sustitución con pérdidas para los ingresos del Estado. Nos conformamos —sobre todo en este momento creo que es lo realista— con sustituir un ingreso por otro, de tal manera que no se incida sobre el déficit público. Obviamente, la situación del déficit no nos permite hacer otra cosa.

Pero hay dos datos que quiero darle al señor Ministro —que probablemente los conoce y quizá también los miembros de la Comisión—, porque me parecen útiles en este momento de discusión. Fuentes de financiación de la Seguridad Social repartidas por cargas empresariales, cargas sobre los trabajadores o sobre el Estado en los distintos países de la Unión Europea. En España, el 53,8 carga sobre la empresa, es, con mucho, el de mayor carga sobre la empresa; en Francia es el 51, en vez del 53; en Italia, el 51,4; en Grecia, el 49; en Bélgica, el 45; en Portugal, el 43; en Alemania Occidental, el 40, son datos de antes de la unificación; Luxemburgo, el 31; Reino Unido, el 27; Irlanda, el 24; Holanda, el 19, y en Dinamarca sólo el 7 por ciento carga sobre la empresa.

En la carga sobre el Estado, España está entre los países más bajos, el 26,1 contra el 29 en Italia; el 38 en Luxemburgo; el 37 en el Reino Unido, y el 59 por ciento en Irlanda. Es decir, España es el país de la Unión Europea donde la Seguridad Social carga en mayor medida sobre la empresa, *traduciéndose, evidentemente, en una pérdida de competitividad.*

Insisto, señor Ministro, en nuestro planteamiento, que es sustituir —en ningún modo disminuir los ingresos, sino sustituirlos— ingresos por IVA por ingresos de Seguridad

Social. De los propios estudios del Gobierno se deduce que la recaudación de un punto de IVA son 130.000 ó 140.000 millones de pesetas al año, y que un punto de Seguridad Social son 160.000 millones de pesetas. Este año, en el que se está recuperando algo la recaudación por IVA, probablemente tenderían a igualarse y, por tanto, se trataría de sustituir un punto de IVA por un punto de Seguridad Social —insisto— en un tratamiento, cuyos cálculos debe hacer el propio Gobierno, que no implique incremento del déficit, pero sí sustitución de un gasto que hoy recae sobre la empresa haciéndola perder competitividad, como se ha visto con los datos que le comentaba, señor Ministro.

Por último, quiero recordar —y el señor Ministro debe conocerlo, así como los miembros de la Comisión— que, tal como solicitó nuestro Grupo Parlamentario, esta comparecencia se ha hecho con envío previo por parte del Gobierno de una resolución o comunicación que da lugar a la presentación, por los grupos parlamentarios, de resoluciones que serán discutidas en una próxima sesión. Anuncio que nosotros tenemos el máximo interés en que ese acuerdo, que comentaba el señor Ministro que existía con las propuestas que puede llegar a hacer nuestro Grupo Parlamentario, se plasma en una votación mayoritaria de esta Comisión, porque entendemos que es un momento muy adecuado y que todos debemos sumar los esfuerzos (el Ministerio lo está haciendo), los grupos parlamentarios, la Cámara también, para ayudar al país a esa necesaria internacionalización de la economía, sobre todo de las pequeñas y medianas empresas, que deben percatarse de que su subsistencia pasa por ser competitivos y que su mundo es el mundo; que su mundo no es, como podía ser en los años 50, como pudo ser en los años 60, un pequeño radio en kilómetros alrededor, en ningún caso fuera de las fronteras, en un país autárquico como aquel, sino que en este momento, con la disolución de las fronteras, su mundo es el mundo, y sólo si son capaces de competir a nivel mundial serán capaces de competir en su propio pueblo.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor Pérez, tiene S. S. la palabra en nombre del Grupo Parlamentario Socialista.

El señor **PEREZ GONZALEZ**: Sumándome también al carácter amable y breve de las intervenciones, y aprovechando el orden natural que se sigue para no abundar en las cuestiones de la primera exposición, sino en las que se han suscitado por parte de los diferentes grupos, voy a fijar mi opinión sobre el tema de la información y diré —lo señalé anteriormente— que me parece abundante; además, es la opinión pública española quien ha dispuesto de ella en esta oportunidad, quizá en cantidades y en calidades superiores a 1986, por no citar las rondas anteriores, que precisamente empezamos a conocer ahora a través de «Información comercial española».

Y yo, que soy aficionado a las bibliotecas, más en concreto a la del Congreso, repasando sólo la ronda anterior, que es la Ronda Tokio, más bien me he encontrado con que, a pesar de que se cierra en 1979, ya en democracia —naturalmente para mí tiene menos interés el período an-

terior a 1977—, la información que se da al Parlamento es más bien escasa, y el debate es muy poco. Por eso, contrastando con esos períodos casi me veo sobrepasado por la información que en estos momentos obra sobre la Ronda, de lo que he de congratularme.

Yo no he tratado de hacer alusiones, sino simplemente de expresar mi vivencia sobre las diferentes rondas, el grado de información en la opinión pública y en el Parlamento. Y yendo también al terreno de las paradojas, que no procede de mi izquierda en estos momentos sino de otras partes de la Cámara o de las sillas de esta sala, creo que se expresaban bastante bien las que se producen en el medio ambiente, puesto que el medio ambiente y las cuestiones sociales son una parte importante y esencial en esta Ronda. Además de esa paradoja medioambiental, a mí me produjo estupor conocer en la anterior comparecencia del señor Ministro de comercio que el mayor «dumping» social que se producía por los países asiáticos no venía precisamente de los dragones, sino que venía del Vietnam. A ver si es posible invertir que el orden de las paradojas venga de donde menos se espera. Y como prometí que iba a ser amable y breve mi intervención, concluyó.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor Ministro, le ruego que su intervención sirva para dar fin a este interesante debate. Tiene la palabra.

El señor **MINISTRO DE INDUSTRIA Y ENERGIA** (Eguiagaray Ucelay): Yo seré breve, y espero que también amable. Voy a ser breve porque creo que no vamos a decir cosas demasiado nuevas en este momento, aunque hay dos o tres cuestiones a las que sí quiero atender, especialmente a una solicitud de información, porque es verdad que antes me he olvidado de hacer referencia a Portugal en mi contestación, no obstante mi compromiso. Este tema había sido planteado por el señor Gamir, y ha vuelto a salir en una intervención del señor Molins.

He de manifestar que el tema de Portugal no se puede analizar desde la perspectiva de España, como si fuera expresivo de que los portugueses —así he entendido que era su intervención, señor Gamir— hubiera luchado mucho más denodadamente que los españoles. Solamente se puede estudiar en el marco de las relaciones específicas de un país notablemente más pequeño que el nuestro en la Unión y con una incidencia del sector textil en su economía infinitamente más importante que la relevante que tiene el sector textil en la economía española. De ahí que hubiera un compromiso, apoyado, por cierto, por España, para que Portugal (habiendo sido también un aliado de España en la negociación del sector textil) saliera de una posición que permitiera a su Gobierno justificar una Ronda como la Ronda GATT, que para ellos apenas tenía otra repercusión más que ésta estricta, simplificando mucho el problema.

Sin embargo, eso no va en perjuicio, de ninguna manera, de lo que ya he dicho también: los fondos que España puede obtener al amparo de iniciativas comunitarias y de planes específicos también en esta materia del sector textil. Los intereses de España han estado siendo, desde el punto de vista industrial, especialmente atendidos y ha habido

una vigilancia muy específica sobre el sector textil, pero naturalmente esos intereses eran notablemente más diversificados que los de Portugal. Por eso no me parece quizá el mejor ejemplo el decir cómo se han batido los portugueses frente a cómo se ha batido el Gobierno español en defensa de los intereses industriales, y el hacer la valoración global de lo que significa el problema del sector textil, las medidas puestas en marcha en el nivel español y en el nivel comunitario, los fondos que pueden venir y las actitudes que todavía tendremos que seguir manteniendo.

De todas formas, señor Gamir, vuelvo a tomar amablemente algo que antes le he dicho. Usted me tienta otra vez a decírselo en ese ejercicio que ha hecho sobre el triángulo: si yo estoy de acuerdo con el representante socialista y usted está de acuerdo también con el representante socialista, debiera estar de acuerdo conmigo y, sin embargo, no lo está. No espero que lo esté. Naturalmente sería muy peligroso para usted políticamente que hoy dijera que está de acuerdo con el Gobierno Socialista en una cuestión tan relevante para la economía española como es la evaluación de la Ronda GATT. No obstante, me quedo con algo que yo creo que está más allá de ejercicios dialécticos más o menos brillantes. Pienso que todos, incluidos usted y su Grupo —y esto creo que le honra—, a pesar de los problemas y a pesar de su tarea han reconocido algo que es importante que se reconozca por todos y que debe formar parte del acuerdo entre todos. Esta es una ocasión y un reto para la economía española, pero ciertamente es muy difícil sacar la conclusión de que haya que ser negativo para esa economía y para la industria española. En este caso, aunque usted no lo ha dicho —soy yo quien lo digo—, yo creo que el Gobierno ha defendido también los intereses de España.

Al señor García Fonseca le quería hacer alguna referencia, pero se ha marchado. Si me lo permite, señor Presidente, no resisto la tentación de contestarle algo. Yo no he dicho de ninguna manera que cualquier proceso de liberalización sea bueno. No es buena cualquier liberalización, como no es bueno cualquier otro proceso en sentido contrario. Las cosas tienen que ser siempre un juego de ventajas y desventajas. Lo que pasa es que en la intervención del representante de Izquierda Unida existía, a mi juicio, una confusión de dos conceptos: liberalización con no regulación. La liberalización no tiene nada que ver con la no regulación. Los mercados no son instituciones no reguladas, por el contrario, la liberalización es el proceso de la organización de los mercados, que es una cosa bien diferente. Esto me parece que es muy relevante porque a veces confundimos los términos. En todo caso, no es momento de hablar a estas alturas de colonialismo. Es como pretender comparar la economía española con la americana, que naturalmente defiende sus intereses, como la japonesa o la Unión Europea. También los españoles defendemos nuestros intereses industriales, por ejemplo, los de los trabajadores del sector textil, o los de los trabajadores de otros muchos sectores. Si de ahí debiéramos imputarnos a nosotros mismos un calificativo de colonialismo, difícilmente

yo estaría de acuerdo, lo cual me parece que, salvadas las distancias, habría que introducirlo también en ese análisis tan demasiado contundente y demasiado general en virtud del cual el reconocimiento de la existencia de poderes distintos en el orden económico internacional lleva a la conclusión de que esto es algo que exclusivamente se puede analizar desde la perspectiva del mayor o menor grado de colonialismo impuesto en los países menos desarrollados.

Señor Molins, en la iniciativa industrial pymes hay un especial énfasis en la internacionalización de las pymes y, naturalmente, en el Plan de Fomento a las Exportaciones que ha elaborado el Ministerio de Comercio y al que el Ministerio de Industria también ha hecho llegar sus posiciones, hay una concordancia. Por tanto, hay una interrelación y hay un énfasis en la necesidad de que las pymes tengan un acceso cada vez mayor, porque yo reconozco lo que usted ha señalado, el sesgo, en esto como en tantas otras cosas, que determinadas figuras de fomento de la competitividad han venido en beneficio de las empresas de mayor tamaño, más dimensión, etcétera. Por tanto, estaríamos de acuerdo en esa dirección.

Segundo, en materia de cotizaciones *versus* IVA, le he dicho que estoy de acuerdo en la orientación. Le he dicho que ésta es la posición no sólo del Ministro de Industria, sino creo poder decirle que ésta es una posición que se contempla favorablemente desde la perspectiva del Gobierno. De ahí no se debiera seguir un análisis demasiado mecánico como el que usted ha hecho: reduzcamos un punto y aumentemos un punto, porque puede ser que la reducción de un punto en cotizaciones signifique una determinada reducción en la recaudación, y el aumento de un punto en IVA no tenga nada que ver con un aumento en esa recaudación. Se puede producir ese proceso de sustitución de dos formas, bien sea por un aumento de la eficiencia en la recaudación, bien sea por un aumento de la presión nominal tributaria y, naturalmente, éstos son temas que hay que analizar desde una perspectiva técnica para conseguir un resultado en el que, por otro lado, estamos de acuerdo.

Finalmente, celebraré con su Grupo, y espero que con otros grupos de la Cámara, el que podamos llegar a resoluciones lo más acordadas posibles en una materia que nos parece extraordinariamente importante.

Muchas gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Gracias, señor Ministro.

Señorías, creo que puedo expresar en nombre de todos nuestra gratitud al señor Ministro por su contribución a este debate que, no me cabe duda, será muy útil precisamente para acertar todos los grupos en esas resoluciones que, en su momento procesal oportuno, serán presentadas, debatidas y votadas por esta Comisión en su próxima sesión.

Señorías, se levanta la decimotercera sesión de la Comisión de Industria, Energía y Turismo. Gracias.

**Eran las siete y treinta y cinco minutos de la tarde.**