



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1994

V Legislatura

Núm. 243

ECONOMIA, COMERCIO Y HACIENDA

PRESIDENTE: DON ANGEL MARTINEZ SANJUAN

Sesión núm. 24

celebrada el martes, 21 de junio de 1994

ORDEN DEL DIA:

Comparecencia del señor Ministro de Comercio y Turismo (Gómez-Navarro Navarrete), para informar en relación con la comunicación relativa a la conclusión de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre los Aranceles Aduaneros y el Comercio (GATT), los acuerdos adoptados y sus implicaciones generales para España. (Número de expediente 200/000004.)

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

El señor **PRESIDENTE:** Señorías, la Comisión de Economía, Comercio y Hacienda se reúne hoy con el orden del día que SS. SS. conocen, con el objeto de cumplir el acuerdo y la filosofía emanada de la pasada sesión de esta misma Comisión del 18 del mes pasado, con la com-

parecencia del Ministro de Comercio, señor Gómez-Navarro, en la que se debatió el impacto y las negociaciones de la Ronda Uruguay del Acuerdo del GATT.

En dicha Comisión se acordó, por parte de todos los portavoces—y así lo asumió la Mesa—, continuar el debate de aquella sesión a la vista de que el Gobierno había aprobado, a finales del mes de abril, toda una serie de medidas destinadas a favorecer la actividad exterior de las

empresas en el extranjero y profundizar, si lo estimaban SS. SS. necesario, en determinadas cuestiones, desde el punto de vista de impacto ambiental, con algunos sectores concretos.

Me imagino que SS. SS. habrán tenido tiempo suficiente para conocer y haber estudiado a fondo las propuestas del Gobierno, profundizando sobre ellas, y que habrán recibido la semana pasada una documentación adicional a esta Comisión respecto al impacto por sectores específicos y epígrafes respecto a la Ronda Uruguay.

La Mesa ha acordado celebrar hoy la comparecencia del señor Ministro continuación de la anterior para ampliar la información sobre el debate del 18 del mes pasado y, dado que este debate se produce a la luz de los artículos 196 y 197 del Reglamento, en la medida en que los grupos parlamentarios pueden presentar propuestas de resolución sobre el mismo, la Mesa ha acordado, con el fin de que los grupos parlamentarios tengan tiempo suficiente, dado que esta comparecencia presumiblemente no será excesivamente extensa, mantener el plazo abierto hasta las dos de la tarde, con el fin, insisto, de que SS. SS. puedan presentar las propuestas de resolución.

La Mesa, como es preceptivo, a primera hora de esta tarde calificará los escritos, y una vez calificados serán trasladados a los grupos parlamentarios, con el fin de que tanto hoy como mañana y el jueves por la mañana puedan conocer las diferentes propuestas y, si lo estiman necesario, producir los acercamientos parlamentarios que suelen ser habituales en cualquier debate de estas o de otras características. Así que el jueves, a las cuatro y media de la tarde o después de acabar el Pleno del Congreso, tendrá lugar el debate y votación de las propuestas de resolución que los grupos parlamentarios vayan a presentar como conclusión de este debate.

Sus señorías también habrán recibido notificación, bien telegráfica o bien a través de un acuerdo de la Mesa, de que el jueves iba a comparecer el señor Ministro de Economía y Hacienda en la Comisión y que el debate de las propuestas de resolución iba a ser «a posteriori». Tengo que comunicar a los señores portavoces que ayer por la tarde recibí un fax del Gabinete del señor Ministro de Economía y Hacienda, del que daré copia a los señores portavoces a continuación, en el que se decía que la comparecencia del jueves va a ser absolutamente imposible por cuanto que se ha recibido en el Ministerio de Economía y Hacienda, concretamente ayer o anteayer, una comunicación en la que se informa de que, aunque en la Cumbre de Corfú no estaba prevista una reunión de los ministros de Economía y Hacienda, ésta se va a producir, por lo que el señor Ministro de Economía y Hacienda debe salir de España el próximo jueves por la mañana, con lo cual se da la circunstancia de que no estará en Madrid en esa fecha.

El Ministro también me comunica su disponibilidad la semana que viene, de lunes a jueves, bien por la tarde o bien al miércoles por la mañana, y en ese sentido haremos gestiones a lo largo del día de hoy con el fin de ver si los grupos parlamentarios estarían en condiciones de poder realizar la comparecencia del señor Ministro de Economía y Hacienda, como estaba previsto en el orden del día de

hoy, algún día de la semana que viene, y más concretamente el lunes por la tarde, que es el único día en que hay sala disponible.

Hechas todas estas consideraciones y avisos previos, voy a dar la palabra al señor Ministro de Comercio para que haga su exposición respecto al tema objeto de la comparecencia en el orden del día de hoy.

Tiene la palabra el señor Ministro de Comercio, y ruego a los señores comisionados que sus conversaciones tengan una menor intensidad.

El señor **MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO** (Gómez-Navarro Navarrete): Creo que el debate que tuvimos sobre el efecto de la Ronda Uruguay fue bastante intenso. Por eso hoy voy a dedicarme a explicar las medidas que el Gobierno ha aprobado, qué carácter tienen, qué se pretende y cuáles son los objetivos; además, diré las que se pondrán en marcha a lo largo de un calendario, las que requieren rango de ley y tienen que pasar por la Ley de Presupuestos o por la Ley Financiera que acompaña a la Ley de Presupuestos, y las que se pondrán en vigor de forma inmediata.

Ante un mundo cada vez más liberalizado, donde el último escalón ha sido la aprobación y la firma de la Ronda Uruguay del GATT, la filosofía imperante es una filosofía progresivamente liberalizadora; por tanto, creemos que hay que crear una mentalidad, una cultura exportadora en la empresa española.

En la otra intervención ya dije que desgraciadamente la cultura exportadora en la empresa española es muy baja, que tenemos un porcentaje muy bajo de empresas en las que la exportación forma parte de su estrategia empresarial; que los estudios que se han realizado a partir de las encuestas del Ices (y se ha publicado un libro muy interesante de Alonso y Donoso sobre el perfil de la empresa exportadora española) dicen que no más allá de dos mil empresas en España tienen de verdad estrategia exportadora. Por consiguiente, creo que este momento bueno para la exportación que estamos viviendo tendríamos que aprovecharlo para consolidar una cultura exportadora en la empresa y para ir cambiando esa mentalidad.

La filosofía del Ministerio para cambiar esa mentalidad en su acción, es, en primer lugar, considerar que la protagonista de la exportación es la empresa, que el Ministerio tiene que estar al servicio de la empresa y debe ser capaz de dar los servicios y la respuesta que necesita. Por tanto, la filosofía de Ministerio es una filosofía de servicio a la empresa como protagonista.

En segundo lugar, el elemento fundamental para la competitividad de la empresa es una política económica que cree un marco favorable a esa competitividad; eso es más importante que las medidas específicas de apoyo a la exportación y esa es la política que el Gobierno está haciendo en esta legislatura: una política de creación de un marco favorable a la competitividad de la empresa, de lo cual hablamos también la vez anterior, y dentro de ese marco general de apoyo a la competitividad de la empresa hay que encajar este conjunto de las sesenta y cinco medidas que el Gobierno ha aprobado.

Al mismo tiempo, este plan va acompañado de un intento de mejora en la calidad de los servicios de la administración comercial española; es decir, va acompañado de un programa para que las oficinas comerciales españolas, el Ices y el conjunto de la administración comercial española, se renueven para mejorar la calidad de los servicios que prestan. El Ministerio está trabajando en eso muy intensamente, y después de haber hecho una encuesta a las seis mil empresas exportadoras españolas, de las cuales tuvimos una respuesta de dos mil que nos definían un poco las prioridades de los servicios que reclaman a la Administración, a partir de ahí estamos trabajando en esa mejora que pensamos tener implantada a principios del año 1995.

Las medidas que el Gobierno aprobó son un conjunto que podíamos dividir en seis capítulos: medidas de carácter institucional, de carácter promocional, de carácter financiero, de carácter fiscal, de carácter informativo y de carácter formativo.

¿Cómo hemos definido las medidas? Lo que hemos hecho es, desde esa filosofía de servicio a la empresa y desde esa filosofía de que el Ministerio no es el protagonista, ha sido un amplio debate con los sectores exportadores, con las asociaciones exportadoras y con las empresas para ir definiendo qué necesidades tienen, en qué medida y en qué forma los podemos apoyar, y situar eso dentro de un marco asumible y aceptable por el Gobierno. Ha sido un trabajo conjunto del Ministerio y de las instituciones dependientes de él, como el Ices, con el conjunto de las asociaciones empresariales. Hemos analizado las medidas anteriores que estaban en vigor, hemos mantenido las que considerábamos conjuntamente, empresarios y Administración, que tenían valor y que estaban siendo útiles en la promoción de la exportación y hemos definido otro conjunto de medidas que creemos que establecen un marco razonablemente positivo para la exportación española.

En cuanto a las medidas de carácter institucional, no voy a alargarme mucho en ellas porque todos ustedes tienen el documento y lo han podido leer. Voy a hacer mención, no a las sesenta y cinco, pero sí a aquellas que nos parecen más importantes.

Creo que hay que coordinar, de una manera activa, el trabajo de las diferentes administraciones con competencias en el fomento de la exportación. Pienso que hay un papel fundamental de coordinar el trabajo de las comunidades autónomas, de las cámaras de comercio y de la Administración central a través de un conjunto de instrumentos que van desde la potenciación de los consejos asesores territoriales a la exportación, hasta un trabajo más directo a través de la conferencia sectorial de comercio exterior y de todas aquellas tareas conjuntas en que hay que trabajar.

En el modelo de administración comercial óptimo que nos sale del análisis de las precisiones de la empresa, los consultores que han trabajado con nosotros en la definición de ese modelo, nos plantean la necesidad de una red territorial que esté en contacto y que actúe de dinamizadora de las empresas en cada uno de los territorios. Por ejemplo, esa red que hay que montarla y diseñarla de acuerdo con las comunidades autónomas, en un programa y en una actitud de trabajo conjunto con las mismas.

Hay también un papel importante de apoyo a las asociaciones de exportadores; de que estas asociaciones jueguen cada vez un papel más protagonista. Es una tarea fundamental para la exportación de la pequeña y mediana empresa, de las pymes, el papel que las asociaciones de exportadores tienen que jugar, que en muchos aspectos ya lo juegan, pero tendría que ser superior y, por tanto, creo que de todas las medidas institucionales, la fundamental es la máxima coordinación.

Respecto de las medidas de promoción comercial, hay un conjunto muy amplio, desde la continuación de la política de ferias, de apoyo a ferias con pabellón propio del Ices o con participaciones agrupadas o individuales, hasta un papel de reforzamiento de los programas de emisiones inversas; creemos que en muchísimos países son más útiles las emisiones inversas que las directas, entre otras cosas porque sobre todo en productos industriales la imagen que tiene España todavía en el exterior es que no somos un país industrial y que no tenemos un desarrollo tecnológico adecuado, y la manera de romperlo es traer a la gente aquí y que vea las empresas españolas y el nivel y el desarrollo tecnológico que tenemos.

Creemos que en los países del Este hay que aumentar la creación de centros de negocios y mantener los existentes; tenemos uno en Varsovia y en otro en Praga y hay previsto abrir uno nuevo en Moscú. Pensamos que el papel que la administración comercial debe tener en los países del Este, sobre todo en Rusia, no es tanto detectar, como en la mayor parte de los otros países, las oportunidades que existen para exportar, porque en Rusia existen oportunidades en todos los sectores y en todos los campos, pero el mejor papel que la Administración puede hacer respecto a Rusia es intentar asesorar a las empresas sobre quiénes son los socios potenciales y solventes, quiénes son los importadores de los cuales se pueden fiar los empresarios españoles.

En mucho de los países del Este, pero especialmente en Rusia, las necesidades son inmensas y, por tanto, es muy fácil exportar. Lo que a veces no resulta tan fácil es cobrar, y la mejor asesoría que podemos hacer no es tanto decir qué es lo que se puede exportar, sino a quién hay que exportárselo con garantías de poderlo cobrar y quién puede ser un socio solvente para las empresas españolas.

Hay un conjunto de planes diferentes de difusión del programa de grupos de promoción. Desde el punto de vista de políticas sectoriales, hay también un conjunto para los bienes de equipo y tecnología, y mantenemos la prioridad de la realización de expotecnia de acuerdo con las empresas de bienes de equipo.

Desde el punto de vista del sector agroalimentario está la creación de consorcios especiales y el programa de apoyo al establecimiento en el sector exterior de empresas de distribución comercial, que es una tarea importantísima, la creación de empresas españolas de distribución comercial arrastra la exportación de productos agroalimentarios españoles. En bienes de consumo está la creación de un programa de apoyo a la distribución de franquicias.

Vamos a intentar, como instrumentos empresariales en el campo de la promoción, hacer un plan específico de py-

mes, para que resulte mucho más fácil el acceso a los apoyos por parte de dichas pymes, simplificando todo el sistema necesario para ello.

Vamos a hacer un plan de empresa líder, es decir a empresas muy importantes, que sean líderes, que estén entre las tres primeras españolas, apoyarlas en su implantación fuera, condicionado a que actúen de tirón de otro conjunto de empresas españolas, una vez instaladas fuera.

Vamos a potenciar la red de oficinas, no tanto porque vayamos a aumentar el número de ellas, sino porque vamos a analizar su estrategia, el papel que tienen que cumplir, y vamos a dotarlas de los medios necesarios. En general, las oficinas españolas en el exterior tienen, comparándolas con las de otros países, un problema fundamental, y es que tienen un equipo técnico insuficiente. Carecen de expertos sectoriales para analizar las potencialidades sector a sector para la exportación española. Es decir, no es tanto el objetivo de las oficinas crecer en número, sino que tengan el conjunto de expertos necesarios para cumplir las tareas que deben generar, sobre todo evacuar la información que precisan las empresas españolas para su presencia en los mercados internacionales.

Vamos a realizar unas medidas específicas de promoción en el mercado asiático, que vamos a llamar Plan Asia.

Desde el punto de vista financiero, vamos a intentar aplicar los créditos concesionales a los servicios, ya que aunque el Decreto-ley que constituye los FAC permitía la exportación con créditos concesionales de servicios, no ha sido operativo hasta ahora, y vamos a intentar que lo sea en el sector servicios.

Hemos aumentado la cobertura de las operaciones de seguro de crédito a la exportación por parte de Cesce, que era un tema reclamado por las empresas y de manera importante. Estamos también, desde el punto de vista de Cesce, facilitando y simplificando el sistema de acceso de las pymes al seguro de crédito a la exportación. Hemos reducido las primas de Cesce a ese seguro crédito a la de exportación por cuenta del Estado y se ha dado un crédito a la exportación también por cuenta del Estado.

Vamos a potenciar el papel de Cofides con una ampliación de capital y con la entrada de un conjunto de instituciones financieras.

Desde el punto de vista fiscal hay cuatro medidas significativas. la primera es deducciones por inversiones en el exterior en el Impuesto sobre Sociedades para actividades ligadas a la exportación. La segunda es el tratamiento fiscal de los rendimientos obtenidos y gravados en el extranjero, fundamentalmente lo que se incorpora ahora es la posibilidad de compensar en ejercicios futuros, la parte no aplicada del año por insuficiencia de cuota.

Vamos a deducir en la cuota los impuestos sobre dividendos distribuidos por una sociedad no residente, con la posibilidad de deducción a las filiales de las filiales en el extranjero, cosa que antes no se podía, y vamos a permitir las agrupaciones de renta a efectos de cálculo de la deducción por doble imposición internacional.

Hay que tener en cuenta que éstos son medidas nuevas que acompañan a la que ya se aprobó en los Presupuestos

Generales del Estado del año pasado, que era la deducción por inversiones productivas en el exterior.

Desde el punto de vista informativo estamos acercando todo el sistema informático a las empresas a través del establecimiento de oficinas comerciales en las direcciones territoriales. Vamos a reforzar todo el sistema de publicaciones del Icx, mejorando la calidad de información comercial española y del Boletín ICE.

Vamos a incrementar todo el programa de orientación sobre mercados exteriores, fundamentalmente con la venida de los jefes de oficinas comerciales en el exterior para celebrar seminarios en las principales capitales españolas. Ese es un programa que está teniendo un extraordinario éxito. El número de empresarios asistentes a esas jornadas es creciente y espectacular.

Hemos tenido hace dos semanas uno sobre China, en Madrid, al que asistieron más de doscientos empresarios interesados en el mercado chino. Hemos tenido por toda España, hace no mucho tiempo, seminarios sobre Marruecos y sobre los países que evidentemente tienen más interés para la exportación española.

Hay un programa de información —éste es un aspecto muy importante, que resulta extraordinariamente difícil que penetre en la empresa española— sobre financiación multilateral de proyectos de inversión. Los retornos que España consigue de los organismos multilaterales financieros son escasos, y lo son fundamentalmente porque las empresas españolas siguen sin aludir a los organismos multilaterales en busca de financiación o haciéndolo en muy poca medida y muchas veces fuera de tiempo, es decir, sin acudir en el momento inicial de la generación del proyecto, que es cuando hay que ir, sino en momentos en los que prácticamente esos proyectos ya están concedidos y no hay ninguna posibilidad de conseguir el acceso a la financiación.

Desde el punto de vista de formación, vamos a seguir potenciando el programa de becarios, que tiene un extraordinario éxito. La mayor parte de los becarios salen colocados antes de terminar la beca. Hay una demanda por parte de las empresas, de los becarios del Icx y de los diferentes organismos de las comunidades autónomas que tienen también programas de becarios en las oficinas comerciales del Estado.

Vamos a reforzar el programa de seminarios. Vamos a establecer una especie de control de calidad en los cursos de postgrado, una especie de marchamo de calidad de los que existen sobre comercio exterior, donde hay todo tipo de cursos. Hemos tenido un largo debate sobre si hacer un curso específicamente potenciado por el Ministerio y por el Icx, pero sabemos que hay muchos ya en el mercado y que no tendría sentido concentrarlo en uno solo, que tendría que ser en una o dos ciudades, sino que tiene mucho más sentido apoyar algunos de los cursos ya existentes, dando una especie de marchamo de calidad, porque entre ellos hay de todo, hay cursos desde muy buenos, a buenos, regulares, malos y muy malos; por tanto, el posible consumidor de esos cursos debe tener por lo menos una orientación por parte del Ministerio sobre cuáles tienen las calidades adecuadas y cuáles no.

Yo creo que éstas son un poco las medidas más resaltables de todo este conjunto, que ha sido bastante bien recibido por el mundo empresarial, hemos recibido felicitaciones de la OCDE. Pero aunque no quiero ser de ninguna manera triunfalista, sí tengo que decir que dichas medidas tendrán éxito si las empresas las demandan, si son utilizadas adecuadamente por las mismas y si algunas de ellas somos capaces de implementarlas a la mayor brevedad posible, sabiendo que estas medidas forman un catálogo para este momento, que habrá que revisar con periodicidad para adaptarlas a las nuevas realidades.

El mundo del comercio es un mundo extraordinariamente cambiante, en el que lo que hoy es válido puede no serlo dentro de unos años. Por ejemplo, los sistemas de financiación concesional y de instrumentos financieros para la exportación están cambiando; por tanto, los españoles tenemos que ser capaces de ir redefiniéndolos de acuerdo con esos cambios que se están produciendo en el mundo, tanto en el ámbito de la OCDE como en todos los ámbitos mundiales. Con el sistema de crédito a la exportación ocurre exactamente lo mismo. En este momento hay una tendencia a la homogeneización de dichos sistemas de crédito a la exportación, tanto en el marco de la Comunidad Europea como en el de la OCDE, que no deben conducirnos, de ninguna manera, a aceptar sistemas que sean unificadores. Una cosa es una homogeneización y otra una unificación. Mientras no haya unidad monetaria y las balanzas de pagos de los países sean independientes, los sistemas de crédito a la exportación tienen que ser también independientes, aunque tengan unas ciertas características homogéneas y lo que hoy consideramos que vale, concretamente en algunos casos determinadas medidas que ponemos en marcha, habrá que eliminarlas en el plazo de un año y probablemente habrá que definir nuevas reglas que puedan ser respuestas eficaces al mundo de la empresa.

En este sentido quiero decir que nuestra postura es de flexibilidad, de estar abierta al mundo de la empresa y a cualquier reflexión o sugerencia que pueda enriquecer este catálogo de medidas y que pueda, por tanto, hacer que sean más útiles al protagonista de la exportación que, como ya he dicho, es la empresa española.

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

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

El señor **AGUIRRE RODRIGUEZ**: Respetando el contenido de la intervención del señor Ministro, mi Grupo cree más conveniente contestar a estas medidas de apoyo a la exportación aprovechando el turno que tendremos con ocasión de la presentación de las propuestas de resolución. Por tanto, señor Ministro, en esta oportunidad vamos —y dicho con todo el respeto— a continuar en la línea de la primera comparecencia del pasado día 18 de mayo, en la que, como recordará, nos hizo entrega de un documento titulado «Valoración de la oferta comunitaria en la Ronda de Uruguay», el cual ha sido motivo de estudio por este Grupo parlamentario en el tiempo que ha mediado, y en el

que se ha producido la campaña electoral de las elecciones europeas.

Por ello, nosotros insistimos, con todo el respeto, en decir que vamos a pasar a contestar a este documento el próximo jueves, con motivo de la presentación de las propuestas de resolución, y pondremos frente por frente las medidas que el Ministerio considera necesarias para apoyar la exportación con las medidas que este Grupo Parlamentario estima que hay que adoptar para cumplir el reto de competitividad que se abre con la firma del Acuerdo de la Ronda Uruguay.

Quisiera iniciar mi intervención partiendo del resumen con el que cerramos la reunión que tuvo lugar en esta misma Comisión el pasado 18 de mayo: sí a la firma de la Ronda Uruguay, no a cómo se negoció. Sí a la firma, basado, sobre todo, en la alternativa que existía, que no hubiera sido otra que una lucha comercial entre bloques y el crecimiento del proteccionismo. Y un sí basado también en la experiencia, que viene a demostrarnos que cada ocasión anterior en la que el comercio se ha liberalizado, se ha incrementado el bienestar y la estabilidad.

Como decía al inicio, un no a cómo se negoció en cuanto a la defensa puntual de algunos temas de intereses españoles, en concreto y principalmente a la agricultura y el textil, y un no, sin duda, a cómo se estudió y a cuál ha sido el grado de información posterior a la firma que se ha facilitado a esta Cámara y a los sectores afectados.

La comparecencia que iniciamos el día 18 de mayo, y que de alguna manera hoy celebramos en su segunda parte a la vista, como decía antes, del documento que conocimos ese mismo día con el título «Valoración de la oferta comunitaria en la Ronda Uruguay», dejó a nuestro entender claro que el Gobierno no tuvo estudios previos sobre el impacto y consecuencias de los acuerdos contenidos en la Ronda Uruguay y que el Gobierno no piensa realizarlos con posterioridad.

De hecho, en las doce páginas del «Diario de Sesiones» en las que se recoge la primera intervención del señor Ministro, podemos observar que sólo dos de esas doce páginas ocupan el tiempo destinado a exponer la estimación del impacto que en los diferentes sectores tendrá el acuerdo según el Gobierno. Una estimación, a nuestro entender, insuficiente, motivo por el cual anunciamos que en nuestras propuestas de resolución volveremos a insistir en la necesidad de elaborar, por parte del Ministerio, los correspondientes estudios de impacto.

Señor Presidente, de una lectura detenida del documento titulado «Valoración de la oferta comunitaria en la Ronda Uruguay» se desprende que el Gobierno entiende que las consecuencias de los acuerdos no resultan —insisto— negativas para ningún subsector de nuestra economía. Pareciendo cierto que el gran esfuerzo de competitividad que exigió nuestra adhesión a la Comunidad será netamente superior al impacto de la Ronda Uruguay, queremos significar que las voces críticas que se registran desde los sectores agrícola, ganadero y textil obedecen a las posiciones de inferioridad en la que algunos subsectores de estas tres actividades económicas han quedado atrapados, teniendo como consecuencia más directa la obligación de

reducir la producción sin identificar con nitidez las correspondientes negociaciones. Hoy casi nadie —digo casi nadie—, después de la firma del Acuerdo, niega que Estados Unidos y Francia han sido netamente beneficiados en materia agrícola, y que Portugal ha obtenido ventajas en materia textil; beneficios y ventajas que, según los propios sectores afectados, impactarán en los productos españoles.

En la anterior comparecencia el señor Ministro reconocía el fracaso obtenido en las negociaciones del textil, y en ese reconocimiento imputaba la culpa al proteccionismo con el que había actuado Estados Unidos. En este documento que estamos valorando no hemos conseguido identificar una afirmación tan clara como aquella que formuló entonces. En este sentido subrayamos la advertencia que el documento «Valoración de la oferta comunitaria en la Ronda Uruguay» contiene en relación con los productos energéticos, cuando al referirse al carbón se manifiesta que el día en que la importación de este producto sea libre, sólo las subvenciones a la producción podrán mantener la actividad en este sector.

La «Valoración de la oferta comunitaria en la Ronda Uruguay» nos parece un documento interesante al definir que nos encontramos ante un hecho cuantitativa y cualitativamente diferente al de la adhesión de España a la Comunidad, dado que el grueso del ajuste ha tenido lugar ya con la adhesión y el plus de competencia que signifique la Ronda Uruguay será asimilable en general.

Igualmente nos parece interesante este documento al reconocer el perjudicial efecto que durante el período de la adhesión tuvo el tipo de cambio apreciado que favoreció una aceleración de las importaciones, tanto de la Comunidad como de los terceros países, causando, a nuestro entender, un perjuicio irreparable a uno de nuestros peores desequilibrios, como es el desequilibrio exterior. Más allá, este documento nos parece una estimación cargada de optimismo, y en algunos aspectos, como el propio documento reconoce, inseguro. Desde luego, es un documento que elude descender al detalle y evita habilidosamente poner al descubierto las luces y las sombras, los subsectores beneficiados y los perjudicados, lo que, a nuestro entender, resta un grado de credibilidad.

Señor Presidente, en ocasiones anteriores el Grupo Popular ha tenido la oportunidad de mostrar sus coincidencias y disconformidades, que hemos puesto de manifiesto no sólo en esta Comisión, sino, como se puede leer en los correspondientes «Diarios de Sesiones», en las Comisiones de Agricultura y de Industria. Consideramos entonces, y consideramos ahora, que la España del futuro sólo se puede construir sobre la creciente libertad económica de los mercados abiertos en beneficio de nuestros consumidores y para construir una sociedad menos inflacionaria, cuyo modelo de crecimiento abandone defectos de gobiernos socialistas anteriores y se base, principalmente, en la exportación y en la inversión. Los acuerdos firmados en la Ronda Uruguay colocan al conjunto de los países firmantes en esta senda, lo que nos hace coincidir con la voluntad de la Unión Europea de incorporarnos a este tipo de acuerdos y nos hace comentar, e incluso denunciar amablemente, los resultados que franceses, portugueses y griegos

han obtenido en materia agrícola, textil y marítima, e igualmente insistir en la escasez e insuficiencia de los estudios previos que definieron los objetivos a obtener y de los estudios «a posteriori» que informaron a los sectores afectados y a esta Cámara.

Al finalizar esta intervención queremos subrayar que coincidimos con aquellas voces que insisten en advertir que se acrecentará el problema fundamental que tiene la empresa española, que es su competitividad internacional. En este sentido, al término de la mañana el Grupo Popular, como ya hizo con ocasión de las comparecencias en las Comisiones de Agricultura e Industria, presentará unas propuestas de resolución, con el objeto de contribuir a aportar medidas para que nuestros cuadros macro y microeconómicos estén en mejor disposición de afrontar los retos de competitividad. Son unas propuestas que vienen a definir en sí mismas un modelo de crecimiento económico distinto al puesto en práctica por los sucesivos gobiernos socialistas, cuyos resultados se manifiestan en la crisis en la que se encuentra inmersa la economía española y cuyo respaldo popular se retira poco a poco, como acabamos de comprobar en las últimas consultas electorales.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya tiene la palabra el señor Espasa.

El señor **ESPASA OLIVER**: Como decía el señor Presidente, la valoración última de este interesante debate producido en la Comisión de Economía será para los grupos en las propuestas de resolución que vayan a presentar, su defensa y las conclusiones que podamos sacar de ellas. Por tanto, mi intervención ahora, señor Presidente, señor Ministro, va a ser breve. Voy a puntualizar algunas de las cuestiones que ha planteado el señor Ministro y a hacerle alguna pregunta complementaria o de ampliación.

En primer lugar, quisiera reconocer ante esta Comisión, porque muchas otras veces lo hago en el sentido contrario, que esta vez sí hemos tenido documentación de estudio previa los diputados. Incluso en el tema de las medidas no hemos tenido una fotocopia, sino una revista; creo que éste es un rasgo digno de ser mencionado y destacado, con independencia de que coincidamos o no con todas las medidas propuestas. Esta ha sido, como digo, una comparecencia que ha venido acompañada de importante documentación para que los grupos y los diputados podamos formar mejor nuestra opinión, como lo hace el Gobierno, puesto que tiene todos los mecanismos de información sobre los temas que presenta ante el Pleno del Congreso y ante las distintas comisiones.

Quiero hacer una valoración general sobre la capacidad de negociación, al hilo de lo que decía el representante del Grupo Popular: creo que es de justicia señalar que en las negociaciones del GATT y en la negociación de algunos de los países que parece que van a adherirse a la Unión Europea —me estoy refiriendo a Noruega— el Gobierno español ha corregido errores o insuficiencias de negociaciones anteriores. Está claro que en el tema del GATT se recuperó con el compromiso, creo que ya puesto en práctica por la

Comisión de Bruselas, de la creación de las organizaciones comunes de mercado en los sectores hortofrutícolas. Hubo un cierto abandono de estos sectores en la negociación de ingreso de España en el Mercado Común en 1986, pero no es menos cierto que en la negociación, a cara de perro, como debe ser en estas ocasiones, de la adhesión de Noruega, se recuperó una parte importante de cuota de capacidad de pesca, que en nuestra opinión, repito, se había abandonado en el momento de la negociación del ingreso de España en la Comunidad Económica Europea.

Dicho esto, quiero manifestar que nosotros creemos que quizá falta, o no lo hemos sabido encontrar, un mayor estudio, aunque reconocemos que es difícil y complejo. Proponemos que se vaya a un estudio dinámico, seguido y continuado del impacto en los distintos sectores de la producción española que va a resultar de la implantación de los acuerdos del GATT. Se puede predecir, se puede prever, pero yo creo que es importante priorizar lo fundamental y lo más significativo desde el punto de vista de la producción española, de su defensa, como es importante políticamente asegurar que desde el Gobierno, desde el Ministerio, va a producirse un estudio seguido y continuado del impacto en los distintos sectores y que va a haber una voluntad de actuación, en la medida de lo posible, para salvar los efectos negativos.

No es menos cierto, como última consideración de tipo general—ya lo señalé en la anterior intervención— que comparto con el Ministro, y que el Ministro parecía no compartir con la política anterior del Gobierno en materia económica, que el cambio del tipo de cambio ha sido importantísimo para la mejora de la capacidad exportadora del conjunto del sistema productivo español. Analizábamos con el Ministro cómo unas expectativas de avance rápido hacia un esquema de moneda única permitían unas propuestas, pero esto no fue así, y nosotros creemos que se percibía que no iba a ser así rápidamente ni en 1997, y quizá, desgraciadamente, no lo pueda ser tampoco en 1999. El mantenimiento de aquella política de tipos de cambio altos, de fortaleza financiera artificial de la peseta, supuso unos polvos que han traído muchos lodos que ahora estamos empezando a limpiar.

Respecto a las propuestas de resolución, avanzo que las nuestras vienen a subrayar aspectos parciales de las que el Gobierno presenta en este documento que ya conocíamos; por tanto, en líneas generales estamos de acuerdo, aunque hacemos algunas reflexiones más detalladas. Por ejemplo, en el capítulo de medidas institucionales y del reconocimiento que ha hecho el Ministro de la necesidad de organizar una red territorial en colaboración con las comunidades autónomas, nosotros subrayaríamos, y una de nuestras propuestas de resolución va en este sentido, que estas oficinas o servicios territoriales sean proporcionales a la capacidad exportadora de los distintos territorios. En el anexo estadístico que se entregó con la documentación que estamos comentando se ve claramente cuáles son las comunidades autónomas de mayor dinamismo exportador y creo que sería de todo punto lógico que estos servicios de apoyo sean proporcionales a la capacidad, insisto, y al di-

namismo exportador de las distintas comunidades autónomas.

En cuanto al capítulo de promoción comercial, nosotros subrayamos como acierto, y pedimos que se profundice más en ello, dentro del tema sectorial, la identidad agroalimentaria española y la creación de canales de distribución comercial para esa producción agroalimentaria española. Nos parece una insuficiencia, hasta ahora, de nuestra capacidad exportadora y consideramos que ha sido un acierto el señalarlo, debiendo profundizarse más en ello.

En el capítulo financiero y en los créditos concesionales, aunque no es el momento de señalarlo, señor Ministro, en la medida en que el Ministerio de Comercio está preocupado, lógicamente, por el retorno de esos créditos concesionales, planea sobre esta cuestión un tema que, insisto, no es de la Comisión pero que mi Grupo no puede dejar de mencionar, y es el de que no somos suficientemente discriminatorios a la hora de ver cómo muchos de nuestros créditos FAD se convierten en créditos para la importación de armas o material bélico en muchos de estos países. Aunque estamos de acuerdo con ustedes en que hemos de fomentar al máximo el retorno de los créditos concesionales, yo creo que deberíamos ser más beligerantes en lo que respecta a dónde, cómo y para qué se aplican esos créditos concesionales.

En cuanto a las medidas fiscales, nosotros estaríamos de acuerdo con la primera de ellas (aumentar las deducciones desgravatorias a la exportación), pero no estamos tan de acuerdo, por lo que pediríamos una aclaración complementaria por parte del Ministro, con el resto. No lo tengo aquí en estos momentos, pero una de nuestras propuestas de resolución va en la línea de aceptar las propuestas que hace el Ministerio si ello no implica pérdida de recaudación fiscal global en el sector sociedades. No acabamos de entender, y por ello quisiéramos una mayor explicación, la reducción fiscal que significaría las medidas que se proponen de doble desgravación de las filiales, etcétera, y si esto quedaría compensado por una actuación fiscal similar sobre empresas extranjeras residentes en España. Nos gustaría una mayor información al respecto.

El Ministro reconocía en su intervención final, después del debate que hubo en Comisión, que el GATT, la liberalización del comercio mundial y la plena incorporación de España a la unión política europea, nos obligaba muchas veces, desde una perspectiva de política de progreso, a jugar el regate en corto. En este sentido, nosotros hemos preparado propuestas de resolución pidiendo al Gobierno y al Ministerio la máxima celeridad en la utilización de las cláusulas de salvaguarda en defensa de los sectores productivos españoles que se pudieran ver amenazados por importaciones provenientes de otros países. El Ministro aludía a ello utilizando la frase gráfica del regate en corto; nosotros creemos que aquí habrá que hilar muy fino, sin menoscabo de la libertad de comercio y de la liberalización. Yo decía que no seamos beatos del librecambismo y sepamos conjugar lo que es la necesidad de ampliar este comercio con la defensa de los intereses sectoriales y productivos españoles, sea cual sea el sector productivo al que nos estamos refiriendo.

Por último, en cuanto a la necesaria continuación de la negociación en el tema servicios, GATS, y en las cuatro grandes rúbricas aparcadas en Marrakech (aeronaves, informática, cultura, etcétera), nosotros pedimos, en una propuesta de resolución específica, que la negociación sobre estos aspectos se produzca, a partir de ahora, con el máximo consenso posible en el seno de las fuerzas parlamentarias. Se ha visto lo sensible que eran las cuestiones de los servicios, la cultura y otras industrias como la aeronáutica para Europa y para España también, y lo que pedimos es que, en este campo que aún es de prospectiva y de continuidad en la negociación, esa negociación se produzca con la participación lo más consensuada posible de todas las fuerzas políticas.

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

El señor **MOLINS I AMAT**: Quisiera iniciar mi intervención pidiendo disculpas a la Comisión, al señor Presidente y al señor Ministro por nuestra necesidad de abandonar la misma en la última comparecencia del señor Ministro. A los grupos pequeños nos sucede, de vez en cuando, que otras actividades que coinciden en el tiempo nos impiden ser incluso corteses; quede aquí, por tanto, nuestra petición de disculpas ante la Comisión y ante el señor Ministro en particular. Lo que sí hemos hecho es leernos el «Diario de Sesiones», donde hemos repasado en profundidad la intervención del señor Ministro en la que no pudimos estar presentes.

Pasando ya al tema que nos ocupa, quisiera poner de manifiesto la necesidad y la conveniencia de marcar unos objetivos ante la necesidad —lo ha mencionado el señor Ministro y que creo lo compartimos todos los grupos de la Cámara— de internacionalización de nuestra propia economía; en ese marco de internacionalización de la economía España debe hacer un esfuerzo específico importante. Simplemente fijándonos en nuestro entorno más próximo, que son los países de la Unión Europea, vemos que éstos tienen una economía mucho más internacionalizada que nosotros; el peso de las exportaciones con respecto al producto interior bruto medio europeo ronda el 25 por ciento, mientras que nosotros, incrementando ese porcentaje, nos situábamos alrededor del 17 por ciento, aunque quizá ya estaremos por el 20 por ciento aproximadamente. Ello querría decir que, en ese ámbito de la exportación, que es una parte de la internacionalización de nuestra economía —después hablaré de la inversión exterior—, deberíamos marcarnos unos objetivos que ya sabemos para qué sirven, no para cumplirlos necesariamente sino para tener una imagen que nos impulse el movimiento hacia ellos. Deberíamos marcarnos un crecimiento de nuestras exportaciones de alrededor del 25 por ciento, para que lleguen a ser lo que hoy es la media europea que muy probablemente se incrementará, porque la internacionalización de la economía precisamente lo que significa es que todos nos movemos hacia una mayor internacionalización y, por tanto, hacia un mayor incremento del peso de las exportaciones respecto al producto interior bruto respectivo. En cualquier caso, en

el campo de las exportaciones deberíamos marcarnos como objetivo incrementar las mismas del orden del 25 por ciento anual, para llegar a esa media europea del 25 por ciento del producto interior bruto.

Igualmente, dentro del campo de la internacionalización, habría que aludir a la inversión exterior. Ahí nuestro esfuerzo debe ser todavía mayor, porque si en la exportación rondamos el 17-18 por ciento del PIB y la media europea está por el 25 por ciento en la inversión exterior, según los últimos datos, que son de 1992, nos sitúan en el 0,6 por ciento del PIB, mientras que la media europea oscila entre el 1,2 o el 1,3 de Francia y Alemania y el uno por ciento de algún otro país europeo, es decir, alrededor del uno por ciento; por tanto, nuestro esfuerzo debería ir dirigido a duplicar la inversión exterior. Insisto en que éstos deberían ser los objetivos que deberíamos marcarnos, aun convencidos de que su cumplimiento es difícil, pero debemos ir implementando medidas de apoyo hasta acercarnos a esos objetivos.

Como muy bien se ha dicho ya, no sólo por el señor Ministro sino también por los distintos portavoces que han intervenido con anterioridad, de hecho la liberalización de la economía implica un nuevo reto de competitividad para nuestras empresas productivas, sean agrícolas, industriales o comerciales. La forma mejor de implementar los acuerdos del GATT en el orden interno español es crear un marco que favorezca la competitividad de nuestras empresas.

Conocemos —el señor Ministro nos lo recordaba— que no son de su competencia buena parte de las medidas que conforman ese marco general, pero también sabemos —porque él nos lo ha recordado y, en cualquier caso, así es la realidad— que él, en tanto que miembro del Consejo de Ministros, influye en la creación de ese marco general. En esa perspectiva, a la Comisión de Economía, Hacienda y Comercio del Congreso de los Diputados le corresponde hablar también de la creación de ese marco general. En ese sentido, quisiera repasar, aunque sea con toda brevedad y simplemente mencionándola, una serie de medidas que influyen directamente en ese marco general.

El déficit público, que hoy es desproporcionado y que puede propiciar, con su control, un mayor descenso de los tipos de interés y de la inflación. Estos dos factores (tipos de interés e inflación) van absoluta y totalmente ligados a la competitividad. El impulso de la inversión como prioridad para la mejora de la competitividad y también de la creación de empleo. El tipo de cambio de la peseta, del que ya se ha hablado aquí y que tantísimos efectos tiene sobre el sector exportador o el sector turístico por ejemplo, que no deja de ser también un sector exportador. Hay que evitar esa sobrevaloración en el tipo de cambio de la peseta, que ha sido tan comentado durante los últimos tres años y que hoy, «a posteriori», ha recibido los comentarios que ha recibido. Determinadas reformas estructurales. Se ha procedido a una reforma laboral, a nuestro entender absolutamente imprescindible y debería ponerse en marcha con celeridad toda la reglamentación que requiere el desarrollo de esa reforma laboral.

Un tema importantísimo, señor Ministro, es que la Seguridad Social carga sobre las empresas españolas, en cuanto a costes, un 58 por ciento y un 42 por ciento sobre los Presupuestos Generales. Fíjese que no estoy hablando de coste de la Seguridad Social —el coste es el que es y nuestro país debe ser capaz no sólo de no disminuirlas, sino de mejorar las prestaciones—, del reparto que de los costes de la Seguridad Social se hace sobre el aparato productivo y sobre los Presupuestos Generales. De ese coste, en España el 58 por ciento carga sobre la empresa y el 42 por ciento sobre los Presupuestos Generales y la media europea es justamente la inversa: el 48 por ciento carga sobre la empresa y el 52 por ciento sobre los presupuestos generales.

Debe buscarse la manera de distribuir los costes sociales de forma distinta. En este momento gravan más a la empresa, lo cual quiere decir que gravan el empleo, y con alrededor de tres millones de parados no nos podemos permitir el lujo de tener esta estructura de financiación de los costes de la Seguridad Social. Funciona en la Cámara —debe conocerlo el señor Ministro— una Comisión que estudia no sólo el tema de la financiación, sino también el de los costes de la Seguridad Social. Hay un aspecto que en este momento me preocupa, que es la forma desproporcionada en que el coste de la Seguridad Social grava directamente sobre la creación de empleo y sobre la competitividad de la empresa, por lo que debe intervenir con urgencia. Y con urgencia quiere decir a partir de los Presupuestos de 1995.

Aceptamos, señor Ministro —porque pretendemos ser, aunque no siempre lo conseguimos, coherentes—, que en un momento como el actual, con los déficit públicos que existen —ése es otro problema macroeconómico y de desequilibrio grave— no pueda cargarse sobre los Presupuestos Generales y desgravar a la empresa, por lo que debe procurarse un ingreso alternativo a las arcas del Estado para sustituir ese coste sobre las empresas. En otros países de la Unión Europea se utilizan algunos mecanismos de imposición indirecta. Por ejemplo, el IVA. En este momento tenemos un margen —nuestro IVA, en media, es inferior a la media europea del IVA— para sustituir coste que grava directamente a la empresa por coste que gravaría no sólo los productos fabricados en España, sino también a los productos importados. Se equivocan los que creen que esto es para ayudar a la empresa; es para ayudar a la competitividad de los productos españoles. La única diferencia en la sustitución de coste de la Seguridad Social sobre las empresas y el IVA es que uno grava sólo a los productos españoles y, por tanto, al empleo, mientras que el otro mecanismo grava a todos los productos, no sólo a los fabricados en el país, sino también a los importados. Es una distribución de los costes de la Seguridad Social que está más en relación con la que tiene el resto de países europeos. Así ganarían nuestros productos en competitividad y ganaría en disminución de costes la creación de empleo. Por tanto, impulsaría la creación de empleo.

Voy a hacer una referencia específica a los temas fiscales, que el señor Ministro ha mencionado. Creemos que existe en este momento una situación que deberíamos rec-

tificar. Existen empresas individuales, que en nuestro país son muy importantes (en el conjunto de las pequeñas y medianas empresas, muchas son individuales), que en este momento, a través de la cotización por IRPF, en lugar de la cotización por sociedades, pueden llegar a tipos impositivos muy superiores al 35 por ciento, que son los tipos medios de las sociedades anónimas. Esta es una situación anómala que debería corregirse, con todas las salvedades y todos los riesgos que ello implica y vigilando que no se puedan producir situaciones excesivamente favorecedoras. Se trataría de eliminar la discriminación que supone una imposición superior, no de favorecer con imposiciones inferiores a ese tipo medio del 35 por ciento, que es el relativo a sociedades en general.

Se debería aplicar una fiscalidad específica para las pequeñas y medianas empresas, no tanto por los tipos como para las formas de cotización, de cálculo de las bases, etcétera. La complicación que para una pequeña y mediana empresa significan determinados mecanismos del Impuesto sobre Sociedades debería corregirse. Y, como existe en prácticamente todos los países de la Unión Europea, las pymes deberían tener unos mecanismos específicos de impuesto sobre sociedades.

La corrección de la doble imposición de dividendos es una cuestión exclusiva del caso español que, evidentemente, quita competitividad a la empresa; la corrección de la doble imposición internacional (el señor Ministro la mencionaba); así como la aplicación de incentivos para la puesta en marcha de actividades productivas en el exterior, etcétera, son temas que, dentro del futuro proyecto de ley de modificación del Impuesto sobre Sociedades, deberían encontrar cabida.

Una referencia específica, señor Ministro, a la Organización Mundial del Comercio. Ese es un aspecto fundamental de la Ronda Uruguay del GATT que, como mecanismo de coordinación y de regulación del comercio mundial, era imprescindible dada la liberalización en la que se entra con la firma de la Ronda Uruguay. La creación de esta Organización Mundial debería obligar a nuestro país a involucrarse en esa Organización de forma más efectiva y más ágil de lo que hasta hoy hemos estado involucrados en otros mecanismos que no eran tan importantes como éste del comercio mundial.

Esa Organización Mundial del Comercio debe velar —y la representación española, conjuntamente con la de la Unión Europea, debería también velar— por la investigación de actuaciones de *dumping*, de las que ya hemos hablado aquí, así como por el control aduanero de las importaciones comunitarias para evitar el fraude de los productos importados, asunto del que también se ha hablado aquí en repetidas ocasiones, como ahora con la frontera común y única de la Unión Europea. No debemos olvidar que determinados países con intereses productores podemos poner más celo en el control de fronteras que otros que no teniendo intereses en los mercados industriales o en la creación de producto industrial y sí en la comercialización de productos, pueden tener la tentación de utilizar la manga ancha en ese control de aduanas, que no hacen en nombre de su país sino de la Unión Europea. Probablemente debe-

rán combinarse mecanismos de exigencia a los países que controlan, en su parte alícuota, determinadas fronteras exteriores de la Unión Europea con mecanismos de control en el mercado interior: de investigación, de la existencia de fraude en productos importados. En este aspecto, señor Ministro —y usted lo ha mencionado en alguna de sus comparecencias—, sería imprescindible una mayor eficacia en los mecanismos del control aduanero español, así como la colaboración con los sectores. Tenemos unos controles aduaneros que no están acostumbrados, porque hasta ahora existía el rechazo a los productos que estaban contingentados. Hoy existen calidades que sin conocimientos técnicos, son difíciles de distinguir de qué tipo de productos se trata. Simplemente, que sea conceptuado como uno o como otro, uno puede entrar y otro, no. Por tanto, la mejora de la calidad técnica de nuestros servicios aduaneros es absolutamente fundamental. Insisto en que debido a esa frontera única exterior de la Unión Europea, esos mecanismos de control en aduanas deberían complementarse con servicios de inspección del mercado interior, para detectar productos que habiendo entrado por la frontera de cualquier otro país comunitario, entran libremente en el nuestro y sólo pueden ser detectados con inspecciones en el mercado interior.

La mejora y agilización de los sistemas estadísticos nos lo ha mencionado el señor Ministro infinidad de veces. Sabemos que está haciendo un esfuerzo para intentarlo, aunque éste no es el mejor de los momentos precisamente por la desaparición de controles en frontera. Creemos que debe hacerse ese esfuerzo, particularmente por lo que hace referencia a los productos contingentados, que siguen existiendo y que sólo a través de ese mecanismo de sistema estadístico pueden controlarse.

Por último, y dentro de estas cuestiones que se enmarcarían en la Organización Mundial del Comercio o en los instrumentos del comercio, la exigencia de reciprocidad en la apertura de mercados de países asiáticos —lo hemos mencionado muchas veces—: China, India, Pakistán, Indonesia, etcétera. Debe seguirse ese esfuerzo, para que se abran no sólo respecto a nosotros o a la Unión Europea, sino también entre ellos. El hecho de que entre India y Pakistán tengan cerrado mutuamente su mercado hace que toda su exportación se dirija hacia donde tienen el mercado de mayor poder adquisitivo, que es la Unión Europea. Si se distrajeran exportándose entre ellos y haciéndose la competencia, nos beneficiaríamos. ¿Qué es eso de que se abran nuestros mercados con respecto a ellos y, en cambio, entre ellos estén cerrados? Eso no puede ser. Eso es contrario al espíritu absoluto y más claro de lo que significa la ronda Uruguay del GATT, que es la apertura de fronteras respecto a terceros y también entre ellos.

En cuanto a las medidas concretas de apoyo a la actividad del comercio exterior, a la exportación, voy a hacer algunos comentarios. En el ICEX el señor Ministro habla de una necesidad de desarrollar todos los programas en un absoluto contacto con los sectores exportadores, con las instituciones que han dedicado, con mayor o menor éxito, su esfuerzo al comercio exterior. Esa expresión de voluntad que hace el señor Ministro debería verse reflejada en cues-

tiones concretas. Por ejemplo, creo que en el consejo de administración del ICEX o en el órgano rector del ICEX deben estar presentes comunidades autónomas, cámaras de comercio y sectores representativos de la actividad industrial. Ya lo están algunos, pero hay que acelerar esa involucración como mínimo de estos tres aspectos (comunidades autónomas, cámaras de comercio y organizaciones representantes de sectores exportadores) en las decisiones del ICEX.

Señor Ministro, ya sé que la incorporación de comunidades autónomas en órganos rectores de la Administración lo contemplan nuestra Constitución, desde hace catorce años, y algunos estatutos, pero con la excusa de que no pueden estar presentes 17 comunidades autónomas se ha ido dilatando dicha incorporación. Eso ya no puede ser excusa. No hay nada que pueda servir de excusa a la ineficacia, y eso produce ineficacia, porque las comunidades autónomas, como es legítimo, tienen interés en la exportación, no tienen competencias pero tienen interés y preocupación, y que entre todos hemos de ser capaces de conseguir la colaboración hacia un objetivo que, evidentemente, es común. Deben buscarse fórmulas (el señor Ministro ha mencionado en alguna ocasión que Cataluña y Valencia representan el 40 por ciento de la exportación, por ejemplo) como la de que participen las mayores exportadoras y rotativamente otras, pero hay que buscar un mecanismo en el que todo el mundo pueda estar de acuerdo para evitar la exclusión de las comunidades autónomas de esos mecanismos. Exactamente pedimos lo mismo para las redes territoriales. El señor Ministro manifestaba que debe hacerse con absoluta involucración de los sectores productivos, de los sectores exportadores, de las cámaras de comercio, que tienen como función básica, conjuntamente con la formación, el comercio exterior, y con las comunidades autónomas. Sería inexcusable o imperdonable que no fuéramos capaces en este momento de conseguir esa colaboración.

Señor Ministro, un segundo aspecto extraordinariamente importante a nuestro entender es el siguiente. Si uno analiza la utilización de las ayudas a la exportación en la realidad, es decir, qué empresas utilizan dichas ayudas, se da cuenta de hasta qué punto el porcentaje es enorme por parte de las grandes empresas —muchas veces públicas, pero, en cualquier caso, grandes empresas—, mientras que el porcentaje es mínimo por parte de las pequeñas y medianas empresas. Aun cuando los porcentajes en la exportación de las pequeñas y medianas empresas son considerables y deberían significar más porque es donde podemos crecer en las exportaciones, involucrando a mayor tejido productivo en la exportación que hoy no está incorporado, las que reciben las ayudas no son esas pequeñas y medianas empresas sino las grandes empresas, por razones lógicas, porque son las que tienen mayor acceso a la información, mayor acceso a esas ayudas y, en consecuencia, son las que se aprovechan de esas ayudas, cuando en la realidad son las que tienen menor necesidad de las mismas. Deben establecerse mecanismos de reserva de fondos o crearse programas específicos con financiación suficiente para impulsar la participación de las pequeñas y medianas empresas.

Esta vendría a ser nuestra preocupación dentro del plan dibujado por el Ministerio de Comercio y Turismo. Todos deberíamos tener una enorme preocupación para incorporar a las pequeñas y medianas empresas al acceso a las ayudas, de las que hoy están prácticamente exentas, no porque haya nada que las prohíba sino porque la realidad es que las que mayormente se aprovechan son las grandes empresas.

Dentro de ese programa encontramos que falta una programación de la financiación. No tiene marco financiero, no se habla de cantidades, de periodificación de esas cantidades, ni de prioridad en la financiación. Sería muy bueno para todos, tal y como decía al principio, marcarse un objetivo no necesariamente para cumplirlo, pero sí como línea tendencial, porque obliga al que prepara el presupuesto a plantearse las prioridades, informa al que es receptor de esas ayudas de cuáles son esas prioridades y que si éstas son las prioridades, también deben serlas para él. Sería muy conveniente efectuar un ejercicio de programación, como mínimo trienal, de las ayudas financieras o económicas en esos programas.

Creemos necesaria la modificación de la concesión de los créditos FAD —es un aspecto muy concreto—, que favorezca la fragmentación y garantice la utilización —volvemos a estar en lo mismo— por parte de las pequeñas y medianas empresas. Son mecanismos en los que la realidad demuestra que las pequeñas y medianas empresas quedan prácticamente excluidas, no llegan a acceder a esas ayudas probablemente por defecto propio. Si la realidad demuestra que existe ese defecto por parte de la empresa pequeña y mediana, sólo impulsando desde la Administración la participación de esas pequeñas y medianas empresas conseguiremos que salgan de ese defecto que, insisto, es propio de ellas, pero consideramos que la Administración debe ayudarlas a eliminarlo.

Ocurre lo mismo con una cuestión que deberíamos mejorar extraordinariamente, es uno de los aspectos en los cuales nuestro país marca grandes diferencias respecto a otros países de la Unión Europea. Me refiero a la participación de empresas españolas en proyectos impulsados por la Unión Europea o por instituciones financieras multilaterales. Las empresas españolas no aprovechan la participación económica del Estado español en la Unión Europea o en programas de instituciones financieras multilaterales, o no la aprovechan en el mismo porcentaje en que son capaces de aprovecharla empresas de otros países de la Unión Europea, y ahí también las pequeñas y medianas empresas quedan a la cola de esa participación. Estimamos que debería hacerse un esfuerzo específico para conseguir el incremento de la participación de las empresas españolas y, dentro de las mismas, de las pequeñas y medianas.

Especial mención merece el capítulo dedicado a las medidas que respecto a la Cesc, al incremento de cobertura de los créditos exteriores, se proponen en el informe. Son las medidas del Gobierno, pero señalo que sería bueno hacer hincapié en dos aspectos: mejorar el acceso de las pymes a esos créditos y, en segundo lugar, intentar que esas medidas que se proponen y que se contienen en el proyecto del Gobierno estén realmente en vigor en los próximos

meses. El señor Ministro lo ha mencionado en algún momento. Tiempo tenemos mucho, el tiempo es ilimitado, pero hay instituciones como las religiosas que no cuentan en tiempo, y, en cambio, nosotros no somos intemporales y en este momento nos jugamos mucho. Valdría la pena que, una vez se diseña la estrategia, fuéramos capaces de implementarla con la máxima rapidez posible. No es lo mismo que tengamos esos mecanismos a disposición de los exportadores en los próximos meses que en los próximos años. Nuestra insistencia va en ese sentido: que el acceso de las pequeñas y medianas empresas sea más claro y, en segundo lugar, que esté vigente de inmediato la utilización concreta de esa mayor cobertura —nos felicitamos que haya existido por parte de las empresas— y que puedan ser utilizadas.

El señor Ministro ha hecho referencia a los temas de formación. Nos parece muy correcta la explicación que nos daba en la que ha mencionado las medidas del Gobierno. Asimismo, el marchamo de calidad en cuanto a la formación o a los estudios, nos parecen muy correctos.

Es difícil que desde las administraciones públicas se den estudios de calidad cuando ya existe un sector privado que lo está haciendo, algunos lo están haciendo muy bien y otros menos bien. El marchamo de calidad empujaría a hacerlo mejor a los que ya lo hacen bien y a hacerlo bien a los que todavía no lo hacen bien.

Respecto a los becarios en el exterior y, en general al bajo interés que la población española, los ciudadanos y las ciudadanas españoles, dan a la actividad exterior en general: las empresas exportan poco, no existe una ilusión por los profesionales para ocupar cargos en instituciones en el exterior, existe una baja vocación internacional por parte del país, sé los problemas que puede tener, pero, por ejemplo, Francia utiliza un instrumento, el servicio civil sustitutorio, que se puede hacer en el servicio exterior del Estado. Este podría ser un mecanismo que impulsara a salir del país, con todos los beneficios que ello comporta de conocimiento de la realidad exterior, etcétera. Lo marco como algo que existe en otros países, que parece que les da un buen resultado, para intentar cambiar esa tendencia de no ilusión en los servicios hacia el exterior. Quizá con esas ventajas comparativas se podría disponer de un atractivo que hoy no existe.

En cualquier caso, señor Ministro, por nuestra intervención ya puede imaginar por dónde irán nuestras propuestas de resolución: intentar bajar al terreno de lo concreto en algunas de las cosas, marcar los objetivos económicos o las disponibilidades de medios con planes y programas concretos, la participación de los sectores exportadores (cámaras de comercio y comunidades autónomas) en todos esos programas y en la implantación territorial de las actuaciones de su Ministerio, etcétera.

Hay una cosa que he olvidado mencionar. Si el Gobierno tiene la intención, en los presupuestos de 1995, de iniciar la sustitución de la Seguridad Social por otros métodos indirectos de imposición, debería recordar que en el sector turístico —el señor Ministro debe tenerlo muy en cuenta— eso le puede robar competitividad. El sector turístico tiene por costumbre contratar sus paquetes en ope-

raciones con IVA incluido. Una sustitución de costes sociales, que deben representar en el conjunto del paquete aproximadamente el 20 ó 30 por ciento del coste según los costes laborales, para incrementar el IVA (el IVA se lo han de tragar porque no lo pueden repercutir), podría suponer un perjuicio para este sector. Deberíamos de tener cuidado con esa posibilidad.

Nada más, señor Presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo de Coalición Canaria, tiene la palabra el señor Mauricio.

El señor **MAURICIO RODRIGUEZ**: En la anterior comparecencia del señor Ministro mi Grupo ya expresó su opinión positiva sobre la negociación de los acuerdos del GATT. Considerábamos que el balance que se ofrecía era razonable, con las dificultades naturales que han hecho que en algunos sectores no se hayan alcanzado los objetivos previstos. Yo ahora simplemente repito esto y quiero hacer un par de precisiones y preguntas sobre el desarrollo de los acuerdos firmados en Marrakech.

El otro día ya se manifestó que en algunas áreas agrícolas se habían alcanzando dos objetivos que tenían una resistencia importante, que era el relativo a la organización común de mercado para el plátano, que está en conflicto con Alemania y que está ahora en los tribunales europeos. Me gustaría saber cómo está este tema en estos momentos y qué posibilidades y perspectivas hay, a corto plazo, de consolidar el contingente aprobado, de limitar las exportaciones del área dólar al mercado europeo y de garantizar, por tanto, el consumo de la exportación canaria y, en general, española.

En segundo lugar, está el tema de los calendarios de hortalizas. En la modificación de calendarios ha sido aprobado el ajuste de los precios de entrada y parece que está habiendo dificultades para su aplicación en la Comisión Europea y no sé si para la próxima temporada ya se va a aplicar esta fórmula o va a haber importantes problemas que afectan a Canarias.

En otro orden de cosas, en la línea que acaba de expresar el Ministro con respecto a la creación de una cultura exportadora, una estrategia exportadora en la empresa española, a la que se han referido algunos de los portavoces, a la necesidad de la pequeña y mediana empresa, la semana pasada el Congreso de los Diputados aprobó definitivamente la Ley de Régimen Económico y Fiscal de Canarias, donde se establece el Consejo Asesor de Promoción Comercial.

En la primera comparecencia suya, cuando definía las principales áreas exportadoras españolas y se refería concretamente al Magreb, yo le señalaba al señor Ministro la necesidad de coordinar la actividad del Ministerio con la comunidad autónoma y con los agentes económicos y sociales, las cámaras de comercio de Canarias, por la importancia que puede tener Canarias en esta relación. El mes pasado una delegación importantísima de delegados canarios visitaron Marruecos. Empieza a crearse en Canarias una cierta vocación exportadora. Yo diría que en el sector agrícola la hay, pero en el pequeño y raquítico sector in-

dustrial de allí no la hay, pero está empezando a haberla en relación con Marruecos. Me gustaría que nos dijera qué ideas tiene sobre la creación del Consejo Asesor de Promoción Comercial, cómo podría ayudar dentro de este marco general de medidas de apoyo del Ministerio de Comercio, del Gobierno, a la actividad exportadora española y, en este caso, a la de Canarias.

Estas son simplemente mis precisiones o preguntas. Sólo quiero repetir que con todo lo que se pueda decir de sectores que no han quedado todo lo bien que deseábamos, la negociación que ha llevado a cabo el Gobierno español en el GATT ha sido razonable y los resultados se pueden considerar satisfactorios. En cualquier caso, éste es un proceso abierto y en los temas que he planteado, así como en otros, es necesario seguir en la lucha, que es una lucha permanente en la liberalización del comercio mundial. Por un lado, hay que apoyarla, pero, por otro, hay que defender los intereses estratégicos españoles dentro de ese proceso negociador abierto de carácter general.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Mixto, tiene la palabra el señor Albistur.

El señor **ALBISTUR MARIN**: Ya le he dicho personalmente al Ministro cuál era mi opinión respecto al paquete de medidas propuesto. Yo creo que hasta el momento no ha habido o por lo menos no hemos dispuesto, en lo que yo he podido conocer profesionalmente respecto al mercado exterior, de un paquete de medidas tan integrado y, a mi modo de entender, tan pretencioso —y perdone que utilice la expresión— desde el punto de vista de poder dar una cobertura completa a lo que las empresas necesitan.

Voy a ser breve porque mis compañeros de Izquierda Unida y Convergència i Unió ya se han referido a dos temas en los que quería insistir. Uno de ellos, citado por parte de Izquierda Unida, es el tratamiento de las comunidades autónomas exportadoras en la colaboración institucional, que a mí me parece que es un aspecto que debemos tener muy en cuenta. Tal es el caso de la Comunidad Autónoma Vasca, que teniendo un peso del seis por ciento aproximadamente en la economía española, representa algo más del 10 por ciento de la exportación del mercado español.

También quiero insistir en las palabras dichas por el compañero señor Molins, de Convergència i Unió, respecto al papel de las pymes en la exportación y el acceso a las medidas para una mayor potenciación de su actividad exportadora. Por decir algo nuevo en ese aspecto yo quisiera insistir muchísimo, dentro de todo este paquete de medidas, en dos aspectos. Uno de ellos es salvar aquellos obstáculos que existen dentro de las medidas institucionales de colaboración y coordinación de las administraciones, entendiendo por administraciones las cámaras de comercio en este caso. Es necesario agilizar la información, la comunicación y los servicios. Aquí hay todavía un *gap* importante que cubrir. Creo que no hay un acercamiento. Pese a largos años de trabajo y largos años de servicio realizado desde las cámaras y desde la Administración, no existe todavía una agilidad de acercamiento entre la em-

presa y la propia Administración, entre las delegaciones territoriales y las cámaras de comercio. Existe todavía bastante burocracia, bastante incomunicación concreta de lo que es la experiencia empresarial y las necesidades de los empresarios, sobre todo de las pequeñas y medianas empresas. Ya sé que éste es un asunto de difícil concreción y resolución, pero es ahí donde choca verdaderamente el obstáculo. Pequeñas empresas productoras de bienes de equipo tienen verdaderas dificultades para encontrar una cobertura de apoyo y de acceso al mercado, se encuentran con que tienen dificultades de competencia y de información. Ahí es donde se debe insistir. Me parece que el problema de los becarios, de los técnicos, de la formación y de la reestructuración incluso de personas, es necesario resolverlo.

Para exponer ejemplos concretos, yo me he encontrado con que en el Périgord francés existen técnicos que conocen los mercados donde se puedan colocar los *pâtés* o los *foies* realizados en esa zona, tanto en las compañías de *catering*, para suministro a la aviación, como a las grandes cadenas suministradoras de los hoteles o restaurantes americanos, por ejemplo; lo conocen perfectamente. En nuestro caso, no existe ese tipo de información. Yo coincidiría con el señor Ministro en que es necesario introducirse en esa tarea tan concreta y ahí realizar una gran labor.

El segundo comentario se refiere a que, a mi modo de entender, el hecho de existir un Ministerio de Comercio y Turismo es algo necesario en la economía española; pero nos puede llevar también a que pueda existir descoordinación en las medidas que precisa la propia economía española, y ahí es donde quisiera insistir.

La expansión exportadora actual ha reposado, en gran parte, sobre elementos que son coyunturales: por una parte, la devaluación y, por otra, el hundimiento de la propia demanda interna. Esto tiene mayor importancia si, además, tenemos en cuenta que durante los cuatro últimos años hemos estado viviendo en una especie de cielo beatífico, teniendo la presión de una peseta que estaba sobrevalorada y unos tipos de interés de los más altos de Europa. Pensábamos todos que ésa era una situación rica y boyante de nuestra economía, que ahora la tenemos que contemplar entonando el «*mea culpa*», porque aquello nos llevó a la crisis, en una palabra.

El hecho de que tengamos que mantener una peseta en su valor real; tener un importante control del déficit público, equilibrando, de alguna forma, la presión de los inversores extranjeros, sobre todo, por los altos tipos de interés con los que siguen retribuidos; el hecho de controlar una inflación y mantener los tipos de interés bajos a largo plazo (porque en nuestra economía, todavía el tipo de interés a largo plazo tiene una incertidumbre y tenemos la certeza de que no sabemos si va a bajar o no), son elementos que van a contribuir a que todas estas medidas que se realicen desde el Ministerio de Economía y Hacienda puedan ser reales y efectivas, porque, si no, estaremos siempre parcheando y no atacando lo que significa la capacidad exportadora de la economía española.

Esta es la preocupación e inquietud que quiero dejar aquí plasmadas. No quisiera poner en duda, ni que se de-

dujera de mis palabras que no exista esa coordinación; pero sí quiero llamar la atención sobre ello. Considero que las medidas tomadas en el Ministerio de Industria y Energía, que son necesarias para incentivar la producción y la industrialización de la economía española y las medidas fiscales que se tomen por el propio Ministerio de Economía y Hacienda, deben ser complementadas con las que adopte el Ministerio de Comercio y Turismo. Los tres Ministerios deben actuar sobre la renovación estructural de la economía española, porque es donde verdaderamente reside el potencial exportador que podamos tener, reconociendo y reiterando —para terminar— la importancia y la coherencia de estas medidas que han sido tomadas.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el señor Martín Mesa.

El señor **MARTÍN MESA**: Señor Presidente, debo comenzar agradeciendo al señor Ministro de Comercio y Turismo su comparecencia en esta Comisión, por segunda vez en un mes, para debatir la valoración de los diferentes grupos parlamentarios en relación con el impacto que los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT van a tener sobre nuestro comercio exterior y, en general, sobre la economía española.

El pasado día 18 de mayo, en la primera comparecencia con este mismo tema, en nombre del Grupo Socialista dejé claramente puesto de manifiesto cuál era nuestra valoración sobre el acta final de la Ronda Uruguay, que se firmó el 15 de abril en Marrakech, acuerdo que viene a establecer un nuevo marco internacional auspiciado por la liberalización de los intercambios que consagra la propia acta final de la Ronda Uruguay. Por ello, parece más oportuno en esta ocasión poner de manifiesto las medidas que podrían adoptarse para que, tomando como base el contenido del acta de la Ronda Uruguay, se pueda favorecer la competitividad exterior de los distintos sectores de la economía española; se puedan aprovechar los efectos beneficiosos que habrán de derivarse de la creciente liberalización del comercio mundial y, desde luego, paliar las deficiencias que se pudieran deducir para algunos sectores o productos concretos más sensibles. Medidas todas ellas que habrán de concretarse en propuestas de resolución cuyo contenido será sometido a debate, según nos anunciaba esta misma mañana el señor Presidente, en la reunión de la Comisión que celebraremos el próximo día 23, jueves.

A este respecto debo decir que el Grupo Socialista considera como medidas importantes, incluso como medidas imprescindibles en algunos casos, entre otras, las siguientes. En primer lugar, que la política económica instrumentada tenga en cuenta la creciente liberalización del comercio internacional y ofrezca un marco adecuado para la actuación de las empresas españolas, tanto en el mercado interior como exterior, actuando para ello en el campo laboral, en el fiscal, en el financiero, propiciando un tipo de cambio acorde con la realidad de la economía productiva española, mejorando el sistema de apoyo a las exportaciones o potenciando la incorporación de tecnología a los procesos productivos de las empresas españolas.

En segundo lugar, consideramos esencial potenciar la promoción de las exportaciones que viene llevando a cabo el Instituto de Comercio Exterior.

En tercer lugar, desarrollar con la mayor rapidez posible —el Ministro así lo ponía de manifiesto en su intervención, pero queremos reiterarlo— los programas de promoción de exportaciones y de inversión en el exterior que prevé el paquete de medidas de apoyo a la actividad exterior de la empresa española, que el Ministro no ha resumido y que aprobó el Consejo de Ministros del pasado día 29 de abril.

En cuarto lugar, potenciar los recursos y mejorar la eficacia de las redes de oficinas comerciales en el exterior.

En quinto lugar, facilitar, a la mayor brevedad posible, al sector exportador el conocimiento de las nuevas oportunidades que suponen para el mercado los acuerdos de la Ronda Uruguay, poniendo a su disposición las principales ofertas de los países importadores.

En sexto lugar, vigilar —creo que esto también es importante— estrechamente las subvenciones y ayudas concedidas por cada país que pudieran impedir o dificultar las exportaciones españolas.

En séptimo lugar, lograr una adecuada defensa de los intereses españoles en la Organización Mundial del Comercio.

En octavo lugar, apoyar una posición común de la Unión Europea, para conseguir que se aborde en la Organización Mundial del Comercio el tema del comercio y los asuntos sociales, sin pretender, en ningún caso, que esto constituya una barrera proteccionista, aunque sí para conseguir el establecimiento de reglas multilaterales que puedan ser aceptadas por los países en vías de desarrollo y que permitan alcanzar unas condiciones dignas de trabajo en todos los países.

En noveno lugar, defender, en el proceso negociador que se desarrolla sobre comercio y medio ambiente, tanto en la Unión Europea como en la Organización Mundial del Comercio, una posición que, igualmente, sin crear barreras proteccionistas, permita una utilización racional y adecuada de los recursos naturales, respetando el medio ambiente.

En décimo lugar, mantener una postura firme, a fin de que todos los países miembros de la Organización Mundial del Comercio destierren, de una vez por todas, la utilización de medidas unilaterales de restricción del comercio.

En undécimo lugar, establecer los mecanismos de coordinación interministerial precisos para asegurar la perfecta coherencia de la posición española en las negociaciones pendientes de servicio en el seno de la Unión Mundial del Comercio, ya sea del transporte marítimo, de servicios financieros, de movimiento de personas, de telecomunicaciones básicas, etcétera. Sin ánimo de ser exhaustivo, éstas pueden ser algunas de las medidas que se pueden concretar en propuestas de resolución por parte del Grupo Socialista.

En cualquier caso, señor Ministro, quería poner de manifiesto que estamos seguros de que medidas de esta índole, así como aquellas otras que los restantes grupos propongan, van a coadyuvar a incrementar la cuota española en el comercio mundial. En este sentido, y a pesar de las li-

mitaciones, lo que sí parece claramente constatable es que las empresas exportadoras españolas, de reducido número pero importantes en cualquier caso, están siendo capaces de mantener tasas de crecimiento de las exportaciones superiores al crecimiento del comercio internacional y, consiguientemente, esto les está permitiendo ganar cuotas de mercado. Algunas cifras lo ponen claramente de manifiesto: las exportaciones españolas de bienes y servicios en el año 1986 supusieron un 1,8 por ciento de las exportaciones mundiales; seis años después, en 1992, las exportaciones de bienes y servicios supusieron el 2,3 por ciento de las exportaciones mundiales. Es decir, hemos ganado un 0,5 por ciento en la cuota del comercio mundial. No obstante, creemos necesario que hay que redoblar esfuerzos, que hay que mantener y reformar el impulso que ya paquetes de medidas anteriores consiguieron. Por ejemplo, el Plan de fomento de la exportación de 1987, o el Plan de apoyo a la internacionalización de la empresa española de 1992. Desde luego, hay que continuar apoyando la presencia estable de la empresa española en el exterior, a través de sus productos y de sus redes comerciales y de sus filiales.

En definitiva, nosotros creemos que el reto se plantea en una doble vertiente. Por una parte, en la vertiente interior, hay que conseguir incrementar la competitividad interior para evitar un excesivo crecimiento de las importaciones como consecuencia de la liberalización que ha conseguido la ronda negociadora del GATT. En el otro marco, habrá que implementar las medidas que favorezcan la actividad exterior de las empresas españolas. En este sentido, debo decir expresamente que valoramos de forma extraordinariamente positiva el paquete de medidas de apoyo a la actividad exterior de la empresa española que el señor Ministro nos ha resumido, y que, como decía con anterioridad, aprobó el Consejo de Ministros ya en el pasado mes de abril. Tal como señalaba con anterioridad, en lo que en este momento merece la pena insistir, es en que se impone desarrollar, con la mayor rapidez posible, los programas allí contenidos. Estoy seguro de que, probablemente, en los Presupuestos Generales del Estado para 1995 o en la ley financiera muchas de estas medidas quedan perfectamente implementadas.

Señor Presidente, señor Ministro, no quisiera terminar sin antes poner de manifiesto, en nombre de mi Grupo, nuestra total satisfacción por la amplia información —y con ello me sumo a los planteamientos de algunos otros grupos, que no de todos— que ha proporcionado el Ministerio de Comercio y Turismo y que se han concretado fundamentalmente en cuatro importantes documentos, a nuestro juicio. A saber, un documento de síntesis, la conclusión de la Ronda Uruguay, acuerdo adoptado e implicaciones generales para España; la valoración de la oferta comunitaria en la Ronda Uruguay; el recientemente enviado anexo estadístico sectorial a la valoración del impacto de la Ronda Uruguay en el acceso al mercado; así como —y yo lo valoro especialmente— el análisis encargado por el Ministerio sobre los efectos e implicaciones sectoriales de la Ronda Uruguay, que se ha concretado en este magnífico y extraordinario número del Boletín del

ICEX, además, claro está, de las dos amplias y documentadas —sobre todo, la primera— intervenciones del señor Gómez-Navarro en esta Comisión de Economía, Comercio y Hacienda.

Creo que toda esta información constituye una base suficiente para que los grupos parlamentarios podamos presentar unas propuestas de resolución capaces de incidir en la mejora de la competitividad de nuestra economía y por ende, lógicamente, del bienestar y del empleo. Es todo, muchas gracias, señor Ministro.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Ministro de Comercio y Turismo.

El señor **MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO**

(Gómez-Navarro Navarrete): Voy a contestar al señor Aguirre, portavoz del Grupo Popular, enlazando con la última intervención del señor Martín Mesa. En primer lugar, quiero agradecer al señor Aguirre el tono de su intervención; me parece que éste es el tono en el que nos debemos entender. Sí le quiero decir que nuestro país ha sido el que más información ha dado. Al día de hoy seguimos siendo el país que más información ha dado sobre la repercusión interna de la Ronda Uruguay. Hasta el día de hoy —ya hice mención de ello en la anterior comparecencia, pero ha pasado un mes— sólo se ha hecho público y se maneja un informe cuantitativo del efecto de la Ronda Uruguay en un país, Dinamarca. Se ha publicado un Libro Blanco de Inglaterra, que es estrictamente descriptivo, no hay cuantificaciones. Por tanto, seguimos siendo el país que ha hecho un mayor esfuerzo informativo, y lo vamos a seguir haciendo. Hemos encargado ya hace varios meses un estudio a la Fundación Empresa Pública lo más riguroso y exhaustivo posible sobre el efecto sectorial de la firma de la Ronda Uruguay del GATT. Hemos intentado ver la posibilidad de regionalización también del estudio. Eso plantea numerosas dificultades, porque así como en las exportaciones se conoce su origen y, por tanto, se puede hacer un estudio sectorial de las exportaciones, en las importaciones el que el importador tenga su sede en un punto determinado no establece por dónde se produce el consumo final del producto importado y, por tanto, hay enormes dificultades. Aunque se dispone de algunos datos, el único efecto que se puede medir es, en tanto en cuanto el producto que se importa es competitivo de un producto, dónde está la producción y, por tanto, el posible efecto que eso puede tener, pero no tiene muchas características científicas.

Quiero decirle que nuestro interés es tan grande como el suyo en tener la máxima información. Evidentemente, cuando se gobierna la máxima información da posibilidades de decisión lo más ajustadas posibles. Lo que quiero decirle es que tuvimos los informes que se podían tener. Los informes no los hace el Ministro, por tanto, no es el responsable. Lo que pretende el Ministro es tener siempre los informes mejores para poder tomar decisiones. Tuvimos los informes que los servicios internos del Ministerio fueron capaces de elaborar, así como los estudios que los contactos con diferentes empresas fuesen capaces de realizar que valían para algo, que no eran simplemente un con-

junto de hojas de papel sin ningún contenido. Quiero mostrar mi discrepancia sobre esa aseveración del señor Aguirre. Ya lo hicimos el otro día, por lo que sólo es repetir el mismo esquema.

Por lo que se refiere a que ha habido aspectos de la Ronda Uruguay que causan perjuicios a algún subsector, es evidente. Fundamentalmente aquí se producen dos efectos. Primero, el sector industrial estaba ya bastante liberalizado. El efecto que sobre el sector industrial tiene la Ronda Uruguay no llega al 10 por ciento del efecto que tuvo la entrada en el Mercado Común y, por tanto, no significa ningún aspecto dramático. La novedad de la Ronda Uruguay es que había dos sectores a los cuales no le había afectado nunca la liberalización del comercio mundial y empieza a afectarles: a uno totalmente en diez años, que es el sector textil. Efectivamente, hay un aspecto importante que va afectar al sector textil, en cuanto que pasa de un sistema de cuotas, como eran los acuerdos multifibras, a, dentro de diez años y medio, la liberalización del sector simplemente sometido a aranceles.

Al otro sector que afecta por primera vez y de una manera limitada es a la agricultura. La agricultura sigue siendo un sector extraordinariamente protegido, no sólo en Europa, sino también en Estados Unidos, en Japón y en otro conjunto de países. En la medida en que se va liberalizando algo del sector agrícola, evidentemente los subsectores a los cuales algo se les liberaliza son afectados. Eso nadie puede negarlo. La Ronda Uruguay ha cerrado una etapa, se consiguió el acuerdo de que el período de paz se prolongase, pero en un período máximo de siete o cinco años habrá que empezar a renegociar una nueva fase en el sector agrícola.

Todos los países del Tercer Mundo pretenden una mayor liberalización del sector agrícola y tienen una cierta razón a nivel mundial para pedirlo. La política del Fondo Monetario y de las instituciones occidentales ha sido la siguiente: dedíquese usted a producir aquello para lo que es usted competitivo, elimine las subvenciones del mecanismo de funcionamiento de su economía y haga aquello en lo que es competitivo a nivel mundial. Los países del Tercer Mundo en muchos aspectos se han dedicado a la producción agrícola. Los países desarrollados desde el Banco Mundial les lanzamos ese mensaje, pero luego les establecemos unas limitaciones para entrar en nuestros mercados y no pueden vendernos lo que producen. Es un mensaje tan contradictorio a nivel mundial que, evidentemente, es insostenible. Por tanto, tendremos que ir dando pasos progresivos si no queremos que la gente se vaya muriendo de hambre en todo el tercer mundo, para ir liberalizando el sector agrícola, y eso tiene unos efectos.

En consecuencia, yo no niego que haya efectos sobre el sector agrícola; lo que digo es que no hay efectos dramáticos. Evidentemente, cualquier proceso de liberalización en unos sectores tan protegidos, y donde a nivel mundial somos poco competitivos, va a tener efectos, ya que en el sector agrícola el peso de la mano de obra tiene un peso importantísimo y el coste de la mano de obra en Europa es mucho más alto del que pueda ser en Chile, Argentina u otro conjunto de países.

Con respecto a quiénes fueron beneficiarios de la Ronda, yo creo que —y se lo decía también en la otra intervención— ahí hay muchos aspectos publicitarios. A lo mejor nosotros no sabemos vender las cosas que hacemos. Eso parece que es un mensaje que figura hoy bastante en los medios de comunicación y a lo mejor en la Ronda Uruguay tampoco lo hemos sabido vender.

Usted decía que Francia ha sido uno de los grandes beneficiarios. Yo le pongo como ejemplo que una de las candidaturas a las elecciones europeas, la del señor De Villiers, ha tenido como argumento fundamental el rechazo de la Ronda Uruguay del GATT como perjudicial para ecoagricultura francesa y consiguió el 12 por ciento de los votos, cuando no estaba apoyado por ninguno de los partidos ni por nadie.

Quiero decir con esto que todos los países, aquellos a los que les ha tocado alguna de sus protecciones, se consideran perjudicados. Evidentemente. Lo que quiero decir es que en un país al que usted considera beneficiario hay un 12 por ciento de la población que considera que la Ronda Uruguay del GATT le ha perjudicado de forma notable, porque era casi el elemento más llamativo y más de impacto de toda la campaña electoral del señor De Villiers.

En nuestro país hay sectores y subsectores que evidentemente pueden sentirse perjudicados, pero pasa también en los países que usted considera ganadores en la Ronda Uruguay. Yo creo que en la Ronda Uruguay no ganó nadie y no perdió nadie, y ése es el aspecto positivo de la Ronda: que tuvo un nivel de equilibrio razonable y que, por tanto, a todos los países les produjo algún margen de beneficio y algún margen de perjuicio.

Con respecto a Portugal y al sector textil, claramente ya se lo dije la otra vez. Lo de Portugal fue una trampa en solitario. Es decir, si los portugueses quieren creerse que han salido beneficiados, está muy bien, pero evidentemente les dieron fondos que iban a ir a Portugal por una vía en vez de por otra. Eran parte de los fondos de cohesión y estructurales que iba a utilizar la Comisión en Portugal para cubrir al Gobierno portugués en un tema que no gustaba a nadie, como había sido la negociación del textil, que era evidente, sobre todo en el tema que considerábamos que eran las contrapartidas: la apertura de terceros países, sobre todo Estados Unidos y los países de Oriente, con unos resultados concretos en eso. Se le buscó una solución a un país en el que el peso del sector textil sobre su economía es mucho más alto que en los demás.

Dice usted que el documento que le hemos dado está cargado de optimismo. Yo creo que no, creo que es un documento bastante realista, que pretende hacer una estimación comparativa, porque creemos que es muy difícil hacerla sobre elementos cuantitativos con el efecto que tuvo hace pocos años y donde se resaltan algunos aspectos de los que usted ha dicho como, por ejemplo, el efecto negativo sobre las exportaciones españolas, que ha tenido un tipo de cambio sobrevalorado, cosa que es evidente y que, además, visto «a posteriori», resulta aún más claro. Es decir, nadie puede discutir hoy, ni siquiera aquellos que defendieron la política de ese tipo de cambio, que en aspectos de comercio internacional no haya tenido un efecto ne-

gativo. Por tanto, lo que decimos es que si el desarme que se produjo el año 1986 y en las circunstancias en que se produjo, con un tipo de cambio devaluado en los últimos años, ha producido ese efecto, lo que puede producir en estas circunstancias y con estas realidades es que la Ronda Uruguay sea esto otro. Creo que eso es lo que el documento resalta en los anexos por cuadros que usted habrá podido ver.

Usted hace una afirmación en el sentido de que acrecientan el problema de la competitividad. No me parece exacta la afirmación. Lo que plantean es la competitividad como prioridad número uno de la empresa y no otro problema, aunque a lo mejor lo he dicho yo. Digo que plantea la competitividad como el problema número uno de la empresa ahora mismo y, por tanto, cualquier política económica (lo decía en mi intervención y con esto también contesto al señor Molins) o macroeconómica tiene que desarrollarse en un marco favorable a la empresa. Es decir, no porque frente al posible debate empresa-trabajador asumamos el lado de la empresa, sino porque la unidad que crea empleo es la empresa, y si la empresa no genera beneficios o pierde dinero, lo que está anunciando es despidos y, por tanto, menos empleo. La empresa tiene que ir bien y, a partir de ahí, ya vendrá el debate trabajador-empresario de cómo distribuirse la renta que la empresa genera. El problema es que una empresa que no va bien y que pierde dinero y mercado es un anuncio de paro y de despidos.

Desde ese punto de vista, una política, aunque sea una política socialista o socialdemócrata, tiene que establecer un marco favorable a la empresa como único elemento de una política de creación de empleo. En ese sentido, evidentemente, nosotros estamos de acuerdo con muchas de las medidas que planteaba el señor Molins, y con algunas más que no ha planteado. Yo creo que hay elementos importantísimos para la competitividad que el señor Molins no ha planteado, como son todos los problemas de I+D y todo el tema de formación, y específicamente formación profesional, cuestión en la que este país —no este Gobierno— tiene un problema muy serio, porque no es sólo de política gubernamental sino de conciencia social con respecto al papel de la formación profesional.

El tema de la formación profesional es uno de los elementos clarísimos donde se ve que el mercado no asigna recursos de forma perfecta, porque clarísimamente un fontanero gana más dinero que un licenciado en filosofía y letras y, en cambio, la gente se va a la Universidad y no quiere ser fontanero. Es decir hay una valoración social que está por encima de lo que es la mera asignación de recursos económicos. Esto quiere decir que ahí hay problemas muy serios.

En cualquier caso, y yendo al tema del cuadro macroeconómico, el señor Molins sabe perfectamente que soy ardiente defensor desde hace meses, por lo menos desde que soy Ministro, del cambio del IVA por cotizaciones de la Seguridad Social, y ya lo he defendido en público en numerosas ocasiones, algunas veces inclusive con un debate con mi colega de Gobierno el Ministro de Economía. Yo creo que la forma de que protección social no la paguen sólo los productos fabricados en España es que tenga una

mayor parte de financiación vía Presupuestos Generales del Estado y que esa parte sea al mismo tiempo vía financiación impuestos indirectos, para que el producto importado contribuya a pagar el sistema de protección social.

Mi discrepancia con el Ministro de Economía es que él dice que el IVA todavía es un impuesto que está poco rodado en España, que los niveles de gestión no son óptimos y que, por tanto, cuanto más hagas crecer el impuesto más riesgo corres de que haya personas interesadas en la defraudación y que cuando está muy rodada la gestión tienes un problema de mayor defraudación. No es tanto un problema de discrepancia en la filosofía, en la cual estamos de acuerdo, porque además, y sobre todo en los niveles salariales más bajos, las cotizaciones sociales actúan como un impuesto al trabajo. Por consiguiente, no van tanto en el problema del concepto como en la aplicación y en la gestión de un Ministro que tiene problemas serios con el déficit y que entonces, por prudencia, no puede tomar medidas que le puedan generar un riesgo significativo de crecimiento del déficit. Esto quiere decir que en política macroeconómica, como en la mayor parte de las cosas que ha planteado el señor Molins, estamos de acuerdo.

Al señor Espasa le agradezco que haga la valoración de que en la negociación actual se han superado errores de otras negociaciones. Quizá se hayan cometido errores, pero muchas veces de los errores te das cuenta «a posteriori». Muchas veces a la hora de negociar no tienes los elementos. Primero, a veces no puedes conseguir cosas que ya sabes que no puedes lograr. La negociación te deja siempre *plumas*, pero hay veces que inclusive no te das cuenta de la importancia que tienen las cosas hasta que luego ves en la práctica los agujeros que producen o dónde están los problemas. Yo creo que en la estrategia negociadora del Gobierno español hubo elementos importantísimos de cambios —lo dije en la anterior intervención— en el mecanismo de funcionamiento de la Unión Europea. Desde los cambios de calendario que, evidentemente, seguían protegiendo al Norte de Europa de la producción del Sur, de nosotros, a cambios en los sistemas de mecanismos de protección comercial de la Unión Europea, que no eran temas estrictamente GATT sino temas internos de gestión de la Unión Europea. Lo que también les puedo decir es que va a haber un mayor estudio del impacto por sectores.

Se ha puesto de manifiesto que los servicios tarifarios han de ser proporcionales a la capacidad exportadora de las diferentes comunidades. Es evidente que ha de ser así, puesto que no tiene sentido contar con igual servicio territorial en Cataluña, por poner un ejemplo, que en Extremadura, sin que ello suponga ningún demérito para Extremadura sino simplemente que su importancia económica y su importancia de cara a la exportación no es la misma; es algo en lo que estamos absolutamente de acuerdo.

Ha habido dos intervenciones relativas a los créditos concesionales y los créditos FAD que creo que han podido generar confusión y que me gustaría aclarar. El FAD, aunque se denomina Fondo de Ayuda al Desarrollo, es un sistema que fue creado en el año 1976 como crédito a la exportación, mediante el Decreto-ley de Fomento de Medidas Económicas para la Exportación, y lo que hace es fi-

nanciar la exportación de bienes y servicios españoles, haciendo mención a que excepcionalmente se podrán financiar bienes y servicios de otro origen; es un mecanismo para la financiación a países por debajo de una cierta renta de bienes y servicios españoles y el retorno es del cien por cien. No es que no haya retorno, es que yo financio en operaciones normales (ha habido muy pocas excepcionales en toda la historia del FAD, que yo recuerde tan sólo tres operaciones de venta de azúcar en las que se financiaron bienes no españoles) y, por tanto, el retorno es del cien por cien porque yo sólo financio la parte que es española. Solamente se ha utilizado para material de doble uso —cuando se habla de material de defensa muchas veces hay que tener un cierto cuidado— un seis por ciento del total de los FAD. ¿A qué llamo material de doble uso? A camiones y aviones, fundamentalmente. Evidentemente, cualquier persona que conozca un país del tercer mundo sabe que un camión o un avión de transporte, porque nosotros no fabricamos aviones estrictamente militares, aunque el comprador sea el Ministerio de Defensa, es utilizado por el Ejército, que es el que hace de mecanismo integrador en países que no se caracterizan precisamente por sus infraestructuras; es el que distribuye alimentos en caso de problemas, etcétera, pero aun aceptando que los clientes sean los ministerios de Defensa y que por tanto sea material de doble uso, no es material directamente militar. Además sólo ha sido el seis por ciento lo que se ha dedicado a ello.

Al señor Molins he de decirle que estoy de acuerdo en que hay que plantearse un objetivo. Lo que pasa es que, al no gestionarlo directamente y depender de las empresas, siempre hay que hablar de ello como un «objetivo», entre comillas. No es lo mismo el objetivo que se fija una institución que el que se fija una empresa, como es el crecimiento a la exportación, puesto que la primera está fijando un objetivo a la exportación española cuyos agentes son las empresas. Yo creo que, en un período breve, hay que llegar al 25 por ciento para ponernos al nivel de los países de nuestro entorno; hemos tenido un nivel de internacionalización históricamente más atrasado y vamos con un cierto «gap», pero vamos recuperando terreno, en todos estos parámetros, de forma muy rápida.

En el marco general estoy de acuerdo en que es necesario impulsar la inversión con un tipo de cambio realista, estoy de acuerdo también en lo relativo a la reforma laboral y, en cuanto a la Seguridad Social, ya hemos hablado de su financiación a través de un porcentaje mayor de impuestos indirectos.

En el terreno fiscal ha planteado el tema de las empresas individuales, que tienen un problema mucho más serio detrás ya que somos el país que tiene un «gap» más alto entre el Impuesto de Sociedades y el marginal del IRPF. Es decir, los 21 puntos de diferencia entre el 56, que además en declaraciones individuales es muy bajo porque es a partir de los nueve millones y medio, y el 35 por ciento de Sociedades generan que, al final, los impuestos los paguen la clase media porque toda persona realmente rica tributa por sociedades; ésa es una realidad que, como todo tema fiscal, hay que modificar con muchísima prudencia para no generar problemas de déficit por falta de ingresos, en un mo-

mento en el que la lucha contra el mismo es algo sustancial en la política económica. Evidentemente, el Gobierno es consciente de que, mientras haya 21 puntos de diferencia, ahí se generarán siempre problemas, se generarán distorsiones del sistema económico y del sistema fiscal.

Pretendemos jugar un papel importante en la Organización Mundial de Comercio, porque es una de las pocas instituciones internacionales en la que vamos a estar presentes en el momento de su constitución. España, por su aislamiento internacional, casi siempre ha estado fuera cuando se han constituido las instituciones mundiales, y lo que ahora pretendemos es contar con una mayor presencia en la Organización Mundial de Comercio, tanto a nivel de funcionarios como a nivel de presencia en la misma.

En algunas de las cosas que planteaba el señor Molins, como puede ser el control de aduanas en frontera y el fraude que pueda producirse, estamos absolutamente de acuerdo. Lo que pasa es que no es fácil controlar las fronteras de Holanda, por poner un ejemplo de los países que todos intuimos que son los mayores defraudadores en el tema de aduanas; tendríamos que probar que efectivamente ese fraude se está cometiendo, algo que es muy difícil de demostrar. Yo he pedido a todos los sectores que, cuando me denuncien este tipo de problemas, me aporten pruebas porque si me presentan una denuncia sin pruebas yo no puedo transmitirla más que como un comentario a la Comisión Europea y, por tanto, es muy difícil que se puedan tomar medidas sobre ello. Todos tenemos la intuición de que hay países que tienen estrategia comercial y que van a dar muchas más facilidades a la entrada de productos porque no les importa y porque son países sin estrategia productora. El más evidente es Holanda y el puerto de Rotterdam, pero no resulta fácil luchar contra ello sin pruebas de que se está cometiendo fraude.

En el tema del Consejo de Administración del ICEX se está produciendo una importante reforma en la estructura del mismo y sobre todo en el papel que han de jugar las comunidades. El problema que se plantea es que existen 17 comunidades pero, evidentemente, tiene que haber mecanismos que resuelvan el asunto. Mi experiencia anterior en Deportes es que conseguimos llegar a tener una Comisión Directiva del Consejo Superior de Deportes con participación de las comunidades, sin que fuesen las 17; por tanto, se pueden buscar sistemas de acuerdo que permitan la participación de las comunidades autónomas con criterios razonables. Los sectores exportadores ya están, hay una representación empresarial significativa en el Consejo del ICEX. Creo recordar que están Ferrer-Freixenet, está también Lladró; es decir, un conjunto importante de empresas exportadoras. Lo que no hay son comunidades autónomas ni Cámaras de Comercio.

Yo creo que las empresas receptoras de las ayudas no son las grandes, son las medianas. Lo que pasa es que cuando se habla de *pymes* se mezclan dos cosas que no tienen nada que ver. Los grandes exportadores españoles son las empresas de automóviles, Repsol, etcétera, que no reciben ayudas, entre otras cosas porque no las necesitan, y los grandes receptores de las ayudas son las empresas medias tirando hacia arriba, porque son las que tienen la dimen-

sión suficiente para ser capaces de reclamar esas ayudas y de gestionarlas bien. Cuando se habla de *pymes* no se tiene en cuenta que no se pueden mezclar las pequeñas y las medianas empresas porque hay muchas cosas en las que no tienen nada que ver, aunque legalmente todas las grandes receptoras de ayudas estén clasificadas como *pymes*. Lo que pasa es que son el sector más grande de las medias catalogadas como *pymes*. Por tanto, el esfuerzo hay que dirigirlo hacia las empresas pequeñas y hacia el segmento pequeño de la empresa donde, efectivamente, por muchos motivos, entre otros por su propia dimensión, tienen mucha más dificultad para el acceso a las ayudas oficiales.

De todas maneras, respecto a los FAD siempre hay una falacia cuando se dice que benefician sólo a las empresas grandes. Los adjudicatarios de los FAD son las empresas grandes, pero por un motivo muy concreto: que los FAD son créditos Estado a Estado y normalmente no se hace un crédito Estado a Estado por operaciones pequeñas. Por tanto, los créditos FAD son siempre operaciones Estado a Estado, de una dimensión grande. Lo que sucede es que detrás de cada proyecto grande —aunque el adjudicatario y el gestor del proyecto sea una empresa grande— hay un conjunto de suministradores, que en algunos proyectos llegan a ser 200 y 300 pequeñas empresas que suministran el gran proyecto, por lo que también esas empresas resultan beneficiarias de los créditos FAD; aunque el adjudicatario del FAD es una empresa grande, tiene un conjunto de suministradores, que han de ser todos los productos españoles, que resultan beneficiarios del FAD en la misma medida que una empresa grande.

El problema es que no se hace un crédito Estado a Estado para proyectos muy pequeños o para una pequeña exportación. Los FAD son un sistema de financiación y un sistema de créditos Estado a Estado, con garantía del Estado, lo que genera el que, por lo menos en primera instancia —el receptor del crédito es el Estado comprador— resulte difícil que el gestor que recibe el FAD sea una empresa pequeña. Lo que sucede es que los proyectos que se financian con FAD suelen ser grandes y hay muchísimos suministradores, como decía.

En cualquier caso, sí tenemos una preocupación importante por el acceso a todo el sistema de ayudas a la pequeña empresa. Pero es un tema —y supongo que lo habrán hablado también en la comparecencia del Ministro de Industria— que por más medidas que se toman no resulta fácil solucionar, porque hay un mecanismo de incomunicación entre la pequeña empresa, por su propia dimensión, y las estructuras administrativas que resulta sistemáticamente difícil de vencer.

Respecto al marco financiero del programa, se discutirá en los Presupuestos Generales del Estado. Lo que le pido al señor Molins, que suele tener bastante mano en eso y no sólo al señor Molins sino a otros grupos, es que nos echen una mano en ese asunto (**Risas.**), porque evidentemente el marco financiero lo establecen los Presupuestos Generales del Estado y, por tanto, ahí es donde se va a fijar.

Pretendemos tener un programa trienal, pero no resulta fácil que Hacienda acepte programas a más de un año en todo el tema presupuestario. En la medida en que seamos

capaces de convencer a Hacienda de que esto es una excepción que necesita una programación plurianual intentaremos hacerlo, pero como son muchos los que intentan convencerla de eso, a veces no resulta fácil.

La participación en los programas de la Unión Europea y de las instituciones multilaterales es un tema muy importante. Para ser justo y exacto, lo que quiero decir —porque lo pienso, aunque pueda resultar un poco duro para las empresas— es que las empresas españolas no se presentan. Y probablemente no se presentan porque para exportar lo que quieren exportar no necesitan financiación de este tipo de instituciones, que siempre es más complicada de conseguir que la financiación española. Es decir, en la medida en que tuviésemos un volumen mucho mayor de exportación y los recursos financieros estrictamente españoles no diesen abasto, las empresas irían con mayor ahínco a las instituciones multilaterales o a los programas europeos, pero como en general para lo que exportamos el mecanismo financiador español da de sí bastante, resulta que no van. Así pues, el problema del retorno, ahí, no es de los funcionarios españoles, no es un problema del Gobierno español. En algunas instituciones multilaterales incluso tenemos funcionarios específicamente para apoyar a las empresas españolas a fin de que se presenten a esos proyectos, pero el problema es que se presentan poquísimas, porque hasta ahora no les ha sido necesaria la financiación multilateral para la exportación que realizan.

En la medida en que los FAD van reduciendo su campo de acción, por acuerdo OCDE, en la medida en que hay otro conjunto de mecanismos financieros que van a ir reduciendo su efecto, las empresas españolas van a tener que acudir mucho más a los mecanismos multilaterales de instituciones multilaterales de financiación y, por tanto, esperamos que eso fuerce el crecimiento de los retornos y de los mecanismos multilaterales.

Otra idea interesante que planteaba es el servicio civil sustitutorio en comercio exterior. Lo hemos planteado en la Ley... ¿Cómo se llama?, porque la ley se llama de otra manera. **(El señor Molins i Amat: Ley de Prestación Social Sustitutoria.)** El problema fundamental que tiene en España este asunto es el de a qué disciplina están sometidos —no se trata sólo del dinero— las personas que prestan el servicio civil sustitutorio, porque en la medida en que no haya ningún sistema disciplinario nadie las quiere. Cuando se cuenta con un señor para que desempeñe un trabajo y si no tiene ningún sistema de disciplina, va el día que quiere y no va el que no quiere, etcétera, al final, en vez de ayudar crea problemas. Y eso está pasando no sólo en esto, que no ha habido experiencia, sino en otra serie de sitios donde ya ha habido incorporaciones de objetores de conciencias para desarrollar la prestación social sustitutoria y que en vez de aportar una ayuda lo que han hecho es crear problemas a la institución al no haber ningún mecanismo disciplinario. En cualquier caso, estamos abiertos a eso, lo hemos solicitado y, por tanto, va a haber posibilidad de ello, pero sí vemos que tiene que haber algún sistema que permita garantizar que si una persona cumple la prestación social sustitutoria en una oficina comercial venga todos los días a trabajar y contribuya con su trabajo a su

funcionamiento, de forma ordenada, como cualquier otra persona. Por tanto, algún sistema de disciplina normal —no pedimos un sistema disciplinario como el militar, pedimos un sistema disciplinario como el civil— tiene que haber.

Al señor Mauricio quiero decirle que no hay novedades sobre la OCM del plátano. El tema está en el Tribunal Europeo y supongo que no tendremos noticias en un plazo breve.

En cuanto a los calendarios de hortalizas no creo que vaya a haber problemas. Seguimos con la negociación con Marruecos, de cómo van a entrar los productos marroquíes, de qué forma y con qué aranceles, pero en cualquier caso ya sabe, porque ya lo hablamos en otra ocasión, cuál es nuestra posición sobre ese asunto.

Efectivamente, creo que tiene razón en que hay que crear pronto el consejo asesor de la exportación en Canarias, que sea un consejo territorial asesor de la exportación, que hasta ahora no lo habíamos creado, pero comparto esa idea.

Al señor Albistur le agradezco su elogio sobre el paquete de medidas. Tenemos —y pretendemos tener— una relación muy estrecha con las comunidades autónomas exportadoras, y en el caso del País Vasco, además, por las características de la Consejera, tenemos una relaciones estrechísimas, porque es extraordinariamente activa. Estos días está en Chicago aprovechando toda la promoción turística que estamos haciendo en el marco del Mundial de Fútbol. Estamos continuamente llevando a cabo acciones conjuntas tanto en el campo de la exportación como en el del turismo y tenemos un entendimiento muy estrecho.

El tema de las *pymes* ya lo hemos hablado e insisto que el problema no es de las medianas sino de las pequeñas empresas, que es donde, efectivamente, resulta más difícil hacer a veces accesibles los sistemas de ayudas.

Creo que en este momento —de todas maneras algún defecto habrá— la información para el empresario tiene tantos puntos de acceso que a lo mejor el problema es que eso le marea y por eso no accede a ella. Lo que quiero decir es que en este momento, para información de ayudas a la exportación, hay mecanismos en todas las cámaras de comercio, en todos los organismos de las comunidades autónomas, en todos los puntos de la red territorial del Ministerio, y hay una información que está bastante mecanizada y que la puede obtener, por tanto, vía mecanizada, vía folletos o vía verbal. Lo que pasa es que hay un tipo de empresa pequeña cuyo problema no es sólo frente a la exportación, es que tiene un mecanismo no abierto —por tanto, cerrado— con las administraciones públicas, en general, para la exportación o para las ayudas a las *pymes* o para lo que sea.

En cualquier caso, desde el punto de vista de la exportación no se trata tanto y sólo de información, porque lo que nosotros queremos hacer con la creación de los centros de ayuda a la exportación no es sólo informar sino dinamizar.

Lo que pretendemos hacer es que en cada territorio haya un centro de ayuda a la exportación, que conozca las empresas de su territorio, que las visite periódicamente,

que las anime a exportar y las asesore. Que les diga: Mire usted, con el producto que hace podría ir a estos mercados y yo le podría ayudar a hacer un plan de exportación. Es decir, pretendemos que el papel de la Administración sea mucho más activo del que es normal y del que incluso se le podría exigir en condiciones de normalidad. Pero como en este asunto de la exportación o movilizamos a las empresa y las agitamos para que salgan fuera o perdemos la oportunidad, creemos, por lo tanto, que hay que ir más allá, es decir, no sólo prestarles un servicio pasivo sino un servicio mucho más activo, y eso es lo que pretendemos hacer.

Nosotros tenemos bastante coordinación con Economía, lo cual no quiere decir que estemos de acuerdo siempre. Además, creemos que es bueno que no estemos de acuerdo. Cuando se creó este Ministerio a mí el Presidente me dijo que era consciente de que la inexistencia del Ministerio de Comercio había creado, por decirlo de alguna manera, una insensibilidad de la Administración ante el problema de la empresa productiva, porque al Ministerio de Economía la parte de Hacienda le pesa mucho y tiende mucho a la abstracción y a la macroeconomía, y el de Industria tiene un peso tan brutal con la industria en crisis y con las reestructuraciones, reconversiones, el INI y todas estas cosas, que al final la empresa productiva normal, la pequeña, aquella a la que le va bien o mal pero lucha por sobrevivir, no tenía un mecanismo para transmitir sus preocupaciones y sus problemas a la Administración y el Ministerio de Comercio, donde se está midiendo día a día la competitividad internacional de las empresas, tenía que ser ese cauce, lo cual quiere decir que a veces y en la mayor parte de las cosas estamos de acuerdo con el Ministerio de Economía, pero debo significar que a veces no estamos de acuerdo; es decir, nuestra óptica, que es muy específica, a lo mejor está en desacuerdo con algunos problemas, con la visión del déficit que tiene el Ministro de Hacienda o con algunas de sus prioridades. Por tanto, no hay uniformidad en la opinión y, además, creo que es bueno que no la haya. Lo que sí hay es coordinación, tenemos una buena relación, nos comunicamos bien y nos peleamos en el foro que tenemos que pelearnos, que es sobre todo la Comisión Delegada de Asuntos Económicos, y nos peleamos lo normal entre ministerios que tienen enfoques diferentes.

Al señor Martín Mesa quiero decirle que vamos a seguir con las negociaciones pendientes en servicios, que nos gustaría que en estas negociaciones hubiese el máximo consenso posible social y político. ¡Qué más quisiéramos nosotros que ir apoyados por el cien por cien de la opinión pública española! Lo que pasa es que a veces no hay acuerdo cien por cien entre las fuerzas políticas españolas sobre el ámbito de la negociación.

En cualquier caso, yo creo que estos temas van a ir avanzando lentamente, que el proceso de la integración de los servicios en un mecanismo multilateral como el GATT o la Organización Mundial de Comercio llevará tiempo. Es decir, para conseguir la situación actual del GATT en bienes se ha tardado cuarenta y tantos años, y aunque en servicios no creo que se tarde tantos años sí llevará un tiempo.

En el tema audiovisual tenemos la posición norteamericana, que sigue siendo muy dura. Yo voy a entrevistarme esta semana con el señor Kantor y tengo noticias de que uno de los temas que me va a plantear es el tema del audiovisual y, sobre todo, de la ley española, pero vamos a seguir defendiendo los derechos comunitarios y españoles en ese campo.

El señor **PRESIDENTE**: ¿Algún Grupo parlamentario, muy brevemente, desea hacer alguna matización? **(Pausa.)**

En primer lugar, tiene la palabra el señor Aguirre, en nombre del Grupo parlamentario Popular.

El señor **AGUIRRE RODRIGUEZ**: Señor Ministro, en la prensa de hoy un compañero suyo de partido dice que ustedes han hecho una política socialdemócrata, pero que la han explicado de forma tecnocrática. No sé si ahí radica el problema que tienen ustedes en el mensaje para conseguir colocar con un grado de aceptación sus negociaciones internacionales.

Nosotros queremos insistir, en este turno brevísimo, que esta comparecencia ha sido en cierta manera atípica porque por parte de los demás Grupos ya de alguna manera se han esbozado las propuestas de resolución, propuestas de resolución que el Grupo Popular, en número de 33, presentará hoy y que defenderá en el turno que corresponda el próximo día en la Comisión de Economía. Queremos señalar en este sentido que será ahí donde valoraremos las medidas de apoyo a la exportación que usted ha presentado.

Sí podemos anticipar que nos parecen unas medidas de apoyo llenas de buena voluntad y vacías de soporte presupuestario. Como bien decía usted, veremos quién tiene más mano para que ese apoyo presupuestario sea real, si los socialdemócratas de su Gobierno o la coalición socialdemócrata liberal democristiana que soportará la defensa de esos Presupuestos.

Por último, hemos notado con preocupación en su intervención la falta de uniformidad que existe entre Hacienda y Comercio. De alguna manera, la preocupación la tenemos que subrayar en el sentido de que no sé si estamos ante una política de Hacienda que trabaja en un plano distinto a lo que necesita realmente el tejido productivo, que en este caso parece que podría venir defendido por el Ministerio de Comercio. En cualquier caso, esta falta de uniformidad tenemos que reconocer que nos preocupa.

En relación con la afirmación que usted realizaba en su anterior comparecencia y que yo me he permitido citar (figura en la página 6.318 del «Diario de Sesiones» del 18 de mayo), usted, al contestarse a sí mismo a la pregunta de cuál es el futuro de España y qué problemas, por tanto, va a plantear esto a España, se respondía: «El problema fundamental es que esto va a acrecentar el problema que tiene ya la empresa española y que tiene que resolver, que es su competitividad internacional.»

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario de Izquierda Unida, tiene la palabra el señor Espasa.

El señor **ESPASA OLIVER**: Intervengo muy brevemente, señor Presidente, señor Ministro, primero para señalar un aspecto que he olvidado en mi primera intervención y, segundo, para reiterarle una pregunta a la que usted finalmente no me ha contestado. Sí se ha referido al tema —contestando al portavoz socialista— que había planteado yo del máximo consenso posible en la negociación en GATT, es decir, servicios y los cuatro grandes temas que quedaron apartados en Marrakech y, por lo tanto, me doy por satisfecho. Quisiera saber su opinión, si puede ser.

En una de nuestras propuestas de resolución, quizá la que consideremos más importante y que tuvimos ocasión de debatirla usted y yo mismo en la otra comparecencia, pedimos al Gobierno español y a España que por sí misma y como miembro de la Unión Europea tenga la máxima actitud vigilante para que la Organización Mundial de Comercio sea de verdad una organización multilateral y que, por lo tanto, estemos ojo avizor a que determinados países —me estoy refiriendo, naturalmente, a Estados Unidos— no quieran hacer un uso defensivo u ofensivo de su propia legislación, la famosa 301, y, a la vez, que seamos también país líder, en la medida de las posibilidades que da el necesario acuerdo institucional internacional muchas veces, en la impulsión de la cláusula social, entendida no como una barrera proteccionista sino como la progresiva homogeneización del entorno social de la producción y la extensión paulatina de similares derechos sociales a todos los países miembros de esta futura Organización Mundial de Comercio.

Sabemos que una cosa es el proyecto político (nosotros tenemos ahí un índice de referencia clarísimo) y otra cosa es lo que en la práctica podemos avanzar, pero pediremos al Gobierno, al país y a España como Estado que sea líder en esta preocupación.

La pregunta a la que usted no me ha contestado, y sí me gustaría tener noticia de ello para en su caso poder variar o no nuestras propuestas de resolución, es la referente al tema de la fiscalidad. Podríamos estar de acuerdo con las propuestas del Gobierno si de alguna forma nos garantizase una cierta compensación por la imposición de sociedades extranjeras en nuestro país; es decir, que esto no vaya a aminorar de forma sustancial el rendimiento fiscal del Impuesto de Sociedades.

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

El señor **MOLINS I AMAT**: Señor Presidente, estoy de acuerdo con el señor Ministro —yo mismo lo decía— en que lo del objetivo del incremento de la exportación es un «objetivo», entre comillas, pero creo que es muy útil que nos lo pongamos para que cada cual, en nuestra esfera, implementemos después lo que sí depende de nosotros para alcanzar ese objetivo. Es bien cierto que del Ministerio de Comercio y Turismo no depende que las exportaciones crezcan o no un 25 por ciento, pero también es cierto que el Ministerio de Comercio y Turismo puede hacer mucho para que, del conjunto de personas de las que depende

que las exportaciones crezcan un 25 por ciento, se consiga o no se consiga.

Estoy muy de acuerdo con él en el tema de la incomunicación. El señor Ministro, muchos miembros de esta Comisión y yo mismo en mis responsabilidades anteriores, cuando predicamos por ahí y explicamos a la gente aquello de que hoy en día, con la apertura de mercado, nadie puede conformarse con vender en el pueblo de al lado de donde está produciendo sino que ha de ir a vender fuera, no por vender fuera sino porque si no consigue vender fuera dejará de vender en el pueblo de al lado, pues su producto dejará de ser competitivo, ante eso, la gente te mira y se dan un golpe en la frente con aquello de «¡Ahí va, los “donuts”!», pero cuando salen de esa conversación, se olvidan, porque su experiencia, probablemente, no les dice que esto todavía sea así. Pero eso va a ser así y, por tanto, pocas cosas más importantes tiene en sus manos el Ministerio de Comercio y Turismo que hacer que ese sentimiento llegue a toda la sociedad, y ahí es donde debería dedicar más recursos: a conseguir que ese sentimiento de la necesidad de plantearse que cualquier producto debe ser competitivo en cualquier área del mundo es imprescindible para la subsistencia de nuestro sistema productivo, y ello creo que debería tener una enorme prioridad en los programas el Ministerio de Comercio y Turismo.

Sobre control de aduanas, señor Ministro, con que consiguiéramos, por parte de la Unión Europea, el mismo esfuerzo y la misma eficacia en el control de las aduanas de los que está consiguiendo el comisario de la competencia, tendríamos suficiente. Yo he leído en la prensa que el comisario de la competencia ha llegado a coger a determinados directivos de empresas y mirarles su agenda para ver si tenían alguna cita con un empresario de su mismo sector para concertar precios o concertar mercados. ¿Por qué no hacemos eso con la defensa de las fronteras? ¿Por qué no consigue España —que es uno de los países que ha de estar interesado en ello, conjuntamente con otros países tan importantes, por ejemplo, como Francia o Italia— que el comisario que tiene la responsabilidad de la vigilancia de fronteras realice una lucha con la misma intensidad y con la misma eficacia, sobre todo, que la que tiene el comisario de la competencia, que me parece muy bien, además, que lo haga? A eso me refería: a incrementar nuestro peso en la Unión Europea, porque ciertamente no es sólo competencia nuestra.

Cuando me refería a los controles en el mercado interior, precisamente era buscando esas pruebas, de las que el Ministro, con toda la razón, dice que sin ellas difícilmente podrá conseguir el control del fraude en fronteras. Probablemente los propios sectores pueden dar información, pero también una buena inspección, que ya sé que tiene mucho que ver con las competencias de las comunidades autónomas —lo sé, señor Ministro—, y hasta ahora eso no existía, porque ese control se hacía en fronteras. Para ello hay que implementar un nuevo sistema o una nueva coordinación o colaboración entre los sistemas de inspección que son competencia de las comunidades autónomas, y los que siguen siendo —por ser competencia exterior— del Ministerio.

Podríamos discutir mucho sobre quién recibe ayudas. Yo sigo pensando, señor Ministro, que las grandes empresas son las más exportadoras —usted mismo lo decía— y, directa o indirectamente, reciben ayudas para asistencia a ferias, para otras cosas; muchas, las más importantes, probablemente porque son las que más exportan, y como suele ser proporcional una cosa y la otra, son las que reciben más ayudas, señor Ministro. Siguen siéndolo, creo yo. Quizás con datos, que usted conozca y yo desconozco me podría demostrar lo contrario, y me llevaría una alegría, pero no estoy seguro, porque lo que sé es que las pequeñas empresas tienen poco acceso a las ayudas, insisto, probablemente no por culpa del Ministerio sino por culpa de esa falta de mentalidad exportadora de las empresas. Es una realidad a la que tendríamos que intentar buscar solución.

Me pedía una mano en los Presupuestos. No una, los dos. Pero piense una cosa, señor Ministro: ya se la intentamos dar en los últimos Presupuestos de 1994. Pero cuando los Presupuestos llegan al Congreso de los Diputados podríamos decir que la suerte está echada, en el sentido de que usted sabe que pedimos un incremento de 1.000 millones —imagine usted lo miserable de la cifra comparada con el volumen total presupuestario—, pero cuando llega al Congreso de los Diputados incrementar 1.000 millones una partida significa disminuir en 1.000 millones otra, como usted sabe, por la mecánica presupuestaria de la casa. Por tanto, cuando llegan aquí, la suerte está echada. Si tenemos oportunidad, echaremos la mano antes de que lleguen aquí; quizás, sí. En cualquier caso, sepa que ya lo hemos hecho siempre, porque creemos que es absolutamente fundamental que lleguen con otro concepto de ayuda y de disponibilidad presupuestarias las actuaciones de su Ministerio, porque de nada sirve que el señor Presidente le encargue una determinada función si después no le da instrumentos para implementarla.

Sobre la prestación social sustitutoria tiene usted toda la razón. Usted mencionaba ese problema del sistema disciplinario. Todos conocemos anécdotas en ese sentido. Yo le planteo otra dificultad, que es que, por definición, la prestación social sustitutoria no puede ser sustitutiva de un puesto de trabajo remunerado y, por tanto, eso plantea ciertamente otros problemas, y no los ignoramos. Pero copiar nos puede ser de mucha ayuda; no hace falta que inventemos nada. ¿Por qué les funciona bien a otros países de nuestra misma área? Nos gustaría ser como ellos, es decir, no con modelos sociales menos desarrollados que los nuestros sino más desarrollados. Busquemos cómo lo hacen otros.

Me decía el señor Ministro que no había hablado de formación y de investigación y desarrollo. Tiene usted razón, como tampoco he hablado, por ejemplo, de costes energéticos, etcétera, que también tiene una incidencia directa sobre la competitividad de las empresas. Lo hemos hecho en la Comisión de Industria, donde ayer se votaron las propuestas, y pierda cuidado que en las propuestas ante esta Comisión también vendrán los temas de formación, importantísimos, así como el tema de la comunicación a la sociedad, a fin de que lleguemos a concienciarla de que hay determinados trabajos y funciones en la sociedad tan útiles

como cualesquiera otros y que el mercado aprecia más que otros que tienen una mayor valoración social. Probablemente también podremos echar una mano para concienciar a la sociedad en el problema.

Respecto al I+D, al margen de que es nuestra costumbre —ya lo conoce el señor Ministro porque viene de tiempo atrás— intentar siempre incrementar la desgravación que para inversiones en I+D tengan las empresas, seguimos insistiendo en ese proceso; se ha llegado hasta donde se ha llegado en los Presupuestos de 1994 e insistiremos en los de 1995.

Quiero hablar sobre una cuestión concreta, específica y pequeña, pero el señor Ministro sabe que muy importante. Determinados sectores manufactureros, como el textil, la joyería, la juguetería, la zapatería, investigación y desarrollo para ellos quiere decir diseño y muestrario, y hoy no son consideradas como inversiones en investigación más desarrollo de estos sectores ni el diseño ni el muestrario, cuando el muestrario no es más que la plasmación directa del diseño, es decir, es desarrollo y el diseño es investigación en esos sectores. El Ministerio de Economía y Hacienda no considera que sean investigación más desarrollo y, por tanto, no desgravan ni son actividades susceptibles de recibir subvenciones. Ahí tiene otro ejemplo donde nos puede echar una mano el señor Ministro. Yo le echaré las que quiera, pero usted tiene que empezar; sin embargo, no hay manera. Sin ir más lejos, ayer, en la discusión en esta Cámara sobre las propuestas de resolución del GATT en la Comisión de Industria, ésta, que era una propuesta de nuestro Grupo Parlamentario, no pudo ser aprobada porque no contó con los votos del Grupo mayoritario de la Cámara, del Grupo Socialista. Reiteraremos esa petición el próximo jueves, ya lo anuncio, pues entiendo que es muy importante.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra, por último, el señor Ministro de Comercio y Turismo.

El señor **MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO** (Gómez-Navarro Navarrete): Señor Presidente, quiero decir al portavoz del Partido Popular que, a veces, utiliza palabras que convierten todo en negativo, porque no es exactamente que las medidas estén vacías de soporte presupuestario; tienen un presupuesto, que es el que ya tiene el Ministerio y, por tanto, no están vacías. Es verdad que para llevarlas a su límite óptimo se necesitaría un incremento presupuestario, pero no están vacías. Quiérese decir que, evidentemente, si no tuviésemos ese incremento presupuestario, habría que priorizar las medidas y probablemente alguna de ellas no entrasen en vigor en su pleno funcionamiento.

Lo mismo le digo sobre la falta de uniformidad entre Hacienda y Comercio. No se preocupe. Yo creo que es bueno que no haya uniformidad, y pienso que cada uno debe aportar a un Gobierno los matices que su sector incorpora. Yo he defendido siempre que es bueno que no haya acuerdo al cien por cien entre un Ministro de Industria y un Ministro de Economía. Me parece que es lógico. Forma parte del empleo de cada uno aportar aspectos que

implican, en muchas ocasiones, discrepancias en muchos detalles o en algunas operaciones.

Evidentemente, mi posición en ese sentido es intentar hacer llegar la voz de la economía productiva, y algunas veces la voz de la economía productiva roza con el presupuesto o con otra cosa. Desde luego, sí le digo que en las discusiones de presupuestos, en nuestro Gobierno y en cualquier Gobierno del mundo, no hay uniformidad nunca. Es decir, todos los ministros se pelean con el Ministro de Hacienda. Otra cosa es que luego no acepte solidariamente la tarea de Gobierno que eso significa, pero, evidentemente, todo ministro sectorial si tiene más dinero hace más cosas o piensa que las hace.

Señor Espasa, la Organización Mundial de Comercio nace para ser multilateral. Por tanto, ése es el objetivo. En mi anterior intervención dije una cosa, y es que el éxito de la Organización Mundial de Comercio dependerá de a qué jueguen los Estados Unidos, que en este momento es el imperio dominante. Por tanto, aunque tenga un voto igual que los demás, eso es una falacia, no mandan igual que otro país, aunque su representación a la hora de votar será la misma. Es decir, si los Estados Unidos quieren de verdad que la Organización Mundial de Comercio camine para lo que se ha creado, caminará, y si no quiere, pues tienen una gran capacidad para ponerle problemas y chinias en las ruedas. Evidentemente, nuestra posición (en ese sentido sí es compartida al cien por cien por los países europeos, es uno de los temas en los que no tenemos discrepancias) es el objetivo de la multilateralidad.

En cuanto a la cláusula social, ya hablamos el otro día de dicha cláusula y ya le dije cuál era nuestra posición. Nosotros —y creo que fue una frase que utilizó S. S.— somos partidarios también de europeizar Asia, no de asiaticar Europa. El problema es que los países del tercer mundo ven en la cláusula social, y sobre todo conforme se iba a plantear justo a dos días antes de Marrakech, una barrera proteccionista, y aún mucho más si la plantean los Estados Unidos de la forma que la plantearon. Tienen una enorme susceptibilidad frente a la utilización por parte de algunos países europeos —y sobre todo de Estados Unidos— de esta cláusula. Por tanto, yo creo que hay que avanzar lentamente, prudentemente, pero hay que avanzar.

Al señor Molins le digo que los políticos tenemos algo de predicadores, estamos predicando siempre lo que uno cree que es bueno para el país. Es decir, es una forma, entre comillas, de «religión», guiar por dónde tiene que caminar el país para mejorar su funcionamiento y, por tanto, para mejorar el nivel de renta y de bienestar de los ciudadanos. Lo que pasa es que unas veces llegas al ciudadano y otras no. Ahí está el reto de llegar a los empresarios para convencerles de que tienen que salir fuera. Yo comparto con él eso. También comparto con él el tema del control de aduanas y del mercado interior. Por tanto, vamos a trabajar juntos en eso. Quiero insistir —aunque tampoco creo que

haya grandes discrepancias— en que los receptores de ayudas son las empresas medias. Las 20 primeras empresas exportadoras no reciben ayudas ninguna. Me refiero a las grandes empresas de automóviles, las grandes empresas petroquímicas, es decir, Repsol, Cepsa, que son empresas que viven su exportación al margen de la Administración. Pueden tener ayudas indirectas, pero no reciben FAD en el 99 por ciento de los casos; ha habido algún FAD de camiones para una operación. Además, la más gorda fue la que firmó UCD, la famosa de Egipto. Por tanto, no ha habido operaciones significativas de ayudas a las que son las 20 empresas más grandes exportadoras. La ayuda se concentra fundamentalmente en empresas que legalmente están consideradas como *pymes*. Lo que pasa es que son el segmento más grande de las *pymes*.

Por otro lado, a lo mejor tengo una mala información, pero desde luego cuando nosotros presentamos estas medidas la información que nos dio Hacienda era que el tema del muestrario estaba resuelto. **(El señor Molins i Amat: No le haga caso.)** Volveré a insistir sobre el tema de los muestrarios, porque sí que compartimos con usted el que el tema de los muestrarios tendría que estar resuelto.

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

Antes de concluir la Comisión, recuerdo a los señores portavoces que el plazo de presentación de las propuestas de resolución acaba hacia las dos de la tarde. Para favorecer el trabajo de la Mesa, que tiene que calificar a primera hora de la tarde para que puedan disponer SS. SS. muy rápidamente de las propuestas de resolución del resto de los grupos parlamentarios para que las conozcan, les rogaría que presentaran sus propuestas respectivas en la Comisión. Lo digo porque nos llegará antes a la Mesa, y además puede ser relativamente más flexible y no poner el reloj en cuestión de minutos. De esta forma los miembros de la Mesa podríamos tenerlas a primera hora de la tarde para calificarlas y poder suministrar a SS. SS., a lo largo del Pleno de esta tarde, todas las propuestas de resolución de los grupos parlamentarios.

Les recuerdo que la Comisión de reunirá el jueves a las 16,30, o a continuación de la hora de terminación del Pleno. Cuando digo al acabar el Pleno es siempre pensando que éste, hipotéticamente, pudiera trasladarse a la tarde. Suponiendo que el Pleno acabara a la una y media del mediodía, que creo que no se va a producir, la reunión de la Comisión sería a las cuatro y media de la tarde, porque esta Presidencia cree que el debate posiblemente sea fructífero y complicado, en la medida en que se van a presentar posiblemente bastantes propuestas de resolución.

Se levanta la sesión.

Eran las doce y treinta minutos del mediodía.

Imprime RIVADENEYRA, S. A. - MADRID

Cuesta de San Vicente, 28 y 36

Teléfono 547-23-00.-28008 Madrid

Depósito legal: M. 12.580 - 1961