



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1995

V Legislatura

Núm. 427

ECONOMIA, COMERCIO Y HACIENDA

PRESIDENTE: DON ANGEL MARTINEZ SANJUAN

Sesión núm. 38

celebrada el miércoles, 22 de febrero de 1995

ORDEN DEL DIA:

Preguntas:

- | | <u>Página</u> |
|--|---------------|
| — Del señor Peralta Ortega (Grupo Parlamentario Federal IU-IC), sobre elaboración de un mapa ferial en todo el Estado en el que prevalezcan los intereses generales de la economía y de los sectores productivos por encima de otros localistas o minoritarios. (Número de expediente 181/001071) | 12986 |
| — Del señor Frutos Gras (Grupo Parlamentario Federal IU-IC), sobre actuaciones para garantizar la viabilidad de la empresa Galerías Preciados. (Número de expediente 181/001143) | 12989 |
| Comparecencia del señor Secretario de Estado de Comercio Exterior (Ruiz Ligero), para informar: | |
| — De la evolución del comercio exterior (relacionada con la proposición no de ley, número de expediente 161/000031, aprobada por la Comisión el 27 de octubre de 1993). (Número de expediente 212/001397) | 12993 |
| — De la aplicación del Reglamento del comercio exterior de material de defensa y de material de doble uso en la exportación de armamento a países en conflicto, en situaciones de crisis o que se encuentran sometidos a regímenes que no respetan los derechos humanos. A solicitud del Grupo Parlamentario Socialista. (Número de expediente 212/001346) | 13010 |

	Página
Preguntas (continuación):	
— Del señor Martínez-Pujalte López (Grupo Parlamentario Popular), sobre participación de empresas españolas en las licitaciones del Banco Mundial (BM) y de los bancos regionales de desarrollo. (Número de expediente 181/001247)	13018
— Del mismo señor Diputado, sobre fórmulas para facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) a los préstamos globales del Banco Europeo de Inversiones, BEI. (Número de expediente 181/001248)	13018
— Del mismo señor Diputado, sobre medios para que las empresas españolas participen en programas comunitarios financiados por la Unión Europea, UE. (Número de expediente 181/001249)	13018
— Del mismo señor Diputado, sobre fórmulas para que las oficinas comerciales detecten necesidades de proyectos que pueden presentarse a la Unión Europea (UE) para ser financiados por el Fondo Europeo de Desarrollo, FED. (Número de expediente 181/001250)	13018
— Del mismo señor Diputado, sobre medios para que las empresas españolas participen en licitaciones internacionales del Fondo Europeo de Desarrollo, FED. (Número de expediente 181/001251)	13018

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

PREGUNTAS SOBRE:

- **ELABORACION DE UN MAPA FIERAL EN TODO EL ESTADO EN EL QUE PREVALEZCAN LOS INTERESES GENERALES DE LA ECONOMIA Y DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS POR ENCIMA DE OTROS LOCALISTAS O MINORITARIOS. FORMULADA POR EL SEÑOR PERALTA ORTEGA (GIU-IC). (Número de expediente 181/001071.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, muy buenos días. Se abre la sesión de la Comisión de Economía para dar cuenta del orden del día que SS. SS. conocen con antelación, que se compone básicamente de dos comparecencias a lo largo de la mañana de hoy. En primer lugar, la del señor Subsecretario de Comercio para contestar a dos preguntas y, posteriormente, la comparecencia del Secretario de Estado para Comercio Exterior.

Comenzamos con la comparecencia del señor Subsecretario de Comercio para contestar, en primer lugar, a la pregunta formulada por el señor Peralta Ortega, referida a la elaboración de un mapa ferial.

Para formular los términos de la pregunta, tiene la palabra el señor Peralta.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Gracias al señor Subsecretario por su comparecencia para responder a una pregunta sobre un tema que me imagino que le consta y sobre el que ya hice una intervención similar en la anterior legislatura.

Este es un problema que se viene arrastrando de antiguo. Hay que dejar bien claro, desde el principio, que es un problema que viene motivado por competencias entre sec-

tores empresariales y, tal como le decía, en la anterior legislatura ya tuve ocasión de poner de manifiesto los problemas y perjuicios a que conducía esta competencia entre sectores empresariales, en unas ocasiones sin fundamento real y en otras con una intervención de la Administración que no parecía orientada a cumplir los verdaderos objetivos de promover el interés general por encima de intereses particulares o localistas.

En aquella ocasión, quien intervino en representación de la Administración me dijo que las competencias de la Administración eran pocas, pero que, de acuerdo con ese ámbito de competencias, se iba a intervenir en el tema. Han pasado los años y no se ha producido esa intervención. Lo más que se ha producido, según me consta, es una intervención en el sentido de derogar parte de la normativa que todavía está vigente y que se arrastraba desde el año 1943, según un reciente Real Decreto de 23 de diciembre, que se publicaba a finales de enero de este año en el «Boletín Oficial del Estado».

No se ha producido, por tanto, la intervención de la Administración en los términos que se anunciaron y la situación se ha ido deteriorando desde el punto de vista general, me atrevería a decir; más en concreto, en una entidad tan importante, tan consolidada en la organización de ferias como es la Feria Muestrario Internacional de Valencia la situación se ha deteriorado y se han alzado con más fuerza las voces que piden que haya una intervención que ponga coto a una situación de verdadero desaforo por parte de determinadas entidades que vienen organizando actuaciones, ferias y certámenes sin demasiado fundamento y éxito. Yo le podría citar intervenciones que se han producido no sólo por parte de dirigentes de la Feria Muestrario Internacional, sino incluso, por ejemplo, del Presidente de la Generalitat valenciana pidiendo una intervención de la Administración central que regule esta situación.

No me resisto a citar algunas de las cosas que se han dicho por parte de la Presidencia de la Feria Muestrario In-

ternacional de Valencia, que decía que la duplicidad de ofertas confunde a la demanda y podría desembocar en la desaparición de algunas ferias, como ha ocurrido —y citaba— con la Feria de la Música y la de Grafos. Se hacía referencia, por parte del Presidente de la Feria Muestrario Internacional, al acuerdo con el que se ha venido funcionando durante muchos años entre Bilbao, Barcelona, Valencia, en el sentido de no duplicar certámenes y cómo este acuerdo no es respetado —hay que decirlo con claridad porque la situación lo exige— por la Institución Ferial madrileña, que, en los últimos años, parece empeñada en plagiar —así lo dice literalmente— determinados certámenes o ferias organizadas por otras instituciones con mucho más arraigo y consolidación y creando verdaderos problemas, porque, a tenor de lo que ha aparecido en las últimas semanas, se producen prácticas verdaderamente anómalas de adoptar represalias contra determinados productores si concurren a un certamen o a otro, etcétera.

Ante esta situación, nuevamente, hace muy poco tiempo, en una visita a Valencia, el Ministro de Comercio, consciente del problema que existe allí en relación con este tema, dijo que iba a intervenir la Administración central y, en su ámbito de competencias y con su voluntad política, iba a intentar que se corrigiera esta situación. No nos consta que esta reunión al día de hoy se haya producido.

En todo caso, señor Subsecretario, a tenor de las manifestaciones que en su día hizo el Ministro, es consciente de los problemas que plantea el dejar que puedan jugar a su libre arbitrio determinados sectores económicos. Es necesario que se produzca en este terreno, como en todos, una intervención de la Administración del Estado que prime el interés general sobre intereses muy concretos. Es el caso específico de la Feria Muestrario Internacional de Valencia, pero pienso que, con carácter general, hay certámenes que están consolidados porque responden realmente a los intereses del sector. Frente a ello hay intereses de otro tipo, como pueden ser del sector hostelero, etcétera, que pueden intentar jugar y digo intentar jugar porque estamos asistiendo, por ejemplo, a algunos certámenes relacionados con el sector de floristería que se anuncian por parte de Ifema Madrid y a continuación no se realizan, siendo así que en Valencia tenemos certámenes muy consolidados y arraigados en esta materia.

Por tanto desearía saber, señor Subsecretario, y éste es el motivo de la pregunta, qué medidas está llevando a cabo el Gobierno para conseguir la elaboración de un mapa ferial en todo el Estado.

Creo que es importante dejar claro que no venimos aquí a defender intereses concretos, por muy respetables y consolidados que estén y dignos de admiración, como es el caso de la Feria Muestrario Internacional de Valencia, con más de 75 años de experiencia, de saber hacer y de prestigio consolidado, sino que lo planteamos a nivel de todo el Estado porque creemos que es un problema de toda la economía, en el que deben prevalecer, como es lógico, los intereses generales de la economía y de los sectores productivos por encima de otros localistas o minoritarios.

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

El señor **SUBSECRETARIO DE COMERCIO** (Serrano Martínez-Estélez): Creo que SS. SS. conocen perfectamente nuestro marco jurídico y el marco competencial entre las distintas administraciones que intervienen en esta materia, como son, por una parte, las comunidades autónomas y, por otra, la Administración central. Por tanto, considero que no es necesario recordar ese marco jurídico que recientemente, como ha dicho S. S., fue completado con la derogación del Real Decreto de 1943, que, en principio, tenía una serie de aspectos contrarios no sólo a la normativa comunitaria, sino, incluso, a nuestro propio acervo constitucional.

Como consecuencia de ese marco jurídico, saben SS. SS. que la Administración central tiene la competencia de lo que es la definición, vigilancia y control de las ferias internacionales, con la determinación y diseño de las características que deben tener las mismas y, por tanto la elaboración del calendario de ferias internacionales. Todas las competencias en materias de ferias interiores, como saben SS. SS. perfectamente, ha sido asumida como competencia exclusiva por las comunidades autónomas, habiendo asumido también buena parte de ellas la competencia ejecutiva en materia de ferias internacionales. Al mismo tiempo que la Administración central, a través del Ministerio, elabora el calendario y diseña las ferias internacionales, otorgando dicha cualificación a aquellas ferias concretas que reúnen los requisitos exigidos, el Instituto de Comercio Exterior establece los apoyos correspondientes para incentivar la presencia de los expositores españoles en las ferias oficiales, en las ferias en el exterior, así como también el apoyo, cuando reúnen los requisitos necesarios, sobre todo vinculados a la promoción del comercio exterior, en lo que son las ferias internacionales en el interior.

Nos encontramos, por tanto, ante un marco jurídico que en su momento se dio y en el que optamos por una línea no de intervención, sino de impulso de la buena competencia entre las instituciones feriales, pero, al mismo tiempo, en un marco en el que las administraciones, tanto autonómicas como central, deberían vigilar para que ese marco de competencia fuera lo más correcto posible y respondiera a los intereses no sólo generales, sino también a los sectoriales. No debemos olvidar que nos encontramos ante un caso en el que los sectores profesionales, los sectores empresariales, son los que proponen, a través de sus asociaciones, la realización y ubicación de las distintas ferias, y lo proponen a las distintas instituciones feriales.

El Ministerio de Comercio y Turismo, consciente de algunos de los problemas que ha señalado S. S. y consciente también de que, en algunas ocasiones, no se están cumpliendo los requisitos mínimos de una digna competencia de una leal competencia entre las distintas instituciones feriales, es evidente que está trabajando para que se cumpla ese marco. ¿En qué sentido está trabajando? Somos conscientes de que la única forma de colaborar para que se coordinen adecuadamente las decisiones entre las distintas comunidades autónomas, a nivel nacional y en orden a de-

fender los intereses nacionales, es ejercer un liderazgo desde la Administración central. Ejercer un liderazgo y potenciar e impulsar la coordinación entre las distintas instituciones feriales, de la mano de las consejerías de Economía y Comercio de las distintas comunidades autónomas, de la mano de las propias cámaras de comercio y, en algunos casos, de los propios ayuntamientos, que, como ustedes saben, en la mayoría de las ocasiones, participan en las distintas instituciones feriales. Estamos poniendo en práctica una política que no es fácil, puesto que no pretendemos regular por decreto, no pretendemos intervenir, ya que la intervención la abandonamos hace tiempo, sino que pretendemos convencer, y convencer es mucho más difícil que intervenir por decreto. Estamos trabajando en esa línea. Ayer mismo se celebró una reunión en el Ministerio de Comercio y Turismo entre el Consejero de Comercio de la Generalitat Valenciana y el Consejero de Economía y Comercio de la Comunidad Autónoma de Madrid, precisamente para tratar algunos temas puntuales y algunos posibles conflictos que habrían podido surgir como consecuencia de la puesta en marcha de determinadas ferias en los dos campos, porque no podemos olvidar que estamos en una situación de competencia entre instituciones feriales y que esa competencia muchas veces se quiebra por las propias administraciones autonómicas, a través del establecimiento, como se sabe, de subvenciones encubiertas de una u otra forma que presionan a los intereses empresariales hacia su ubicación en una u otra zona determinada. Nosotros pretendemos que esas subvenciones en ningún caso sean encubiertas, que en todo caso sean transparentes y que funcione el libre juego de los distintos factores positivos que deberían de tenerse en cuenta a la hora de la determinación de las distintas ferias por los distintos sectores.

Por otra parte, además de ese liderazgo del Ministerio de Comercio y Turismo ante las comunidades autónomas promoviendo la reunión de las distintas consejerías, de las distintas cámaras de comercio y de las distintas instituciones feriales, se ha tomado una decisión, en la que tenemos mucha confianza, para la mejor coordinación de este problema, que, como ustedes saben, reside en que, recientemente, hace escasamente dos meses, se ha constituido, después de un largo trabajo de preparación, la Comisión de Promoción del Instituto de Comercio Exterior (ICEX), en donde participan todas y cada una de las comunidades autónomas. Es decir, hemos dado el paso importante de dar participación directa a las comunidades autónomas en el diseño de los planes de promoción exterior. En esa comisión de promoción, constituida en el ICEX y que pretendemos elevar a rango normativo en la reforma que hagamos próximamente de los estatutos del ICEX, se ha constituido el grupo de trabajo específico para la coordinación de ferias interiores y el control y diseño de ferias internacionales, así como de participación en ferias del exterior. Ahí, con todas las comunidades autónomas presentes, pensamos llevar a cabo una discusión frontal, leal y seria sobre todos y cada uno de estos problemas que tienen que asumir todas y cada una de las comunidades y las distintas instituciones feriales. Esperamos que a través de la puesta en marcha de esta comisión, que ya ha celebrado dos reunio-

nes en los dos últimos meses y que va a tener reuniones periódicas a través de sus respectivos grupos de trabajo, se pueda conseguir impulsar ese objetivo, en el que coincidimos con S. S., de la necesaria coordinación. Quizá la diferencia que tenemos con S. S. es que nosotros pensamos que la coordinación debe realizarse desde la asunción de los problemas por las entidades competentes y no desde una intervención directa, que, por otra parte, nuestra normativa jurídica no permitiría.

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

El señor **PERALTA ORTEGA**: Señor Subsecretario, yo creo que, a lo mejor, tal y como dice usted, podemos discrepar en la forma de actuar y no tanto en el objetivo. Lo que ocurre es que, a veces, discrepar en los métodos conduce, al final, a discrepar también en los objetivos. Porque, claro, si resulta que en los métodos se hace muy poco, el objetivo no se consigue nunca.

Ya le he dicho a usted que este tema lo planteé en la anterior legislatura y me dijeron que teníamos un marco de competencia muy limitado y que iban a hacer algo. Ahora viene usted y me dice que el marco de competencias es el mismo que el de hace años y que lo que hay es un poco de buena voluntad, reconocer que hay problemas, explicarlos y que hemos creado una cosa muy recientemente que ni siquiera tiene marco normativo adecuado en la Comisión de Promoción en los estatutos del ICEX. Se hace poco, en este problema se hace poco. Tengo que decírselo con claridad. Se debería hacer más. No es que queramos, desde una posición intervencionista, controlar la economía. No, no. Simplemente reconociendo que el libre juego de mercado plantea problemas. Y aquí lo dicen los propios empresarios; empresarios con tanto arraigo como los empresarios de la Federación de Industrias del Calzado, que plantean que es necesario terminar con esta situación, o todos los sectores empresariales tan arraigados que se mueven en torno a la Feria Muestrario Internacional de Valencia y que plantean que es necesario poner coto a esta situación. Y ya le he dicho, en mi primera intervención, que hay problemas dentro de los sectores empresariales, a lo mejor ajenos, incluso, a la actividad de la que se trata, como pueda ser el sector hotelero; pero hay problemas entre los sectores empresariales y ellos tienen que colaborar también, pero también la Administración. Y usted lo ha dicho. Hay Administraciones públicas que están llevando a cabo políticas divergentes en un sitio o en otro.

Estoy de acuerdo con ese liderazgo que usted reclama de la Administración. Lo que quiero es que sea efectivo; que consista, por lo pronto, en hacer que la Administración no enturbie más la situación que hay entre el sector empresarial, dando lugar a promociones, ayudas públicas, para que en Madrid se hagan certámenes que, al final, ni siquiera se llegan a realizar. Es necesario que la Administración pública actúe con criterios coherentes y que, desde esa coherencia, pida a los sectores empresariales también la misma coherencia. Pero la Administración pública tiene mecanismos, y usted lo ha dicho. Por ejemplo, tiene la po-

sibilidad de conceder ferias internacionales. Yo le digo que la Feria Muestrario Internacional de Valencia tiene solicitado formalmente ser declarada Feria Internacional en los casos del textil, juguete, moda, lámparas, madera, azulejo e Iberflora, entre otros. No sé si en todos esos casos estará fundamentado. No quiero tomar aquí partido, pero este tema tendrá que resolverse por la Administración y decir: Iberflora lo organiza Valencia y no sé cuál lo organiza otro sitio determinado. Pero definamos el mapa dentro de esas competencias que tiene la Administración central para que todos sepamos a qué atenernos, porque yo creo que —usted lo ha dicho— estamos de acuerdo en que la actual situación no es buena, empeora y perjudica a toda la economía nacional, en su conjunto. No tiene sentido estar haciendo una competencia inútil que derrocha esfuerzos, etcétera, que perjudica. Hagamos un esfuerzo en este sentido. Sé que hay dificultades, pero también le tengo que decir que, en mi opinión, desde que el tema se lleva planteando, desde que los problemas se están sufriendo, desde que instituciones tan importantes lo están denunciando nada se ha hecho, y le he dicho, por ejemplo, que el Presidente de la Generalitat Valenciana muy recientemente ha vuelto a repetir esas manifestaciones y a decir que es necesario terminar con los graves problemas que están planteando un exceso de competencia entre los certámenes feriales que pueden destrozar —decía literalmente— los certámenes. Es necesario que desde la Administración central, en el ámbito de sus competencias, tomando decisiones y en el ámbito de ese liderazgo político que usted ha reclamado, y me congratulo de coincidir con usted, lo ejerza intentando poner en orden en beneficio de todos en un terreno y en un marco en el que actualmente reina un cierto desorden, que se está perjudicando y es necesario poner coto a esa situación.

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

El señor **SUBSECRETARIO DE COMERCIO** (Serrano Martínez-Estéllez): Simplemente para decirle que suscribimos las palabras del señor Lerma prácticamente todos cuando dice que la competencia desleal en esta materia es perjudicial, que es necesaria la coordinación. Vuelvo a insistir en que el Departamento, no hace poco, hace muchísimo —hay pruebas en cada una de las instituciones feriales y en todas y cada una de las comunidades autónomas—, está haciendo un esfuerzo permanente por llevar a cabo esa coordinación, una coordinación en una materia que no tiene ningún tipo de competencia ejecutiva, que no tiene ningún tipo de competencia en las ferias interiores porque son competencia exclusiva de la comunidad autónoma, basándose en ese principio fundamental de la necesaria coordinación en defensa de los intereses generales.

Quiero señalar también a S. S. que la competencia se inicia muchas veces de forma desleal en el propio sector empresarial. También actúan factores ajenos a los propios sectores empresariales. El caso del calzado que usted ha puesto de manifiesto es un caso bastante evidente con

cinco manifestaciones diferentes en el territorio nacional de carácter ferial.

Si me pregunta usted mi opinión, me parece aberrante desde el punto de vista de eficacia de promoción, pero es el propio sector —ahí no influyen factores externos al propio sector— el que con una falta, que nos caracteriza a este país, de asociacionismo y de unión, de esfuerzo colectivo, acaba provocando cinco manifestaciones que generan, no cabe la menor duda, derroches económicos o, por lo menos, no una utilización eficaz de los fondos destinados a este tipo de promoción.

El Icx lleva a cabo una política de determinación del carácter internacional de las distintas ferias, y en ese sentido el calendario está hecho. Es decir, aquellas ferias que no reúnen los requisitos mínimos exigidos por el Icx no tienen la categoría internacional. El calendario está; las que lo reúnen, lo reúnen, porque el Icx cada vez está exigiendo una mayor rigurosidad, porque no nos olvidemos de que las ferias están para competir internacionalmente. Nos estamos mirando demasiado el ombligo; hay que hacer ferias que compitan a nivel internacional, cuestión que otros países europeos han planteado muy claramente, como es el caso alemán, por poner un ejemplo. El Icx otorga a quien cumple los requisitos. En este momento, las ferias que no tienen esa característica es porque no cumplen los requisitos de una mínima capacidad de presencia y vinculación a la exportación, de un número determinado de expositores, etcétera. Lo que sucede es que en muchas ocasiones las propias instituciones feriales o sectores empresariales se saltan a la torera, hablando en plata, esa caracterización y empiezan a utilizar nombres o eufemismos, tales como certamen internacional, semana internacional, en lugar de feria internacional.

Concluyo. No es un tema fácil de resolver, pero es un tema en el que venimos trabajando insistentemente en favor de esa necesaria coordinación y que sólo se podrá resolver a medida de que existan cada vez más declaraciones de todas las instancias en la línea de la declaración del Presidente Lerma, porque estamos todos de acuerdo.

— LAS ACTUACIONES PARA GARANTIZAR LA VIABILIDAD DE LA EMPRESA GALERÍAS PRECIADOS, S. A. FORMULADA POR EL SEÑOR FRUTOS GRAS (GIU-IC). (Número de expediente 181/001143.)

El señor **PRESIDENTE**: Para formular la segunda pregunta al señor Subsecretario, referida a las actuaciones para garantizar la viabilidad de la empresa Galerías Preciados, tiene la palabra el señor Frutos.

El señor **FRUTOS GRAS**: Señor Subsecretario, hace tres meses mi Grupo hizo una pregunta en relación a Galerías Preciados, por si la Administración había tomado alguna decisión para garantizar la viabilidad. Este es un viejísimo problema de tres meses que viene precedido de otro viejísimo problema de once o doce años, más o menos. Galerías Preciados ha conocido una serie de avatares que han

ido degradando el funcionamiento de la empresa, de la plantilla, las posibilidades de futuro, etcétera. En estos momentos la pregunta ha quedado bastante desfasada porque ya se ha negociado, se ha hablado, se está hablando, ha habido una serie de manifestaciones por parte de los trabajadores de la empresa y tres meses después nos encontramos con que el Director General de Comercio Interior, el señor Javier de Paz, acaba de decir que antes o durante el día 15 de marzo va a haber una solución.

Hay diversas ofertas, tres. Parece que la más consistente es la de los acreedores, vía la Comunidad Autónoma de Madrid, la más consistente leyendo y releendo las noticias de prensa que aparecen cada día y lo que dicen los mismos sindicatos presentes en la empresa. En esta línea de que deberíamos estar hartos todos ya de entender con gran inteligencia y sagacidad la racionalización y la «dimensionalización» de sectores, es decir, que los sectores están muy dimensionados, las empresas están muy dimensionadas, esto es, hay que recortar, se tienen que liquidar puestos de trabajo; eso es lo que vemos cada día, y me gustaría saber si el Gobierno piensa que puede mantenerse esta empresa con la unidad actual, que es una de las cuestiones, de las exigencias, de los planteamientos que hacen los trabajadores, si se pueden mantener los puestos de trabajo, si se pueden mantener los actuales metros cuadrados por persona, cuando se dice o se afirma que es una de las empresas de gran superficie comercial que tienen menos trabajadores por metro cuadrado; por tanto, no está sobredimensionada en personal, etcétera. Es decir, ¿qué consistencia tienen las ofertas y qué perspectiva inmediata queda? Porque parece ser que dentro de quince días esto conocerá una alternativa o una solución, o no sé si finalmente se alargarán los planes.

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

El señor **SUBSECRETARIO DE COMERCIO** (Serrano Martínez-Estélez): En primer lugar, señorías, quiero poner de manifiesto que cualquiera de las actuaciones que lleva a cabo la Administración central, en concreto el Ministerio de Comercio y Turismo, en este tema viene directamente relacionada con la premisa previa que quiero señalar de que no debemos olvidar nunca que se trata de una empresa privada que reviste la forma de sociedad anónima, que está sujeta, por tanto, a las reglas generales del mercado dentro de los términos del derecho privado, por lo que, en todo caso, la situación de la empresa hoy, ayer y hace cuatro años era solamente atribuible a los resultados de la gestión de sus administradores en la dirección de la misma y de su actividad mercantil y comercial de tipo privado.

Por tanto, desde esa perspectiva y en el marco de nuestra economía de mercado, la Administración —por supuesto, el Gobierno—, en este caso el Departamento de Comercio y Turismo, nunca se ha planteado ningún tipo de intervención de dicha sociedad. Lo que sí es cierto es que, desde hace bastante tiempo, el Ministerio, en su obligación de conocer los sectores que dependen de él, tiene conoci-

miento de los problemas por los que atravesaba desde hace cierto tiempo, en la última etapa, la empresa Galerías Preciados y, como tal, ha tenido un seguimiento exhaustivo de la evolución por la que atravesaba esa empresa. Ahora bien, todos los días se desarrollan, nacen, crecen, mueren y vuelven a nacer empresas en el sector mercantil, en los sectores industriales, y el mercado se encarga de llevar a cabo los ajustes correspondientes para resolver muchos de esos conflictos o problemas de carácter empresarial. Si la Administración, el Gobierno en este caso, ha tenido una especial preocupación por el caso de Galerías Preciados, se debe única y exclusivamente al empleo directo e indirecto que está en torno a esta gran cadena de distribución, un empleo muy importante de tipo directo y también muy importante de tipo indirecto, porque, por los metros cuadrados totales de uso comercial que tiene Galerías y otra serie de factores —280.000 metros cuadrados—, estoy convencido de que la evolución normal del mercado llevaría a su mantenimiento, a su disociación o a su recolocación, pero seguirían siendo al final de equis años los mismos 280.000 metros cuadrados.

Lo que sucede es que el Gobierno está especialmente preocupado y dedicado a reducir los costes sociales y económicos que pueda generar un ajuste vía mercado exclusivamente de una empresa de esas características, con un empleo de esa importancia. De ahí nuestra preocupación y nuestra participación. Participación ¿en qué sentido? Primero, en el conocimiento directo, en la información directa. Desde el primer momento estamos en contacto no sólo con la propiedad, sino también con los proveedores, con los trabajadores y con todos los elementos o factores que van a tener que ver en una posible salida o viabilidad de la empresa Galerías Preciados. En este sentido, hemos actuado intermediando en la única línea en que pensamos que tiene posibilidad de salida Galerías Preciados, que es en la búsqueda de un socio inversor que arriesgue capitalizando la compañía y garantice, con esa capitalización y a través de un plan de viabilidad de corto plazo, de saneamiento económico, y de un plan de negocio de largo plazo, el futuro de la compañía. Para el Gobierno, garantizar el futuro de la compañía supone principalmente un plan de negocio a largo plazo, y a corto una garantía de carácter económico-financiero.

Ahora bien, somos conscientes de que la situación de deterioro a la que han llevado los actuales y los anteriores administradores a Galerías exige necesariamente, en la situación actual, un esfuerzo por parte de todos los elementos o de todos los factores que tienen responsabilidad directa o indirecta en la propia Galerías, es decir, va a ser necesario, a pesar de que se produzca y en el marco de que se produzca un plan de negocio viable o un plan de viabilidad, un esfuerzo, sin duda alguna, de la Administración, en tanto en cuanto la Administración es uno de los principales acreedores de Galerías, un esfuerzo de los proveedores, de los trabajadores, de todos los factores que participan y que tienen, a través de sus decisiones, incidencia directa en la viabilidad a corto plazo de la empresa Galerías.

Desde esa perspectiva, por tanto, el papel de la Administración ha sido claro: intermediar —y hemos estado tra-

bajando durante muchos meses— ante potenciales inversores del sector del «retailing», del sector comercial, por supuesto, nunca desde una perspectiva de búsqueda de inversores especulativos, buscando potenciales inversores que presentaran planes de negocios creíbles, porque en el fondo, como salida de la crisis de Galerías, se estaba intermediando para buscar un socio creíble, un plan financiero creíble y un plan de negocio creíble. Después de toda esta serie de actividades y de intermediación, somos moderadamente optimistas, porque pensamos que una serie de líneas de trabajo que estaban desarrollándose en el marco de esa intermediación se están convirtiendo progresivamente en ofertas creíbles, que tienen este plan de negocio, este plan de viabilidad y esa aparente solvencia financiera, y llegará un momento, a lo largo de este período en que nos encontramos, en que exigiremos desde la Administración las garantías correspondientes para la demostración de esa solvencia financiera. Desde esa perspectiva somos moderadamente optimistas.

Hemos solicitado a la propiedad que contratase a un banco de negocios de reconocido prestigio, a través de los concursos correspondientes, para que, a partir del momento actual, iniciara el estudio de las propuestas u ofertas que se han presentado como planes de viabilidad a corto y largo plazo de Galerías, y la propia Administración pública, a través del Ministerio de Comercio y Turismo, también ha contratado los asesores externos para que colaboren con los bancos de negocios y la propiedad en orden a garantizar un proceso absolutamente transparente y riguroso. Todas SS. SS. saben que en este momento hay dos bancos de negocios de reconocido prestigio trabajando en el análisis de las propuestas presentadas, que tendrán que completarse todavía bastante a lo largo de estos próximos días.

Ahora bien, no estamos ante un concurso reglado estrictamente. Por eso, en cuanto al tema de las fechas, no podemos decir exactamente si el 15, el 17 o el 22. Estamos en un proceso de impulso para el surgimiento de ofertas, y podría suceder que a lo mejor en los próximos meses pudiera materializarse alguna otra propuesta; ojalá hubiera más propuestas creíbles para que hubiera mayores posibilidades de selección entre las ofertas presentadas.

También desde la perspectiva de la Administración hemos indicado a los bancos de negocios y a la propiedad —estamos en contacto permanente, como les digo, con proveedores, trabajadores a través de su sindicato, etcétera— que los criterios básicos que deberían tenerse en cuenta a la hora de la selección del plan más creíble deberían ser de dos tipos: por una parte, aquel plan de negocio más solvente a largo plazo, pero, paralelamente, aquel plan de viabilidad que suponga un menor esfuerzo, y por este orden: para los trabajadores, en primer lugar; para la Administración, y, por tanto, el contribuyente, en segundo lugar, y, en tercer lugar, para los proveedores. Por tanto, la combinación de estos dos factores —plan de negocio, el más creíble a largo plazo y menor esfuerzo a corto, que se plantee en el plan de viabilidad el saneamiento financiero— deberá ser lo fundamental, junto con la solvencia económico-financiera, que se tenga que te-

ner en cuenta a la hora de la selección de la oferta definitiva. Una vez que esa selección esté realizada por los bancos de negocios y con el conocimiento de la Administración y la decisión de la propiedad, a partir de ese momento se iniciará un proceso, que pretendemos que sea lo más rápido posible, de intentar poner en práctica el plan de viabilidad de corto plazo que haya establecido la oferta seleccionada, para lo cual yo espero —y debería ser así— que no transcurriera más de aproximadamente unos dos meses desde ese momento de decisión.

Dense cuenta de que estamos en una situación de una suspensión de pagos, que todo ello hay que realizarlo en el marco de esa suspensión de pagos, que creo que garantiza, precisamente en ese propio marco, los intereses también de los trabajadores, pero que hay que llegar lo más rápidamente posible a los convenios de acreedores correspondientes en el marco de ese plan financiero o de viabilidad de corto plazo.

Por último, en estos momentos en que se está procediendo a los análisis de las ofertas, a completar la documentación correspondiente y a discutir los distintos planes que se han puesto encima de la mesa, no parecería prudente por parte de la Administración central exponer opiniones sobre las ofertas que están siendo estudiadas, que no hemos terminado todavía el proceso de análisis de las mismas y de discusión con los distintos grupos empresariales que las han presentado. Desde esa perspectiva tengo que decir que el proceso realizado hasta la fecha, el trabajo realizado desde el Gobierno en colaboración con todas las instancias de la empresa en orden a buscar una salida viable, está dando unos resultados que en el momento actual nos permiten ser moderadamente optimistas. El proceso va a ser largo y difícil y todas las partes implicadas tendremos que estar encima de este asunto para conseguir el éxito final en la operación que se ha planteado desde el Ministerio desde hace tiempo.

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

El señor **FRUTOS GRAS:** Le acepto la premisa de que es una empresa privada; lo que pasa es que en este país la empresa privada muchas veces se convierte en un cortijo. Es verdad que es una empresa privada, pero lo era ya hace doce o trece años cuando fue expropiada en el marco de Rumasa, cuando fue reprivatizada y vendida por cuatro pesos —obviamente, venezolanos—. Luego en torno a esta empresa hubo negocios bastante cuantiosos. Es verdad que es una empresa privada, pero aquí ha habido determinadas intervenciones, orientaciones no tan privadas, más bien públicas. En todo caso, los problemas que tiene actualmente Galerías Preciados no debemos centrarlos en lo que fue el pasado, pero hay que tenerlo en cuenta.

Dice usted que nacen, crecen y mueren empresas cada día y que el mercado se encarga de solucionar los conflictos de carácter empresarial. Estas frases dichas de esta forma tan rotunda me producen cierta desazón, porque esta servidumbre casi ciega al mercado —y ésta es una opinión muy modesta— nos ha producido y continúa produciendo

una desertización industrial más grave incluso que la de Galerías Preciados. No quiero referirme ampliamente a ella, pero nos la produce, hasta el punto de que en momentos determinados altos dirigentes de la Administración con calificación técnica y política suficiente, incluso del empresariado, vienen a decir que la venta que se ha hecho de determinados sectores y empresas de este país es un desastre para la propia autonomía de la economía española en el marco de una economía europea e internacional interrelacionada.

Estamos de acuerdo en que es una empresa privada, que la Administración puede tomar determinadas iniciativas, pero no es suficiente. Es una empresa privada, es una empresa pública, es una empresa que está aquí, y en este caso concreto ocupa a 7.300 trabajadores directos y unos cuantos más indirectos. Pero en un momento en que desaparecen empresas y sectores y no se crean ni empresas ni sectores nuevos es importante que se realice un esfuerzo desde la Administración y desde los grupos políticos para intentar mantener la viabilidad de una empresa.

Recojo la propuesta que hace. No le pido que explique pormenorizadamente lo que va a hacer, en concreto lo que va a hacer la dirección de la empresa con los sindicatos. Lo que le pedía es una información objetiva sobre cuál cree la Administración que es la mejor oferta que hay en estos momentos en relación a lo que está diciendo: plan de negocios de la empresa y viabilidad de la empresa, como dos factores fundamentales.

Termino diciendo que no he sido yo el que ha hablado del 15 de marzo. Ha sido el Director General de Comercio Interior, el señor don Javier de Paz, quien ha dicho que es un asunto que lleva coleando mucho tiempo y que debería decidirse antes del 15 de marzo. Si vamos alargando esta situación varios meses más puede pasar, como ha pasado en otras ocasiones, que se vaya degradando de tal forma el producto e incluso los productores que finalmente lo mejor sea tirar la toalla y decir que salga el sol por Antequera, es decir que se haga lo que se quiera con la empresa.

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

El señor **SUBSECRETARIO DE COMERCIO** (Serrano Martínez-Estélez): Creo que me ha entendido perfectamente, señoría. Precisamente estamos trabajando tanto desde el Gobierno, desde la Administración, porque creemos que es imprescindible reducir, y con la actuación de la Administración se debe conseguir —otra cosa es que seamos capaces— los costes sociales y económicos que genera un ajuste puro y duro. Lo que sucede es que he querido señalarles claramente cuál es el marco de esa coordinación, colaboración e indeterminación de la Administración.

Volvemos a lo de siempre. La premisa es la que le he señalado, pero, si me apura, como Subsecretario de este Departamento, de quien depende Comercio Interior, estoy dedicando mucho tiempo, y también todo el equipo que trabaja conmigo, a este problema porque es muy importante, y llegamos a la conclusión de que la Administración trabaja en la línea que estoy señalando. No tergiveremos las

palabras. Lo que pasa es que nosotros llegamos a esta conclusión a través de una filosofía diferente a la suya. Estamos trabajando y actuando de la única manera que se puede actuar, intensamente, y probablemente consigamos el éxito de la operación, también se lo digo. Pero no quiero adelantar nada en este momento porque el proceso es muy complejo y muy difícil. Depende de muchos factores, no sólo de la Administración. Depende de proveedores nacionales y extranjeros, depende de sindicatos, depende la Administración. Es un problema complejísimo en el que hace falta aunar muchos esfuerzos. No va a ser fácil hacerlo desde la filosofía en la que estamos y en la que siempre hemos estado en este país respecto de lo que debe ser la «intervención» —entre comillas— en empresas de estas características.

¿La posición del Gobierno? Moderadamente optimista, porque tengo que señalar que la posición de los proveedores está siendo muy positiva, la posición de los acreedores extranjeros está siendo muy positiva y la posición de la Administración que se ha reunido como acreedor, por una parte, y, por otra, como responsable del sector, que es distinto, pero como acreedor está también siendo muy positiva. Nos hemos reunido y hemos llegado a las conclusiones adecuadas de colaboración para hacer más factible a corto plazo esa viabilidad. Ahora bien, en tanto estamos representado —en este caso la Administración como acreedor— los fondos del contribuyente, estará de acuerdo conmigo que no se puede exigir ningún esfuerzo más al contribuyente si no se produce, al mismo tiempo, un esfuerzo considerable de las otras partes y, sobre todo, un plan de negocios creíble, un plan de viabilidad absolutamente creíble. Ese es nuestro trabajo a corto plazo.

Decir cuál de las ofertas tiene mayores factores positivos respecto de otras en este momento sería una imprudencia por mi parte. Estando en este momento en estudio y no habiéndose culminado ni siquiera uno de los plazos que nos hemos puesto a nosotros mismos —el día 15 de marzo es un plazo que se ha puesto la propia Administración como objetivo a conseguir, no es ningún plazo de otro tipo—, pretendemos llegar a una solución el 15 de marzo. A lo mejor es el 17 o el 18. Seguimos pretendiendo llegar a una solución el 15 de marzo, pero, sin haber terminado ese plazo, sería una imprudencia por mi parte adelantar nada cuando unos equipos técnicos están trabajando con las ofertas. Les diría claramente lo que no me gusta. Si me pregunta si hay alguna oferta que pretende la condonación total de la deuda fiscal, le diré que no me gusta en absoluto ni me parece creíble esa oferta. Es decir, que exista un plan de negocios donde no se pase necesariamente otra vez por una condonación de la deuda fiscal o una condonación de la Seguridad Social, entre otras cosas porque legalmente no sería factible y habría que encubirla. No estamos por esa labor. Me gustaría más ofertas y planes de viabilidad que contemplen otras alternativas.

Le voy a decir algo más. Desde una perspectiva puramente personal, después de haber estudiado a fondo el problema de Galerías, sí hay un plan de negocio y un plan de viabilidad corto en Galerías. Creo en un proyecto que podría articularse en torno a la empresa. Por eso estamos lan-

zando un mensaje que me parece que tienen que retomar los empresarios y los grupos empresariales, y espero que eso culmine desde esa perspectiva.

Por último, quiero destacar el compromiso que la propia administración pública ha tomado consigo misma de intentar llegar a una solución, es decir, de iniciar el proceso de salida a partir del día 15. E iniciar el proceso de salida a partir del día 15 significaría tener seleccionado el grupo empresarial que puede llevar a cabo ese proceso de reclasificación y revisión global de la compañía y, por tanto, de reactualización de pasivos, de capitalización posterior, de convenios acreedores, etcétera, a partir de esa fecha. Eso es poner en marcha la salida de la compañía. Y quiero decir que ese compromiso que nos hemos puesto a partir del día 15 es también un compromiso, en este sentido, adquirido con los sindicatos. Tenemos reuniones todas las semanas con los sindicatos de Galerías; tenemos reuniones con los proveedores principales, todas las semanas; tenemos reuniones con los interventores, todas las semanas, y tenemos reuniones periódicas con los acreedores ingleses. Y el compromiso que hemos adquirido, también es cierto, es de intentar encontrar esa salida antes del 15 de marzo, pero por una razón muy elemental: que el tiempo es oro, en este caso. El problema es que estamos jugando contra reloj. El problema es tan complejo que, además, se mezcla con un problema temporal, y el problema temporal exige tomar decisiones lo más rápidamente posible, pero si lo alargamos, probablemente se haga inviable el propio proceso.

Por tanto, el más interesado en resolver el tema en el más corto espacio posible de tiempo es el Gobierno y la Administración, en defensa de los intereses de los trabajadores. Pero también tenemos que tener en cuenta que no vamos a resolver el problema por resolverlo y que luego nos encontremos con que, al cabo de equis años, aquellos planes que ahora se decidieron no fueron viables o no fueron eficaces para el salvamento de Galerías. Y desde esa perspectiva, como sabemos que vamos a tener que exigir un esfuerzo grande a todas las partes, la Administración, el Gobierno no cree conveniente ni, por supuesto, necesario exigir ese esfuerzo a todas las partes, si no hay un plan de negocio empresarial que asegure a largo plazo la continuidad e impulso de esa gran cadena de distribución de nuestro país.

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

COMPARECENCIA DEL SEÑOR SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO EXTERIOR (RUIZ LIGERO) PARA INFORMAR:

— DE LA EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR (RELACIONADA CON LA PROPOSICION NO DE LEY, APROBADA POR LA COMISION EL 27-10-93). (Número de expediente 212/001397.)

El señor **PRESIDENTE**: Concluido el punto primero del orden del día, con la comparecencia del señor Subse-

cretario, pasamos, a continuación, al punto segundo del orden del día, que es la comparecencia del Secretario de Estado de Comercio Exterior para informar de la evolución del comercio exterior, de acuerdo con la proposición no de ley aprobada en su tiempo en esta Comisión, en la comparecencia aproximadamente cuatrimestral.

Para plantear los términos de la comparecencia y explicar la evolución del comercio exterior, ampliación verbal en la Comisión de la información que por escrito ha sido remitida a la Comisión de Economía y distribuida en su tiempo, tiene la palabra el señor Ruiz Ligeró.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO EXTERIOR** (Ruiz Ligeró): Buenos días, señorías.

Efectivamente, como comentaba el señor Presidente, en cumplimiento de esa proposición y continuando con la documentación que ya ha sido enviada a esta Comisión sobre la evolución del Comercio Exterior, no sólo de los dos últimos trimestres del año, sino también con resumen anual que se ha enviado aprovechando las fechas, voy a tratar de desarrollar algunos aspectos que considero muy importantes de la evolución del comercio exterior en el año 1994, del índice de competitividad de la exportación española, de las posibilidades que el comercio exterior tiene en el año 1995 y de cuáles son las perspectivas de evolución y nuestros propios pronósticos, para terminar con una referencia no sólo a lo que es comercio exterior exclusivamente de bienes, sino a lo que significa el contexto conjunto de la balanza de pagos como elemento fundamental, por una parte, como motor de la economía española, que lo ha sido durante los dos últimos años, y, en segundo lugar, como motivo de satisfacción, en el sentido de que un desequilibrio básico de la economía española durante estos años, que ha sido precisamente el desequilibrio exterior, está en una situación de control, en una situación que considero que no es preocupante y que, sin embargo, en los últimos años, repito, está siendo mucho más motor e impulsor de la economía que un elemento de retraso o un elemento retardatario en lo que se refiere a la evolución de la situación económica española.

En lo que se refiere a la evolución de la competitividad-precio de la exportación española, SS. SS. saben que éste es un indicador fundamental a la hora de juzgar cuál es el comportamiento de las empresas, porque si importantes son las cifras absolutas, importantes son los porcentajes de crecimiento del comercio exterior en su conjunto, entendemos que es tan importante o más el analizar la tendencia de la competitividad de nuestras empresas. En ese sentido, tenemos un indicador homologable a los indicadores internacionales, que es el índice de tendencia de la competitividad, que elabora el Ministerio de Comercio y Turismo, y que, como saben ustedes, pondera la evolución del tipo de cambio de la peseta frente a los principales países de la OCDE, por un lado, y el nivel de precios relativos de la economía española, es decir, comparando nuestros precios con los precios internacionales.

Este índice, cuanto más alto, peor; cuanto más bajo, mejor. Entonces, en ese sentido, en el conjunto del año 1994, el valor medio ha sido de 86,4 en dicho índice, lo

que supone una ganancia del 4,4 porque en el año 1993 el índice de competitividad se situó en el 90,4. Por tanto, ha habido una clara ganancia de competitividad. Esta evolución de la competitividad-precio de las exportaciones españolas responde, por un lado, a un descenso en el 6,4 por ciento del índice ponderado de la peseta, lo cual refleja un porcentaje de depreciación de nuestra moneda frente a las diversas monedas de los principales socios comunitarios y de la OCDE, aunque en un clima de mayor estabilidad cambiaría que en 1993, por razones que SS. SS. conocen obviamente.

Por lo que se refiere al índice de precios relativos, su evolución, sin embargo, así como la de la depreciación del tipo de cambio ha actuado en un sentido positivo en la mejora de la competitividad, en el índice de precios relativos la evolución ha sido un freno a conseguir mayores ganancias de competitividad porque ha experimentado un crecimiento del 2 por ciento, lo que le coloca en el 106,8, mientras que en el año 1993 estaba en el 104,7; es decir, si no hubiera habido esta evolución relativamente negativa del índice de precios relativos, la ganancia de competitividad habría sido aún mayor. En cualquier caso, el índice ponderado de ambas variables nos da una ganancia de competitividad —como decía anteriormente— en el año 1994 de 4,4 puntos con respecto a 1993.

Para el año 1995, aunque es verdad que no es fácil en la situación económica en que nos encontramos de convulsiones, países emergentes, el caso de México y el resto de América Latina, incluso algún otro país que puede dar alguna sorpresa en el año 1995, pero, con todas las cautelas, hay que decir que no prevemos grandes turbulencias de tipo monetario por lo que creemos sinceramente que las ganancias de competitividad se van a dar más por el diferencial de inflación que por la depreciación de nuestra moneda. Es decir, que no es tanto que ganemos competitividad porque volvamos a tener un proceso de depreciación de nuestra moneda similar al del año 1993, sino más bien porque seamos capaces de controlar la inflación en nuestro país y, similar por lo tanto, ganar en competitividad por el diferencial de precios y no por la depreciación de la moneda.

El previsible impacto inflacionista que pueden tener algunos factores, como puede ser el incremento del IVA en su sustitución por las cotizaciones de costes de la Seguridad Social, entendemos que se puede ver atenuado por las ganancias de competitividad y de productividad que supone el ajuste de costes en la economía española, consecuencia de un comportamiento mucho más realista de los salarios en 1994, y por lo tanto, muchos de los convenios están en vigor para 1995.

La característica fundamental, en cualquier caso, del año 1994 en el ámbito económico ha sido la consolidación de una nueva fase expansiva, que se inicia a mediados del año 1993, cuando el producto interno bruto deja de caer y se empiezan a registrar tasas de variación intertrimestral positivas que se han ido acelerando después durante el año 1994.

Hasta el primer trimestre del año pasado todo el crecimiento del PIB provino del sector exterior. En el año 1993, como SS. SS. saben, el menor decrecimiento del PIB, que,

como saben, en el año 1993, cayó en un uno por ciento, no cayó en el 4 por ciento, casi gracias a la participación del sector exterior. Esta participación positiva en la formación del producto interno bruto se mantiene prácticamente hasta el segundo trimestre del año 1994, donde empieza a tomar el relevo, en cuanto a la formación del producto interno bruto, la demanda interna sobre todo el componente inversión que, como más adelante mencionaré, se debe fundamentalmente al crecimiento de la producción industrial, precisamente por el tirón del sector exterior. Pero ese crecimiento de la producción industrial trae consigo un crecimiento de la importación, puesto que hay muchos bienes, semimanufacturas, materias primas, etcétera, que son incorporadas al proceso de producción, y trae consigo lo que vamos a comentar posteriormente, que es también una recuperación muy importante de la importación.

La recuperación, por tanto, gracias al sector exterior, ha permitido en nuestra opinión que no nos hayamos quedado excesivamente desfasados del ciclo de recuperación del resto de los países de la OCDE. En ocasiones anteriores, había habido un desfase entre la salida de la crisis del ciclo de la economía española y la de nuestros principales clientes, lo cual afectaba a veces de una forma desfavorable a la economía. En este caso, la recuperación, el despegue que se está produciendo en muchas economías de la OCDE, y concretamente en las de la Unión Europea, que son, como veremos más adelante, nuestros principales clientes, ha traído consigo una más rápida salida de la crisis, y por tanto un mejor aprovechamiento del crecimiento de la demanda interna de estos países, que son nuestros principales clientes y, al mismo tiempo, nuestros principales proveedores.

El dato positivo de la recuperación de la demanda interna hace que en 1994 la aportación del sector exterior, la demanda externa neta a la formación del producto interno bruto ha sido de un punto, o sea, aproximadamente el 50 por ciento del crecimiento del producto interno bruto.

Ese favorable comportamiento de la demanda externa ha hecho, como he dicho anteriormente, que se suavice la última recesión, y yo creo que el componente contracíclico que ha obtenido la demanda externa ha sido muy positivo, aunque en 1995, ya tendré oportunidad de comentarlo, el papel motor de la economía que ha tenido el sector externo en el año 1994 se va a ver disminuido, pero se va a ver disminuido —quiero hacer hincapié en esto— en términos relativos, no así en que va a seguir siendo un sector muy dinámico, donde las exportaciones van a seguir creciendo más que las importaciones y donde, además, el crecimiento de nuestras exportaciones, en términos relativos, va a ser mayor que el crecimiento del comercio mundial y, por tanto, las exportaciones españolas, un año más, van a ganar cuota de mercado, es decir, la exportación española va a ganar cuota de mercado.

Pasando a cómo se ha comportado el año 1994 desde el punto de vista de algunas cifras, aunque muchas de ellas no se las voy a repetir a SS. SS. porque ya las tienen en el informe que hemos remitido, he de decir que lo que se refiere a los resultados acumulados —ya no les hablo del trimestre que lo tienen en el informe— para todo el año 1994

nos dan unas importaciones que ya superan los 12 billones de pesetas, concretamente 12 billones 348.000 millones de pesetas, y las exportaciones han conseguido superar la barrera de los 9 billones de pesetas, concretamente 9 billones 796.000 millones de pesetas. Ello supone un déficit comercial de 2,55 billones de pesetas, que es un 7,4 por ciento superior al del año 1994. Sin embargo, tengo que decir, sin ningún afán de triunfalismo, que la cifra de déficit comercial es sumamente positiva por cuanto que supone prácticamente repetir el déficit comercial del año 1993, pero con una economía que está creciendo al 2 por ciento, mientras que el año 1993 el déficit comercial fue prácticamente el mismo, pero con una economía en regresión, una economía que estaba cayendo al menos uno y con unas importaciones prácticamente nulas; es decir, el crecimiento en términos reales de la importación en el año 1993 fue negativo, en términos nominales la importación en el año 1993 debió ser del 2 por ciento. Por tanto, creemos que la cifra de déficit comercial es una cifra sumamente ajustada, es un incremento muy pequeño con respecto al año 1993, y sobre todo, lo que es importante es que ese déficit comercial se registra con una economía que está creciendo al dos por ciento.

Eso, lógicamente, tiene una segunda consecuencia positiva, y es que ese déficit comercial prácticamente se ve compensado, casi en su totalidad, por la balanza positiva de servicios, es decir, los ingresos por turismo casi compensan el déficit comercial: 2,5 billones es el déficit comercial, 2,3 billones es el superávit neto de ingresos por turismo. Son 200.000 millones que, unidos a 300.000 millones de déficit de otros renglones de la balanza de servicios, nos dan un déficit por cuenta corriente de 500 y pico mil millones de pesetas, que suponen menos del 0,7 por ciento del producto interior bruto.

Resumiendo: déficit comercial muy ajustado, ligera subida con respecto al año 1993, a pesar del crecimiento importante ya de las importaciones, tanto en términos nominales como en términos reales; déficit por cuenta corriente sumamente ajustado, inferior incluso al previsto, que supone el 0,7 sobre el PIB; y compensación en lo que se refiere a la balanza por cuenta de servicios, y fundamentalmente el turismo. Por tanto, en el año 1994, el sector exterior no solamente ha sido el motor de la actividad económica, sino que lo ha conseguido sin poner en peligro, sin agravar un déficit o un desequilibrio básico de la economía española, que es el sector exterior.

Las exportaciones a lo largo del año 1994, como pueden ver en el informe SS. SS., crecieron un 26,3 por ciento, que se debió —hay que decirlo—, fundamentalmente, a las exportaciones de automóviles y a las manufacturas de consumo. En términos reales, las exportaciones crecieron, por tanto, un 20,3 por ciento. Este magnífico resultado de las exportaciones se explica con bastante aproximación por la evolución de sus dos componentes principales, que son el comercio mundial y la competitividad de los productos españoles en los mercados exteriores. El comercio mundial, como he dicho anteriormente, creció en el año 1994 el 9 por ciento y, lo que es más importante para las exportaciones españolas, con una recuperación muy fuerte de las im-

portaciones procedentes de los países de la Unión Europea. Por otra parte, dados los desfases con que operan los efectos de las variaciones de la competitividad, dichos efectos derivados de la depreciación de la peseta, en un 20 por ciento, a lo largo de 1992 y de 1993, estuvieron operando en gran medida durante 1994, aunque hay que decir que, según nuestros análisis, los efectos positivos de las depreciaciones de la peseta están ya prácticamente agotados al inicio de 1995. Se puede decir, por tanto, que el elemento fundamental... **(El señor Aguirre Rodríguez se acerca a la Mesa y pronuncia palabras que no se perciben.)**

Entiendo que la documentación se ha enviado con plazo suficiente y tenemos la confirmación de que se había recibido con suficiente tiempo en la Cámara. **(Pausa.)**

Continúo, si me permiten SS. SS. Entiendo que la recuperación económica, como estaba diciendo anteriormente, de nuestros principales socios comerciales es la que explica, fundamentalmente, el crecimiento de las exportaciones y, menos, las ventajas que tuvieron las sucesivas devaluaciones de nuestra moneda. El crecimiento de nuestro mercado exterior fue de un 7,3 por ciento, por lo que los 13 puntos restantes se refieren a las ganancias de cuotas comerciales, conseguidas gracias a la moderación de precios de la exportación, a las mejoras en calidad, diseño y servicios, así como a las ganancias de competitividad debidas a las devaluaciones, aunque repito que éstas ya están agotadas. Creo que es importante destacar este aspecto porque es un aspecto que, en nuestra opinión, consolida el sector exterior de la economía española, por cuanto que no depende sólo y exclusivamente del elemento abaratamiento vía depreciación del tipo de cambio, sino que se debe, por un lado, a que las mejoras en precio se han producido por ajustes y por mejoras en la competitividad de las empresas y, por otro, por un factor saludable, desde el punto de vista de la economía real, que es el crecimiento de la demanda interna de los principales países que son nuestros clientes.

Pero, habiendo sido el comportamiento de las exportaciones extraordinariamente favorable en el año 1994, no sólo en términos nominales sino también en términos relativos, y mejorando, como he dicho, nuestra posición competitiva, sin embargo, como era lógico y ya lo habíamos previsto, el crecimiento de las importaciones durante el año 94 ha sido muy importante. Concretamente, las importaciones han crecido el 21,9 por ciento, que, aunque es inferior al crecimiento de nuestras exportaciones, se explica básicamente por el incremento de la compra de semimanufacturas y de bienes de equipo en los últimos meses, que pone de manifiesto la recuperación, fundamentalmente, de la formación bruta de capital fijo. En términos reales, las compras al exterior, aplicando el deflactor, serían el 14,5 por ciento. Es decir, hay que comparar una cifra nominal de más 21 y una cifra real de más 14, teniendo en cuenta que, como he dicho, en el año 93, prácticamente, la importación había estado, en términos reales, con crecimiento negativo. Sin embargo, hay que decir —y esto es un mero apunte metodológico— que así como el comportamiento de las exportaciones está muy claro y se debe fundamentalmente a los factores a que he hecho mención, en el caso

de las importaciones no tenemos tan claro cuáles son los determinantes básicos de ese crecimiento, porque en algunos casos se debe, como es lógico, al crecimiento de la inversión bruta interna, pero ese crecimiento no lo explica todo. Creemos que puede haber algunas correcciones estadísticas que, con la puesta en marcha del Intrastat a principios de 1993, pueden tener una explicación; pero hay otra explicación que nos parece la más razonable, y es que la intensificación del comercio intraindustrial, comercio entre firmas que están instaladas en los países europeos, puede elevar la elasticidad histórica que las importaciones han tenido respecto a la demanda final. No pretendo aburrir a SS. SS. con esta cuestión metodológica, pero sí quiero decir que el crecimiento de las importaciones no nos ha sorprendido, pero tal vez la cifra ha sido algo más alta de la inicialmente prevista. En cualquier caso, todo el crecimiento de esas importaciones ha ido, básicamente, a semimanufacturas, materias primas y bienes de equipo y, como veremos más adelante, el incremento de las importaciones de bienes de consumo está todavía bastante por debajo de los niveles normales en una economía de expansión. Por tanto, la tasa de cobertura entre las exportaciones y las importaciones fue del 81,2 por ciento para el mes de diciembre, pero para todo el año fue del 79,3, es decir, prácticamente, el 80 por ciento de coeficiente de cobertura para todo el año.

En lo que se refiere a la balanza por cuenta corriente, voy a permitirme hacer una referencia a SS. SS., porque el haber sido la comparecencia hoy me permite poder añadir este dato, que SS. SS. no tienen en la documentación que les he enviado. Me refiero a un elemento metodológico del Banco de España que acaba de publicar y que creo que es importante para poder medir con exactitud la magnitud del déficit corriente. Como ustedes saben, durante todo el año, debido a la famosa historia del lavado de cupón, se estaban dando cifras de déficit corriente superiores a las que realmente se estaban produciendo. Como saben SS. SS., hay una costumbre, que no es fácil de corregir puesto que estamos en un país con libertad absoluta de movimientos de capitales, y es que, con unas fechas anteriores al pago de los rendimientos, se producía una salida de estos valores al exterior, que volvían posteriormente una vez que se había pagado ese rendimiento y la fiscalidad existente, dentro y fuera, favorecía a los no residentes frente a los residentes. Pues bien, el Banco de España no ha modificado esa situación. La prensa extranjera, en un momento determinado, pareció dar a entender que se estaba introduciendo un elemento en nuestro sistema de movimientos de capitales; no es el caso. Lo que se ha modificado es el sistema de cálculo en la metodología de balanza de pagos y, en vez de regirse por el sistema de caja, se sigue por el sistema de devengo. Eso hace que el déficit por cuenta corriente sea menor del que era anteriormente y que sea también, lógicamente, algo menor la entrada de movimientos de capital por balanza de capitales. El neto es exactamente el mismo, pero creemos que ajusta de una manera más clara los movimientos de la balanza por cuenta corriente que, en definitiva, es la balanza más preocupante la que más debemos seguir para vigilar la evolución de la economía española.

Con esta incorporación metodológica que hace el Banco de España se reduce a las cifras que hemos comentado antes el déficit corriente y se coloca en un nivel nada preocupante que, como he dicho a SS. SS., está en el 0,7 por ciento sobre el PIB.

Pasamos entonces a las previsiones del año 1995. Entendemos que en el año 1995 las exportaciones van a continuar con tasas de crecimiento muy positivas, calculamos que en torno al 10,3 por ciento en términos reales, según tenemos registrado en nuestras previsiones, y que será inducido, fundamentalmente, en este caso, por el crecimiento de la demanda interna de los países de la Unión Europea, que son el 75-80 por ciento de nuestros principales clientes. Estas previsiones se están viendo confirmadas por la encuesta de coyuntura de la exportación del cuarto trimestre del año 1994. Como saben SS. SS., ésta es una publicación del Ministerio de Comercio y Turismo que ha empezado en el año 1994. Las del primer y segundo trimestre fueron, por decirlo de alguna manera, de prueba, y las del tercer y cuarto trimestres ya han sido totalmente publicadas y están a disposición de SS. SS. Al igual que con la encuesta de coyuntura industrial que publica el Ministerio de Industria y Energía, en este caso el Ministerio de Comercio y Turismo hace trimestralmente una encuesta entre un colectivo empresarial suficientemente significativo para conocer cuál es la opinión que tienen los empresarios y los exportadores sobre el futuro. En ese sentido, en el último trimestre de 1994, el 58,5 por ciento de los exportadores tenían expectativas al alza de su cartera de pedidos exteriores y, sobre todo, lo que es más importante, para los próximos doce meses. Es decir, la cartera de pedidos a medio plazo del 58,5 de los exportadores era positiva.

En lo que se refiere a las importaciones, estimamos asimismo un crecimiento en términos reales del 9 por ciento como consecuencia, por un lado, de la consolidación del ciclo expansivo de nuestra economía y la consiguiente recuperación de la demanda interna, tanto del consumo como de la inversión. Esta evolución podría conducir previsiblemente, a finales de 1995, a un incremento del déficit comercial de un 11 por ciento aproximadamente, lo cual nos llevaría a un déficit de 2,8 billones de pesetas —tampoco es una cifra muy alta y sería ligeramente superior a la del año 1994—, a una práctica estabilización del déficit por cuenta corriente —puede ser del 0,5 o incluso puede ser de cero el déficit que por cuenta corriente del año 1995— y, eso sí, con una aportación muchísimo más pequeña del sector exterior a la formación del producto interior bruto, que calculamos, cifra arriba, cifra abajo, en el 0,1 por ciento del PIB, es decir, comparando los dos puntos y pico del año 1993, el punto del año 1994 y el prácticamente 0,1 del año 1995.

Desde el punto de vista del análisis sectorial, que entiendo que SS. SS. tienen interés en conocer, en lo que se refiere a las importaciones, las que más han crecido han sido las de los sectores de materias primas, semimanufacturas, bienes de equipo y automóviles. Esos cuatro sectores han tenido porcentajes de crecimiento con respecto al año anterior superiores al 20 por ciento. Son, por tanto, los sectores más dinámicos de la economía española y de la im-

portación española: materias primas, semimanufacturas, bienes de equipo y automóvil.

Hay otros sectores que han sufrido una cierta ralentización, no es que no haya crecimiento, pero han crecido bastante menos, como decía anteriormente. Me refiero a manufacturas de consumo, alimentos y productos energéticos, cosa completamente acorde con el análisis de la actividad económica a que antes he hecho mención.

De las distintas tasas de crecimiento y de los distintos pesos relativos de los sectores, se deriva que; en términos de la contribución al crecimiento de las compras al exterior en el tercer cuatrimestre cabe destacar que el crecimiento conjunto de los bienes de equipo y de las semimanufacturas explica por sí solo el 60 por ciento del crecimiento total. Es una concentración, entendemos que saludable, de nuestras importaciones, puesto que en los dos casos está afectando, creemos que de manera positiva, al crecimiento de la demanda interna y fundamentalmente al componente inversión. Si comparamos el tercer trimestre con el conjunto del año se pone de manifiesto que en los cuatro últimos meses del año se ha producido, eso sí, una ralentización de las tasas de crecimiento de muchos de los sectores —es decir, los crecimientos anteriores habían sido altos— y el único que sí ha seguido creciendo a un nivel bastante alto ha sido el componente de bienes de equipo.

En lo que se refiere a la exportación y desde el punto de vista sectorial, prácticamente ha habido tres sectores, que explican el 70 por ciento de nuestra exportación, que han tenido porcentajes de crecimiento superiores al 23 por ciento: automoción, semimanufacturas y bienes de equipo. En mi opinión, se da una paradoja positiva también en el sentido de que prácticamente nuestra economía está especializada prácticamente igual tanto en lo que importa como en lo que exporta, lo cual indica un grado de madurez económica importante y sigue lo que son un poco las pautas de economías más maduras, como la alemana o la francesa, donde prácticamente se importa de todo y se exporta de todo y donde la concentración en determinados sectores es casi idéntica en la exportación y en la importación. Es decir que, curiosamente, aunque con porcentajes de explicación ligeramente superiores —60 por ciento en la importación, 70 por ciento en la exportación—, son tres o cuatro sectores básicos los que responden del crecimiento de nuestro comercio exterior, tanto en la vertiente de importación como en la vertiente de exportación.

En cuanto al análisis geográfico, nuestra distribución geográfica no ha cambiado mucho. Hay una elevada elasticidad de nuestras exportaciones respecto del crecimiento de la demanda interna, como he dicho anteriormente, de los países comunitarios, pero sí quisiera destacar que las tasas de crecimiento de la exportación a los países de la Unión Europea, con algunas excepciones que voy a comentar, son superiores a la media de crecimiento de nuestras exportaciones. Es decir, las exportaciones a la Unión Europea crecen el 28,1 por ciento, mientras que al resto de los países que no pertenecen a la Unión Europea la exportación creció el 13,2 por ciento. Por tanto, la exportación hacia nuestros principales clientes crece más rápidamente que al resto con dos excepciones que es importante tener

en cuenta: Japón, donde la exportación española en el año 1994 creció el 143 por ciento, y Brasil, país en el que nuestra exportación creció un 83,9 por ciento. Dentro de la Unión Europea hay que hablar de Irlanda, porque ha sido un país en el que nuestras exportaciones han crecido el 104,9 por ciento. Por el contrario, evidentemente, como no cabía esperar menos, las exportaciones a Méjico se han ralentizado debido fundamentalmente a la situación que atraviesa ese país.

En lo que se refiere a las importaciones, la tasa de crecimiento de las compras al exterior procedentes de los países de la Comunidad ha sido también superior a la tasa de crecimiento de las importaciones de países no miembros: 21,2, en el caso de los países de la Unión; 18,1, países fuera de la Unión.

Como consecuencia de esa evolución de las exportaciones y de las importaciones, la tasa de cobertura ha mejorado y para todo el año se puede decir que estamos en una situación mejor que la del año 1993. Las importaciones procedentes de los países comunitarios han crecido un 25,5 frente a un 16,6 y, prácticamente, las exportaciones por áreas geográficas, donde únicamente hemos registrado caída ha sido en nuestras ventas a los países de la OPEP y Oriente Medio, donde ha caído incluso un 11,8 por ciento, y unos aumentos muy moderados a países EFTA, algunos de los cuales ya son Unión Europea, en los que el crecimiento había sido muy pequeño.

En general, se confirma la tendencia registrada en meses anteriores de un mayor dinamismo de las exportaciones a la Unión Europea en relación a las ventas dirigidas a terceros países, aunque hay que registrar que, como he mencionado, existen países —Japón, los nuevos países industrializados del Sudeste Asiático, la Europa del Este, Brasil o Argentina— que han tenido crecimientos muy importantes en lo que se refiere a nuestras exportaciones.

En cuanto a las listas de principales clientes y proveedores, tienen ustedes en el informe que se les ha enviado unos cuadros de apéndice bastante clarificadores en este sentido. Tanto clientes como proveedores —Francia, Alemania, Italia y el Reino Unido— absorben por sí solos el 50 por ciento de nuestros intercambios comerciales totales.

Tanto por el lado de la importación como por el lado de la exportación se ha producido un ligero aumento en la concentración de nuestro comercio exterior. Entre nuestros quince principales clientes, Japón —con el crecimiento que antes he mencionado— se ha convertido en un cliente muy importante; Argentina, con un crecimiento del 54 por ciento, también es un cliente importante y Holanda, dentro de los países comunitarios, que ha crecido un 43 por ciento, son los mercados que mayor dinamismo han registrado. Sin embargo, siguen siendo —como he dicho— Francia, Alemania, Reino Unido e Italia nuestros principales clientes y nuestros principales proveedores, absorbiendo prácticamente el 50 por ciento del comercio total.

Para resumir se puede decir que el sector exterior —vuelvo a repetirlo— en el año 1994 ha sido el principal motor de la economía, aportando un punto porcentual al crecimiento del PIB; que si sigue la recuperación de la actividad interna las previsiones para el año 1995 señalan

una participación únicamente del 0,1; que la exportación va a seguir creciendo en términos reales en el año 1995 en porcentajes superiores al 10 por ciento, lo que nos va a seguir permitiendo ganar cuotas de mercado en los mercados exteriores; que las importaciones por las razones que he mencionado anteriormente, también van a crecer de manera importante en términos reales, pero que tendremos —según nuestras previsiones— un déficit comercial sumamente manejable en el año 1995 y que será ampliamente compensado tanto en la balanza de servicios como, por supuesto, a través del juego de la balanza de capitales.

Quiero decir, asimismo, que nuestros cálculos están contrastados con los principales cálculos y predicciones realizados por los organismos internacionales (Banco Mundial, OCDE y Comisión de la Unión Europea) y coinciden básicamente en las cifras. También señalaré que tenemos indicadores nuevos, como, por ejemplo, el de la encuesta de exportación, que corroboran lo que los índices estadísticos tanto de balanza comercial como de balanza por cuenta corriente como balanza de capitales indican.

Finalmente quiero decir que del análisis del tipo de cambio efectivo y de los precios relativos se deriva una ganancia de competitividad que creemos que en el año 1995 va a continuar, pero debido, fundamentalmente, más al control de la inflación, al ajuste de costes que a nuevas depreciaciones o devaluaciones de la moneda que, en principio, de manera estructural y no coyuntural, entendemos que se van a producir en distintas fases del ciclo del año, pero al final del año no van a ser los movimientos del tipo de cambio los que van a afectar positivamente a nuestro comercio exterior. Tienen SS. SS. en el estudio no solamente este análisis que acabo de realizar, sino también un apéndice —entiendo que bastante amplio— de todas estas estadísticas que dan buena muestra de la evolución del sector exterior.

Creo —y esto ya es un análisis más cualitativo— que otro elemento que se va consolidando es el de la internacionalización de la economía española. La economía española (medida únicamente desde el punto de vista del peso que las importaciones y exportaciones tienen sobre el total) es ya una economía con un grado de internacionalización mucho mayor. De los sesenta y tantos billones de pesetas del producto interno bruto del año 1994, 22 billones de pesetas son comercio exterior, lo que supone ya un 35 por ciento, prácticamente, de nuestro producto interno bruto. No es una mala cifra, no estamos ni mucho menos en los niveles de países hiperinternacionalizados, como pueden ser Bélgica, Holanda, Luxemburgo, e incluso Irlanda, que está sumamente internacionalizada, pero estamos a niveles similares a los de Francia, Italia o Alemania en cuanto al grado cuantitativo de internacionalización. Pero como no nos queremos quedar en absoluto con ese indicador, porque hay otros indicadores cualitativos de la internacionalización, hay que decir que todavía queda mucho camino por andar, que todavía son pocas las empresas que están en el comercio exterior, que todavía son pocas las empresas que se implantan en el exterior y que hay que dar como dato muy positivo, complementario al que he dado en mi intervención, el de que la inversión española en

el exterior ha superado por primera vez el billón de pesetas. Creo que esto indica también otro elemento fundamental del grado de internacionalización de nuestra economía y de nuestras empresas.

El señor **PRESIDENTE**: Antes de dar la palabra a los grupos parlamentarios, quiero aclarar algún elemento que se ha producido últimamente, casi como habitual, en relación al tema de los documentos que se envían referidos a estas comparecencias.

En el mes de enero entró en el registro de la Cámara el informe de la evolución del comercio exterior en el cuatrimestre mayo-agosto que fue distribuido a todos los miembros de la Comisión. Con el fin de mejorar la información de cara a esta comparecencia, parece que la Secretaría de Estado de Comercio había concluido un informe adicional, con el fin de dar cuenta de la evolución del conjunto del año en base a la información adicional del último cuatrimestre de 1994. Esta información se ha remitido directamente, en los casilleros, a los miembros de la Mesa y a los portavoces de los grupos parlamentarios, concretamente a los señores Aguirre, Grupo Parlamentario Popular; señor Albistur, del Grupo Parlamentario Mixto; señora Aroz, del Grupo Parlamentario Socialista; señor Frutos, del Grupo Parlamentario de Izquierda Unida; señor Homs, del Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió); señor Mauricio, del Grupo de Coalición Canaria; y señor Zabala, del Grupo Parlamentario Vasco.

Esta información adicional no ha entrado en el registro de la Cámara de forma oficial, dado que, por la información que he podido recabar, este documento fue concluido el jueves 17. La experiencia que se conoce en esta Cámara, desde que se entrega una documentación en registro por parte del Gobierno, a través de las relaciones con las Cortes, hasta que está en condiciones de ser distribuida a todos los miembros de la Comisión, a través de la Comisión de Economía y Hacienda —como suele ser habitual en el reparto de la documentación que llega a esta Comisión— pasan no menos de siete días, entre la fecha de entrada y el reparto generalizado. Dado que este documento se terminó el día 17, aparte de seguir el cauce oportuno y habitual —lo cual no significa que no se vaya a realizar a todos los miembros de la Comisión—, parece ser que la Secretaría de Estado directamente ha enviado a todos los portavoces y a los miembros de la Mesa este documento al que el Secretario de Estado ha hecho referencia.

Puedo decir que por casualidades de la vida y por circunstancias curiosas, ayer por la tarde en el Pleno del Congreso pude confirmar que dos grupos parlamentarios tenían esta documentación, concretamente el Grupo Parlamentario Socialista, por la proximidad física, y el Grupo Parlamentario de Izquierda Unida. Ello me hizo pensar como Presidente que si a dos grupos parlamentarios, además del Presidente, les había llegado la documentación, evidentemente a los restantes portavoces o miembros de los grupos parlamentarios también les habría llegado dicha información.

Yo pediría a la Secretaría de Estado, con el fin de que no se produzcan estos elementos que pueden perturbar li-

geramente el conocimiento exacto de la documentación que se entrega y la que posteriormente se explica, que habilitara un cauce más rápido y más seguro —además del propio registro habitual del Congreso— para que en estas comparecencias no tuviéramos de una forma casi permanentemente una especie de cuestión incidental o de orden antes de empezar las intervenciones de los grupos parlamentarios.

Dicho esto, ¿qué grupos parlamentarios desean fijar su posición? (**El señor Secretario de Estado de Comercio, Ruiz Ligerio, pide la palabra.**)

Tiene la palabra el señor Secretario de Estado.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO** (Ruiz Ligerio): Señor Presidente, quisiera disculparme ante el Presidente y ante SS. SS. Hemos querido hacer lo mejor en los dos campos, es decir, hemos remitido, como es habitual, al Director General de las relaciones con el Congreso de los Diputados toda la documentación, con el fin de que por la vía reglamentaria se hiciera llegar al Congreso, pero, por asegurarnos de una segunda vía más rápida, no solamente hemos hecho eso —con fecha 17 de febrero—, sino que la documentación se ha enviado, como bien decía el Presidente, tanto a los miembros de la Mesa como a los portavoces de los grupos. Ya no se nos ocurría otro sistema más rápido, uno era que lo tuvieran directamente en el casillero y, otro, enviarlo por la vía reglamentaria. A pesar de todo, es verdad que se ha producido este incidente, no sólo al principio de la sesión, sino en medio de la misma, aunque ello no me ha hecho perder el hilo, lo que en cierta medida podría haber ocurrido. Vamos a intentar utilizar el procedimiento más rápido posible, pero en este caso hemos utilizado los dos que teníamos a mano.

El señor **PRESIDENTE**: ¿Grupos que desean fijar la posición? (**Pausa.**)

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

El señor **AGUIRRE RODRIGUEZ**: Usted lo llama «incidentes con la documentación». Mire, señor Secretario de Estado, van tres veces consecutivas. La primera con motivo del GATT. Le dije en aquella ocasión al señor Ministro que su manera de proceder obstaculizaba la labor parlamentaria. Parece que esa frase irritó al titular de su Ministerio.

La segunda ocasión fue con motivo de su comparecencia en esta misma Comisión para valorar la evolución del comercio exterior en el primer cuatrimestre del año 1994, en la que también ocurrió lo mismo. En aquella ocasión nos entregaron una documentación de ampliación sobre la que usted iba a hablar en el mismo momento de celebrarse la reunión de la Comisión. Si repasa mi intervención, sólo un párrafo de la misma hizo referencia a los reiterados regates que hacen ustedes con la documentación, y le dije que no había más comentarios, que dejaba a su voluntad el facilitar o no el trabajo de estos parlamentarios.

Hoy, nuevamente, tengo que reconocer que no he recibido esta documentación, que veo que la tienen hasta los

medios de comunicación. Nuevamente sin comentarios, señor Secretario de Estado. Tres veces consecutivas expresan una voluntad y un procedimiento de su Departamento que nosotros rechazamos y que calificamos de intolerable y de falta de respeto para esta Cámara. No hacemos más comentarios. Si quiere, siga con ese procedimiento. Yo, desde luego, voy a procurar no alterarme, porque, además, tendría que decirle que intentar valorar políticamente la evolución del comercio exterior del segundo cuatrimestre de 1994 en febrero de 1995, es decir, a seis meses vista, cuando todos hemos podido leer los informes del Banco de España o de la Dirección General de Aduanas sobre la evolución a 1994, cuando mínimo hubiera parecido que esta comparecencia estudiaba unos datos absolutamente desfasados y absolutamente superados por informes posteriores.

Por lo tanto, también desde esta tranquilidad que intento mantener en mis palabras, le voy a sugerir una propuesta. Si usted quiere, la toma como buena y, si no, la deja, y todos contentos. Además, es una sugerencia que hago no sólo al Secretario de Estado, sino a la Mesa y a los demás grupos parlamentarios.

Nosotros, que somos los autores de la proposición no de ley por la que se puso en marcha este tipo de comparecencias a los efectos de dar al Parlamento el protagonismo debido para el seguimiento y el control de la evolución del comercio exterior, en aras de darle eficacia a ese seguimiento y a ese control y en aras a que muestre su voluntad de hacer las cosas medianamente bien en lo que a la documentación y a los incidentes que la misma provoca no se vuelvan a repetir, le propongo a usted, a la Mesa y al resto de los grupos políticos que en aras de esa eficacia, su comparecencia para valorar la evolución del comercio exterior cada cuatrimestre se produzca, como máximo, dos meses después del período que se pretende examinar. De lo contrario, como le dije en la anterior comparecencia, intentar valorar en el mes de septiembre la evolución del comercio exterior del mes de abril, pasados cinco meses, como usted mismo se dio cuenta, es un absurdo, por decirlo de una manera generosa, tan absurdo que usted trajo una documentación sobre la marcha que avanzaba datos mucho más inmediatos, lo cual quiere decir que tiene capacidad para tener datos inmediatos en una comparecencia.

Hoy nos pasa exactamente igual. Me parece lógico que nos haya hablado de la evolución en 1994, porque quien más o quien menos la ha podido seguir por otro tipo de publicaciones, las del Banco de España, las de la Dirección General de Aduanas y hasta por los medios de comunicación que parece ser que ya habían recogido el informe que hoy usted nos ha entregado. Con la mejor voluntad, sigo en la misma línea que propuso este Grupo y pienso que estas comparecencias son interesantes, y se lo reitero, señor Secretario de Estado. Si no quiere, no se preocupe. En todo caso, tomaremos otras medidas que no nos serán gratas, pero tendremos que hacerlo si usted sigue erre que erre en procurar estos incidentes con la documentación.

Entrando en la valoración de la evolución del comercio exterior en el curso del año 1994, creo que a usted se le ha olvidado referirse en su exposición a uno de los conceptos que considero más clarificadores de esa evolución, y es

que, si se examinan con detenimiento estos datos, podemos constatar que la mejora de los saldos comerciales se está quebrando. Por lo menos, a nuestro entender, y lo hemos podido leer en algunos de sus documentos, se está produciendo uno de los factores que más está dañando a nuestra competitividad, que no es otro que el mantenimiento del diferencial de inflación en torno a 2,5; un mantenimiento del diferencial de inflación del que apenas podemos esperar una reducción significativa en el curso del año 1995.

El elevado diferencial de precios con Europa supone, a nuestro entender, uno de los mayores obstáculos para la consolidación de la recuperación económica, lógicamente, junto con la desconfianza que genera en los mercados la incertidumbre política. En este sentido, mi Grupo quisiera proponerles que la mejor medida que puede tomar cualquier gobierno para consolidar esa competitividad y que no se vea permanentemente amenazada por ese diferencial de inflación es crear un marco económico adecuado. La creación de un marco económico adecuado, señor Secretario de Estado, pasa por acometer las reformas estructurales necesarias. Creo que convendría subrayar que los esfuerzos que se puedan estar realizando a través de la contención de salarios o por la dedicación de una mayor proporción de excedentes de explotación a la inversión, cuyos efectos, lógicamente, tienen que ser siempre beneficiosos, podrían no verse recompensados por culpa de los crecientes precios de determinados servicios prestados en régimen de monopolio.

Creo que en alguno de sus informes ha venido a reconocer que la tendencia de la mejora de los saldos comerciales se ha quebrado. Con los datos de diciembre que nos acaba de señalar, creo que podemos afirmar que se ha iniciado un nuevo período de deterioro del déficit comercial. Si comparamos lo que usted nos mencionaba en el informe de mayo a agosto, se podía identificar que se estaba produciendo un agotamiento de esa corrección del déficit comercial, pero si hoy nos detenemos en lo que he podido escuchar de sus palabras, en diciembre se empieza a identificar una tendencia al deterioro de nuestro desequilibrio exterior. Parece que esta afirmación está apoyada por datos. El déficit comercial en el año 1993 alcanzó una reducción del 33 por ciento, y en 1994, según nos acaba usted de mencionar, ha registrado un aumento del 7,4 por ciento. Por tanto, hay una variación de tendencia, cuando en un período era corrección en este período de 1994 se empieza a identificar cierta senda de deterioro, y creo que usted lo ha dicho en su intervención. Este anuncio de que se está produciendo un deterioro en el déficit comercial, tiene su origen fundamentalmente —y lo califica usted así— en un espectacular crecimiento de las importaciones, y tiene su origen probablemente en que el comportamiento de las exportaciones está siendo moderado. El crecimiento espectacular de las importaciones lo viene usted a justificar fundamentalmente —y lo ha vuelto hoy a repetir— por la interdependencia entre las importaciones y las exportaciones y por la mejora de la demanda interna. El Banco de España, en su informe del 15 de febrero de 1995 sobre balanza de pagos, redacta —y leo literalmente— «que el ex-

traordinario aumento de las importaciones contrasta con la debilidad de la demanda interna que apenas habrá crecido un 1,5», y cierro la cita.

Por tanto, nosotros coincidimos con ustedes en identificar a las importaciones como el origen de este cambio de tendencia en la corrección del déficit comercial y del inicio de una nueva sombra de deterioro en el déficit comercial. Coincidimos con ustedes en calificar que el crecimiento de las importaciones, si nos atenemos a lo que dice el Banco de España, es extraordinario y, si nos atenemos a lo que usted acaba de pronunciar aquí, es espectacular. Y aquí nosotros queremos declarar que el crecimiento de las importaciones, a nuestro juicio, viene justificado por el proceso de destrucción de tejido industrial que ha tenido lugar en los últimos años. Nosotros creemos que la desaparición de multitud de empresas que operaban en la industria auxiliar ha abierto un hueco en el mercado, hueco que está siendo suplido mediante importaciones; es decir, la destrucción de tejido industrial está siendo sustituida por importaciones. Creemos que nos encontramos en un claro marco de recuperación de las estadísticas de la economía, creemos que nos encontramos en un marco con perspectivas en el horizonte de 1995 de incorporarnos a la recuperación de la economía real, no ya tanto con la misma intensidad que registran nuestros competidores del resto de Europa, pero vemos que al finalizar el año 1994 el Gobierno viene a coincidir en que nuestro comercio exterior presenta algunos síntomas que ensombrecen las perspectivas para el año 1996. Es decir, reconocen ustedes que existe una amenaza a la competitividad vía persistencia del diferencial de inflación, reconocen ustedes que se ha finalizado la corrección del déficit comercial, reconocen ustedes que existen signos de deterioro en el déficit comercial, y reconocen ustedes que existe un espectacular crecimiento de las importaciones. Es decir, que de cara a la evolución del año 1995, las desconfianzas que despiertan las incertidumbres políticas en los mercados, lo que sigue siendo una constante, que es un excesivo déficit público, lo que sigue siendo una amenaza, que es la persistencia del diferencial de inflación, todo apunta a que tendremos que añadir —y digo tendremos que añadir al final de 1995— la tendencia del deterioro de nuestro déficit comercial como una sombra para limitar el crecimiento deseado y sostenido que debería tener nuestra economía de cara a 1996.

Por tanto, reconociendo, como no podría ser de otra forma, que durante el año 1994 ha sido el sector exterior el motor del crecimiento, reconociendo al mismo tiempo que se ha terminado la corrección del déficit y que comienzan a apuntarse signos de que se inicia un nuevo período de deterioro, creemos, señor Secretario de Estado, que si no abordan ustedes desde el Gobierno reformas estructurales que contengan y que disminuyan nuestro diferencial de inflación, es muy probable que, en efecto, durante el año 1995 la aportación del comercio exterior, y la evolución de la balanza comercial en concreto, tenga un efecto cero. Pero al mismo tiempo, creemos que ese efecto neutro tiene cierta tendencia, de cara al año 1996, a ensombrecer o a limitar el crecimiento, y todo esto en el marco de lo que consideramos absolutamente necesario para intentar dar soli-

dez a nuestro comercio exterior, y es que en España se produzcan las reformas estructurales necesarias.

El señor **PRESIDENTE**: Antes de dar la palabra al señor Frutos, al hilo de la sugerencia que ha hecho S. S. al comienzo de su intervención, que no me parece inoportuna, sino que por el contrario, la someteré a los miembros de esta Mesa, parecería oportuno determinar y acordar el que los datos del primer cuatrimestre, enero-abril, se pudieran ver en torno a la última semana de junio; los de mayo-agosto, la última semana de octubre, y los datos de septiembre-diciembre, con el acumulado del año, en la última semana de febrero. Es decir, lo que sí que pediría, para que estas comparecencias pudieran ser racionalmente establecidas, y en ese sentido la Mesa tendrá en cuenta el poderlas formular en torno a estas fechas, es que exista el tiempo suficiente y los canales habituales para que los informes respectivos puedan llegar a la misma. Estoy convencido de que con este acuerdo, sin tomar acuerdos, pero que espero que se pueda tomar y racionalizar el trabajo de estas comparecencias, podamos trabajar en la Comisión con más eficacia.

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

El señor **FRUTOS GRAS**: Para tranquilidad del portavoz del Grupo Popular, debo decir que yo tampoco recibí el informe. Lo recibió mi compañero, Jerónimo Andreu, pero yo no lo recibí y soy el portavoz hasta el momento en la Comisión de Economía. Por tanto, que se subsanen estos elementos, porque ayer, precipitadamente, a última hora Jerónimo Andreu me pasó el informe para que pudiera tenerlo en consideración en mi intervención de hoy.

La balanza comercial nos indica que hay dos billones 550.000 millones de déficit en el conjunto de 1994, es decir, un 7,4 por ciento más que en 1993, pero un billón 12.000 millones en el tercer cuatrimestre. Esto quiere decir que el aumento del déficit ha sido espectacular en este último cuatrimestre, porque si hubiera tenido el mismo valor durante todo el año, nos hubiéramos ido a un déficit de más de tres billones de pesetas. Se dice de nuevo —y afortunadamente todavía contamos con ello— que los ingresos por turismo casi compensan el déficit comercial. Sí, señor Secretario, como en el 60, en el 65, en el 70, en el 75, en el 80 y en el 85. Vamos a tener que hacer rogatorias (en primer lugar, yo plantearía que fuésemos los miembros de esta Comisión, y hago la propuesta con ironía) para que el Mediterráneo continúe siendo una zona insegura y, por tanto, el factor turismo siga ayudando a la balanza comercial, a la balanza de pagos por cuenta corriente como la está ayudando. Pero debemos entrar a fondo en los problemas que hay en relación a lo que está ocurriendo.

Las exportaciones crecieron un 26 por ciento, un 20,3 por ciento en términos reales, aunque se señala que un 7,3 por ciento, es decir, que 13 puntos de este 20 por ciento, se deben a la moderación de salarios. Cuánto se debe a la moderación de salarios, para ser justos, en determinados momentos en que se hacen críticas injustas a los trabajadores y a los sindicatos y cuando, además, ha habido, en 1994,

una moderación de salarios extrema, no se ha mantenido el poder adquisitivo de los salarios, sino que se ha reducido. Por tanto, sería interesante saber cuál es la aportación de la moderación de salarios a este mejor balance de pagos.

Ha habido una moderación de los precios de exportación. ¿Cuánto ha representado? ¿Qué porcentaje? Ha habido mejoras en la calidad del diseño en los servicios. ¿Cuánto? Aquí tengo dudas importantes que van muy relacionadas con lo que ha ocurrido en este país en los últimos años, que han producido en el sector comercial exterior un déficit importante, como es la laminación de sectores y de empresas, porque se dice que se va consolidando gradualmente la internacionalización de la economía española. Estamos ya en los 22 billones, más o menos, algo más del 30 por ciento del producto interior bruto. Es verdad. Pero en esos 22 billones de internacionalización de la economía española ¿cuenta también el aceite español que se vende con marca italiana, por ejemplo, o esto no tiene ninguna importancia en el momento de debilitamiento extremado del conjunto del sector productivo español, en concreto el industrial, y naturalmente con las repercusiones que eso tienen en el sector industrial?

En relación a las devaluaciones, que también hicieron su aportación al menos durante los dos años precedentes (es un debate que ya ha pasado y que hemos tenido varias veces) estaba claro que una peseta sobrevaluada y, además, una política financiera de carácter monetarista extremo, radical, iba a llevarnos a estas consecuencias, y en el momento que ha habido determinadas rectificaciones hemos conocido una situación mejor.

En relación a las importaciones, en términos reales han aumentado en un 14,5 por ciento y en general un 21,9 por ciento. ¿Cuáles son las causas más profundas de este crecimiento? Ahora que está de moda volver a hablar de la industria y de bancos industriales y que hay un debate que ha abierto precisamente el Gobierno, que lo había cerrado hace años diciendo que tampoco era tan necesario debatir de forma intensa y en profundidad sobre los temas industriales porque el mercado ya iba afinando, ¿cuáles son las causas profundas?

Yo ya sé que usted representa al Ministerio de Comercio, que en concreto es usted el Secretario de Comercio Exterior; por tanto, puede decirme que es un debate que hay que tener de características más generales. Estoy de acuerdo con usted. Pero no está mal que, tocando el tema del comercio, abordemos cuestiones como éstas porque, en definitiva, es un mismo análisis que hacemos de los problemas y de las alternativas.

Se confirma en su documento, y certifica usted, que la tendencia a la mejora de los saldos comerciales se ha roto ya por todos los efectos que enuncian y por los efectos positivos de la devaluación. ¿En qué sentido y peso repercute la mejora de la demanda interna en esta ruptura de los efectos positivos y de los saldos?

Cuando se habla de la elevada elasticidad del comercio exterior respecto al crecimiento económico ¿a qué se debe esta elevadísima elasticidad? Porque en relación a la UE los resultados de exportación e importación son prácticamente idénticos entre los años 1994 y 1993, y en las previ-

siones incluso para el año 1995. Los crecimientos del producto interior bruto no difieren tanto entre unos y otros países, hay crecimientos similares. El problema es que no llevan las mismas pautas por las diferencias fundamentales que hay en el fondo de la economía. Y, vuelvo a repetir aquí, ¿qué falla, de verdad ahí? ¿No será que el tipo de bienes y servicios que se venden, que se exportan, que se comercializan desde España hacia el exterior se degradan lentamente por este efecto desindustrializador del que hablaba antes? ¿Se degrada también por la falta de un necesario porcentaje más elevado dedicado, por ejemplo, a investigación y desarrollo? Luego se dice que hemos mejorado en diseño, en calidad, etcétera. Bien, yo creo que éstos son elementos a tener en cuenta, pero ¿en qué se ha mejorado en diseño y calidad? ¿Qué efecto ha tenido, por ejemplo, si es que ha tenido algún efecto, un superior porcentaje dedicado a la investigación y al desarrollo que son elementos fundamentales e importantes?

En definitiva, se dice de forma tajante que la contención de precios es el único medio para ir estrechando progresivamente el diferencial de inflación con nuestros socios principales. Yo considero que el diferencial que hay en la inflación entre nosotros y los socios principales es importante pero no lo explica todo. Este no debería ser el único medio, debería haber otros que centraran el esfuerzo en la economía productiva, pero sobre la base de contemplar la realidad con más profundidad, que lo centrase en la investigación y desarrollo, en relación a poder potenciar productos creíbles y vendibles a nivel internacional. Quiero decir de pasada (sólo de pasada porque este debate aunque compete a esta Comisión es absolutamente secundario según la tónica general que hay en esta Comisión y en el Parlamento de filosofía y de cultura) que eso de considerar que la internacionalización, lo que ha llamado usted madurez en nuestras exportaciones, en nuestra economía en general, el hecho de que podamos importar y exportar prácticamente los mismos productos, nos lleva a otra consideración de carácter económico y de carácter ecológico: degradación del medio ambiente, mucho gasto en energía, muchas veces para importar y exportar exactamente los mismos productos, con más competitividad por tal o cual grupo o por tal o cual país; en definitiva, nos lleva a esta conclusión.

Señor Secretario, le agradezco su presencia aquí y su información, pero mi Grupo considera que no se han despejado en lo fundamental las incógnitas que pesan sobre nuestra economía y sobre el comercio exterior, en función de que no se despejan —no hay voluntad porque hay otra política en marcha— determinadas políticas y no se ponen en marcha otras políticas que consideraríamos más positivas para la economía y para el comercio español.

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

El señor **ZABALIA LEZAMIZ:** Quiero agradecer también la presencia del Secretario de Estado de Comercio Exterior y las informaciones que nos ha proporcionado.

Por mi parte tengo que reconocer que el informe de este cuatrimestre sí lo he tenido en los casilleros. Quizá es por que por la condición de ser un grupo pequeño —alguna ventaja habíamos de tener— coinciden en mi persona, aparte de casi todas las portavocías, la presencia en esta Comisión como miembro y portavoz. Pero yo creo que lo importante es ir caminando en la mejora del procedimiento de la Comisión. Nuestro Grupo apoyará todas aquellas medidas que vayan precisamente encaminadas a mejorar la información y la posibilidad de tenerla a tiempo, así como las comparecencias en su momento oportuno. Por mi parte, en este aspecto no quisiera dedicar más tiempo.

En estos momentos estamos haciendo un resumen de lo que ha sido el comercio exterior, la evolución del comercio exterior en el año 1994, y creo que está, en cuanto a cifras, suficientemente explicado en el informe. No voy a entrar, por tanto, a valorarlas desde un punto de vista, digamos, cuantitativo. Pero sí me gustaría hacer una serie de precisiones y reflexiones sobre lo que ha sido el año 1994 en comercio exterior y lo que se prevé que puede ser el año 1995.

Desde luego el año 1994 ha estado marcado por un crecimiento económico reconocido que ha superado las previsiones iniciales. Nos hemos acercado al 2 por ciento del producto interior bruto y esto, indudablemente, hay que contemplarlo como un aspecto positivo. Sin embargo, no hay que perder la perspectiva de crecimiento superior de otros países de la Unión Europea. También hay que reconocer que la exportación ha sido el elemento determinante en este crecimiento.

Este comportamiento positivo de la demanda exterior ha sido posible, desde nuestro punto de vista, por una mayor competitividad de nuestras empresas, mayor competitividad que viene determinada, a nuestro entender, por tres factores: primero, una mejor paridad de nuestra divisa con respecto a la de nuestros competidores, motivada por las devaluaciones sufridas por la peseta; segundo, una concienciación de nuestras empresas que ha hecho que éstas sean mucho más agresivas, saliendo al mercado exterior con una mayor presencia; tercero, por una mejor situación de la economía mundial, concretamente de los países de la Unión Europea, que no hay que olvidar que absorben gran parte —según algunos datos— cerca del 67 por ciento de las ventas españolas. Por tanto, esta mejor situación de la economía mundial y concretamente de los países de la Unión Europea también ha sido otro de los factores que ha incidido en la mejora de nuestras exportaciones.

Esto ha propiciado, como ha quedado reflejado en el informe, que en 1994 la ganancia de la competitividad ha sido de un 4,4 por ciento, según el índice de tendencia. Si bien es cierto que este aumento de la competitividad ha llevado un desenvolvimiento con tendencia al estancamiento y, a este respecto, el segundo cuatrimestre nos encontramos con una pérdida de competitividad en este diferencial del 0,7 por ciento. Por cierto, no dispongo, no he encontrado, el dato concreto del tercer cuatrimestre, que me gustaría que me lo aclarara, si pudiera, el señor Secretario de Estado de Comercio Exterior; concretamente le pido el dato de la tendencia de este índice en el tercer cuatrimestre, no en el global, que como sabemos es el 4 por ciento.

Estos datos, de todas formas, hay que contemplarlos con ciertas cautelas, porque se ha de tener en cuenta que la desaparición de las aduanas ha comportado una cierta inseguridad en los datos estadísticos que manejamos y de ahí que, como digo, haya que tomarlos con ciertas cautelas.

Para el año 1995 no se prevén nuevas devaluaciones y, por tanto, el nivel de competitividad deberá provenir, como ha quedado constancia en la intervención de otros portavoces, del diferencial de inflación con respecto a nuestros principales competidores.

Cuando hablamos, por tanto, de consolidación del crecimiento económico español, tenemos que ser conscientes de que el 1,9 por ciento de crecimiento del producto interior bruto del año 1994 ha venido en parte motivado por ese 1 por ciento, que ha sido debido al sector exterior, y también hay que tener en cuenta que las previsiones de este comportamiento del sector exterior en el crecimiento económico para el año 1995 están previstas en un 0,1 por ciento. Por tanto, éste es un aspecto que habrá que tener en cuenta.

Si queremos verdaderamente consolidar la recuperación económica y crecer al ritmo de nuestros competidores o socios comunitarios tenemos, desde luego, desde nuestro punto de vista, que crear un entorno que favorezca la exportación. No podemos quedarnos pasivamente esperando que la favorable evolución de la economía mundial tire de nuestras exportaciones. Aquí hay una responsabilidad de todos: hay responsabilidad por parte de los empresarios y también por parte de la Administración, y en este aspecto no me refiero exclusivamente al Ministerio de Comercio sino de la Administración en su conjunto.

Como digo, creemos, desde nuestro Grupo Parlamentario, que independientemente de todas aquellas acciones que se efectúen para favorecer directamente las exportaciones, esto tiene que estar dentro de un marco económico adecuado y para ello hace falta una política económica que propicie unos niveles de costo en las empresas en línea con nuestros competidores, y ahí tenemos unos desfases importantes. Tenemos unos costos laborales que efectivamente están por debajo de los de la Unión Europea, pero con una tendencia creciente; tenemos unos costos energéticos que están por encima de la Unión Europea en costo kilovatio/hora; tenemos unos costos financieros por encima también de los países de la Unión Europea, con tipos de interés superiores en dos puntos, además de fórmulas crediticias que se están aplicando en otros países y nosotros tendremos que ahondar en buscar, sobre todo para algunos mercados, fórmulas crediticias adecuadas para nuestro país. Tenemos unos costos fiscales y de seguridad social también por encima de los países de la OCDE y de la Unión Europea, lo cual es lo verdaderamente grave, desde nuestro punto de vista.

Por tanto, aquí hay que incidir en una política económica que favorezca y que ponga a nuestras empresas en iguales condiciones por lo menos de competitividad en cuanto a los costos.

Hay también que hacer una política económica que mantenga el nivel público de inversión en infraestructuras de transportes y comunicaciones y en particular de apoyo a

los exportadores. En este momento se está poniendo en cuestión la reducción de las inversiones públicas en infraestructuras con motivo de la reducción presupuestaria que se ha efectuado. Creemos que esto es negativo.

También hace falta una política económica que impulse la inversión directa del sistema productivo, propiciando un ahorro empresarial. Hace falta una política económica que fomente el gasto destinado a investigación y desarrollo y a formación. Hay que tener en cuenta que en este momento nosotros estamos destinando un 1 por ciento del producto interior bruto a investigación y desarrollo mientras que en países como Suecia, Japón o Suiza están en el 3 por ciento del producto interior bruto destinado a gastos para inversión y desarrollo.

También hace falta una política económica que apoye la internacionalización de las empresas. Hay que hacer marketing de país industrial. Estamos viendo, sobre todo en mercados nuevos, que no se conoce la dimensión de la potencialidad industrial del Estado español. Se conoce a España más bien por su industria turística, pero no se conoce suficientemente (me estoy refiriendo a países que están en estos momentos emergiendo en nuestros mercados, como los países asiáticos) la industria de bienes de equipo, por ejemplo, que tenía nuestro país. Creo que ahí hay que hacer una labor, y debe ser el Ministerio quien debe hacerla, de marketing de país industrial, a través de ferias, exposiciones y de todos aquellos elementos que favorezcan el conocimiento de nuestro país en este ámbito.

Esta es una de las labores que está efectuando el Instituto de Comercio Exterior, el ICEX. Creo que está haciendo una buena labor y la hemos podido apreciar. Pienso que tiene que seguir en esta línea y nosotros, en los Presupuestos generales del Estado, apoyamos no sólo el mantenimiento de los presupuestos del ICEX sino también el aumento. Creemos que desde ese punto de vista se está haciendo una buena labor y hay que seguir manteniendo esa línea.

Parece evidente que la economía española tiene un elevado grado de dinamismo, eso creo que es patente, como lo demuestra el acercamiento del producto interior bruto «per capita» a la media de los países desarrollados, y hay que potenciar ese grado de dinamismo que tienen las empresas.

Sin embargo, todavía persisten obstáculos que ponen en peligro nuestra capacidad competitiva. Me refiero a los problemas estructurales de la economía y de ahí viene el proponer nosotros esa política económica que he determinado. Ahora concretamente me refiero a esos dos problemas estructurales que están permanentemente, como una sombra, sobrevolando en la economía de nuestro país, que son la inflación y el déficit público. Mientras no consigamos controlar la inflación y el déficit público y tender éstos hacia los niveles de convergencia, por otra parte, a que nos hemos comprometido de acuerdo con el plan de convergencia revisado de Maastrich, no conseguiremos un marco adecuado para el crecimiento estable y que consiga a la postre reducir eficazmente nuestro problema, que es precisamente el desempleo. Al final todo, además, desemboca en la solución a ese grave problema que tenemos.

Creemos que, en este aspecto, 1995 va a ser clave para la consolidación del crecimiento económico y, desde luego, el sector exterior va a seguir siendo un elemento fundamental en el desarrollo económico de este país.

Por tanto, todos los esfuerzos que se hagan por parte de la Administración para apoyar estos mercados serán pocos. Si al final no conseguimos equipararnos en competitividad a los países de la Unión Europea, el futuro que se nos presenta no va a ser halagüeño; por lo menos vamos a tener dificultades para integrarnos en esos niveles de primera velocidad de los que se está hablando en la Unión Europea, y éste es el reto que tenemos todos, la Administración y también los empresarios.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario Socialista tiene la palabra el señor Caballero.

El señor **CABALLERO ALVAREZ**: Parece que estas comparecencias hay que iniciarlas casi siempre, o siempre, en el ámbito del comercio exterior con algún debate sobre si la documentación llega a tiempo o no llega a tiempo. En la anterior que hicimos similar a ésta también tuvimos unas opiniones de algunos de los intervinientes sobre si los documentos o la información había llegado a tiempo. Aquella vez yo la tenía con una semana de antelación, lo cual me parecía sobradamente suficiente, recuerdo que dije aquí, como para incluso establecer debates con sectores empresariales o sociales del país sobre la información que se nos daba en aquella documentación. Bien es cierto que esta vez no hemos recibido con tanta premura la documentación. Creo que los servicios de la Cámara deberían hacer un esfuerzo por hacernos llegar estos documentos. En todo caso, dado que el Secretario de Estado toma la iniciativa de enviarla directamente a los portavoces, que yo le agradezco en nombre de mi Grupo, también le diría que ya me meta a mí en la lista y me lo envíe directamente, porque lo que es cierto es que no me ha llegado. Ayer, ocasionalmente con el Presidente de la Comisión tuve la oportunidad de ver que la tenía allí y fue de forma accidental, pero lo que es cierto es que yo tuve la documentación ayer a última hora, lo cual da también tiempo suficiente como para hacerse una idea sobradamente adecuada de esto. Lamento que otros portavoces de otros grupos no tuvieran esta documentación con el tiempo suficiente.

La propuesta del Partido Popular de celebrar los debates a períodos cerrados dentro de los dos meses siguientes es adecuada. Lo que estamos haciendo hoy es una prueba porque, si no me engaño, hoy es 22 de febrero, estamos debatiendo los datos correspondientes a todo el año 1994 y, por tanto, dentro de esos dos meses de propuesta del Partido Popular, que me parece bien. Pero creo que la propia velocidad de la Secretaría de Estado en acudir aquí a hacer este debate sobre 1994 dentro de este período, que parece razonable, habla por sí misma. Creo que no es bueno entrar en estos debates, aunque sí lo es que todos los portavoces tengan toda la documentación.

Lo que es claro es que los resultados del año 1994 que ahora estamos debatiendo son bastante buenos. Estamos hablando de una conformación del comercio exterior espa-

ñol en este año razonablemente aceptable. Ya se preveía que iba a ser así y tuvimos aquí otros debates de estas características viendo que el comportamiento de este sector tan importante de nuestra economía durante 1994 iba a ser bueno. Incluso también veíamos que, como es razonable y casi una ley del funcionamiento de las economías, a medida que los crecimientos se aceleran los déficit o los superávit comerciales empeoran. Siempre es así, es muy difícil, prácticamente imposible escapar a ello; las posibilidades de variación a corto plazo son muy limitadas, pero en todo casi sí es constatable y de algún modo aceptable que el resultado final sea el que se nos plantea.

Yo quiero hacer algunos comentarios, primero de fondo sobre el comportamiento y, después, algunas reflexiones políticas sobre qué es lo que esto significó. Considero que un elemento importante es el manejo de la competitividad. El hecho de que en este año hayamos tenido unas evoluciones de la competitividad, de mejora de la competitividad, precio 4,4, es un buen dato. Desmenuzarlo, como hacía el Secretario de Estado y como aparece en esta información, señala que el grueso del ajuste recayó sobre los tipos de cambio, lo cual es una cuestión matizable en su impacto, pero también esperable en cierto modo cuando la inflación es superior a la de los competidores.

Sin embargo, creo que hay un segundo elemento muy importante, que no ha salido en este debate y que hay que recalcar, y es cuál está siendo el comportamiento de los costes laborales unitarios en tipos efectivos, reales, lo que analizado en profundidad señala que la tendencia de ajuste de una parte de la economía española a este fenómeno está siendo razonablemente buena. Ya no estoy hablando de fenómenos monetarios ocasionales que se puedan deber a movimientos de capitales más o menos coyunturales, sino que estoy hablando de tendencias de fondo que se vienen manifestando en los últimos años y que se empiezan a asegurar en la economía española. Así, el que los costes laborales unitarios en los tipos efectivos reales, en la comparación 1993-1994, hayan mejorado en índices de 90 a 83 —y hablo de grandes cifras— son datos muy aceptables con respecto a la OCDE.

En relación con la Unión Europea, que ese mismo índice haya mejorado desde 88 a 85 es un segundo dato aceptable, y hablo de los datos que tenemos hasta ahora, que son del año 1984, y que cuando se manejan en los ámbitos nominales estemos equilibrados en estos dos últimos años también es un dato razonablemente optimista. Esto —y aquí señalo un elemento adicional— debería ser completado con que los otros índices de comportamiento de costes, y ya dependiendo más de las productividades, sean mejorados. Si en esta segunda dirección se avanza exactamente igual que se está avanzando en la de los costes laborales unitarios, es obvio que estaremos cubriendo uno de los elementos claves del futuro económico de este país y seremos capaces de avanzar de forma estable en los grados de penetración, dependiendo no solamente de las evoluciones nominales de tipos de cambios sino de la propia estructura productiva, no sólo competitiva sino productiva, de la economía española. Este es un elemento que hay que señalar porque —lo decía el portavoz del Grupo Vasco

hace un rato, y lo decía de forma muy bien estructurada en su intervención— es evidente que la mejora en toda la estructura de producción de las empresas es un elemento absolutamente determinante. Es obvio que eso escapa de la competencia estricta del Secretario de Estado de Comercio, pero en estas comparecencias siempre me encuentro ante la necesidad de escaparme del marco estricto de las competencias de la persona que comparece.

En esa dirección tampoco me escapo a la tentación de hacer una reflexión sobre el modelo que estamos siguiendo, porque en la economía española estamos siguiendo un modelo que yo también considero que es bueno, no suficientemente explicitado, en mi opinión (por parte de las autoridades políticas de gobierno, me refiero), que es un modelo que combina dos cuestiones: una deflación competitiva del tipo de cambio y un aprovechamiento de la expansión de demanda en otros países. Este es un modelo sano en términos económicos, porque no estamos operando solamente en estricta deflación competitiva aprovechando nuestra caída de actividad para pasarle el coste a los otros países, porque eso lo estamos haciendo a través del tipo de cambio, sino que lo estamos combinando con el aprovechamiento del crecimiento de otros países que ejercen tirones de demanda. Por tanto, es un modelo de sector exterior razonablemente completo. Nunca sabe uno si esto ocurre porque se quiere que ocurra así u ocurre porque ocurre así, la duda tengo que expresarla con toda claridad, pero lo que es cierto es que está ocurriendo. Lo que es cierto es que las propias devaluaciones que se fueron sucediendo en diferentes momentos lo fueron señalando, pero al mismo tiempo la capacidad de penetrar en mercados exteriores también aprovecha la propia expansión de demanda.

El tercer elemento que combina con estos dos en el modelo, y al que hacía referencia, es la capacidad de penetración exterior por incrementos de la productividad, y aquí es donde sí vuelvo a incidir en que hay que hacer todos los esfuerzos posibles, y diferencio no solamente la competitividad sino buscando que el avance en la competitividad también se dé por mejoras en la productividad. Este es un reto que como país tenemos delante; el de aprovechar estos momentos de avance económico para avanzar en las tres patas claves de penetración en el comercio internacional.

Es evidente que la segunda fase de los crecimientos siempre se produce en las demandas internas. Esto es razonable que sea así, pero, por los datos que estamos teniendo, creo que también se está produciendo de forma acompañada. El crecimiento de la demanda interna se está produciendo de una forma suave, empieza a avanzar el crecimiento de la inversión —permítaseme que no use expresiones excesivamente técnicas—, está avanzando la inversión en forma razonable, el consumo aumenta en forma tenue y yo creo que éste no es un mal modelo de crecimiento económico; creo que está resultando razonablemente bien. La clave está en que seamos capaces de mantener a lo largo de todo el año 1995 y también de 1996 —y ya hablo de ese medio plazo de dos años— estas claves en las que nos estamos desarrollando en este momento.

En torno a eso uno ve a veces algunos análisis políticos que de algún modo son contradictorios. Porque cuando las previsiones que desde el Ministerio de Comercio, el Ministerio de Economía, desde el Gobierno en suma —permítaseme que lo generalice— se hacen sobre la evolución del año en que nos encontramos, razonablemente avaladas además por otros organismos internacionales, y se establece la previsión de un crecimiento del déficit por cuenta corriente permaneciendo, más o menos, en los niveles actuales, basándose esto también en el sector turismo, es bastante consistente hacerlo así. Yo creo que no es bueno que hagamos análisis en los que parece que el sector turismo ocupa un segundo lugar con respecto a otros sectores, porque la experiencia en este país demuestra que el sector turístico es extraordinariamente estable y supera las crisis con mucha mayor facilidad que el resto de los sectores económicos. Tuvimos sobrados ejemplos —ya no hablo de principios de los años ochenta— en esta última crisis que acaba de suceder. Cuando otros sectores la afrontaron sufriendo de forma bastante importante el impacto, lo que es claro es que el sector turismo se desenvolvió bien. El sector turismo, en una economía como la española, es de tal peso que bueno es que tengamos ese colchón de ajuste, que además se muestra siempre reticente a caer en otros momentos.

Pero dentro de este esquema de crecimiento también se oye otro tipo de argumentos políticos. Hay una desconfianza de los mercados ante la situación política que origina problemas en la balanza comercial. La verdad es que, analizado a fondo, sería al contrario. Analizado a fondo —si fuera así, que no es así— eso redundaría en una ligera devaluación de la moneda, eso es evidente, que está contribuyendo a mejorar la balanza comercial. Por tanto, no se pueden hacer análisis contradictorios. O se hacen o no se hacen. Pero no se pueden utilizar los análisis para decir A cuando nos interesa A y, de repente, cambiar a B cuando nos interesa B. Yo creo que todos los elementos de volatilidad de los mercados monetarios son porque los mercados monetarios son así, ésa es su propia esencia, aquí, en Alemania, en Francia y en Estados Unidos. En cualquier sitio los mercados monetarios funcionan de esa forma y yo creo que ya va siendo hora de que lo digamos y algunos dejen de estar tan extraordinariamente atentos a las estrictas evoluciones coyunturales que hoy marchan en caída de dos puntos y pasado mañana en subidas de tres puntos, y cuando cae dos puntos se dice que hay inestabilidad y cuando sube tres puntos se entra en la estabilidad. Yo creo que tenemos que hacer análisis de una cierta seriedad y los análisis de cierta seriedad suponen decir que la economía española en los últimos tiempos, afortunadamente, está marchando razonablemente bien. Por tanto, lo que tenemos que hacer es no dormirnos en los laureles y hacer análisis críticos, pero hacer análisis críticos de fondo.

Aquí quiero yo contribuir a algunas de las cuestiones que creo que tienen que preocuparnos, como es la conveniencia de incrementar nuestra actuación desde políticas industriales y el Ministerio de Industria está marchando por esta línea. Nosotros tenemos que hacer un esfuerzo en este país por recuperar pautas de regeneración industrial de

sectores que sufrieron la crisis de forma extraordinariamente importante. ¿Hasta qué límite? Yo creo que con toda la intensidad que seamos capaces. Porque cuando uno analiza las cifras de comercio no es posible extraer demasiadas conclusiones sobre nuestra estructura industrial, pues son unas cifras muy desagregadas. Pero si nosotros conseguimos una regeneración del tejido industrial, si conseguimos que el propio tejido industrial y el sector industrial español incremente su competitividad, no cabe ninguna duda de que eso va a tener una capacidad de impacto notable en nuestra balanza comercial. La forma en que se están desarrollando los datos que tenemos delante así lo señalan, así lo ponen de manifiesto.

Sobre eso también quiero hacer algún comentario en el conjunto del año, primero en análisis sectorial y después en análisis geográfico.

En análisis sectorial yo creo que hay que señalar y poner bastante atención en lo que sucedió con las semimanufacturas. Una subida del 35 por ciento en semimanufacturas es una subida muy importante. Yo creo que sería bueno, y desde luego se lo digo al Secretario de Estado de Comercio, que analizasen a fondo por qué es esto y que nos hicieran llegar ese análisis. Porque el que las importaciones en bienes de equipo sean del 26 por ciento es un dato que uno tiene que aceptar como bueno. Es bueno que importemos bienes de equipo porque esto, sin ninguna duda, va a incrementar la mejora de nuestra productividad y, por ende, de nuestra competitividad.

El que hayamos tenido una subida menor de productos energéticos es otro buen dato. Sólo suben con un crecimiento del dos por ciento, menos del cinco por ciento, lo cual implica que nos estamos comportando bien y con gran capacidad de ahorro en este sector. Está siempre la consabida e importante subida del automóvil, que ya todos sabemos a qué obedece y, por tanto, hay poca capacidad de hacerle frente desde el ámbito de la política económica. Pero yo creo sería bueno analizar ese subsector de semimanufacturas y ver qué nivel de dependencia de las propias exportaciones está teniendo y de ahí extraer conclusiones industriales sobre qué capacidad de sustitución podemos tener en la economía española haciendo una política activa de sustitución en esa dirección, y entiéndaseme bien, no se me ocurre hablar nada de autarquía, porque sería una perfecta tontería. Estoy diciendo que podemos tener unos pequeños márgenes de mejora a través de sustituciones, que sería bueno analizarlas y comprobar su capacidad.

En el ámbito geográfico no hay más que ratificar lo que ya analizamos otras veces en otras comparecencias. Es que cuando uno ve la estructura geográfica de nuestras exportaciones —también de nuestras importaciones, pero básicamente de nuestras exportaciones— se constata que seguimos teniendo los clientes que yo creo que a casi todo el mundo le gustaría tener. A casi todo el mundo le gustaría que sus principales clientes fueran Alemania, Francia, Italia y Reino Unido. Estamos posicionados en este ámbito de manera razonable. El que la mitad de nuestras exportaciones estén yendo a Francia, Alemania, Italia y Reino Unido es una garantía de que tenemos y tendremos nuestro ciclo económico acoplado al de las cuatro economías industria-

les más potentes de Europa y acoplado, probablemente, a la segunda economía más potente del mundo que es la alemana. Este es un buen dato. Ello no quiere decir que qué bien, que todo marcha estupendamente. En mi opinión deberíamos tratar de tener más penetración en estos países. Por ejemplo, analizando el año 1993-94, la penetración de nuestras exportaciones en Francia mejoró de forma importante; no así en Alemania, que se mantiene estabilizada y, por tanto, permítaseme también que le transmita al Gobierno la conveniencia de analizar esto y ver si es posible incrementar nuestra penetración.

Para que no parezca que uno viene aquí a cantar solamente las excelencias, voy a mencionar un dato territorial que sigue siendo paradójico. Es la relación entre importaciones-exportaciones (crecimiento y participación) con Estados Unidos.

Nosotros tenemos una tasa de importación, una estructura de importación —hablo de memoria para no buscar los datos— creo recordar que del siete por ciento, en tanto que la de las exportaciones está tres o cuatro puntos por debajo. Somos asimétricos. En tanto que en los otros cuatro países con los que tenemos relación nuestro porcentaje de exportación-importación es favorable, no sucede así con Estados Unidos, lo cual implica que es un mercado que tiene una relación deficitaria con España. Yo sé lo difícil que es ese mercado. Lo conozco bien de mi paso por el Gobierno y de mis intentos de atraer turismo americano hacia España y por los ámbitos de telecomunicaciones en los que yo operé. Sé que esto es difícil, pero no deberíamos arrojar ninguna toalla. Permítame sólo a modo de anécdota, señor Secretario de Estado, decirle que tampoco debemos echar mucho las campanas al vuelo. No nos diga que Japón es un cliente importante, porque Japón sólo nos compra el 1,34 por ciento. Diga que mejoramos un poco. Está bien, mejoramos un poco. Japón representaba el 0,93 y ha pasado a representar el 1,34, algo es algo. Pero al lado de Francia con el 20 por ciento, y de Alemania, con el 14 por ciento, no creo que Japón, con el 1,34, sea un maravilloso cliente por ahora. Ojalá en el futuro lo sea.

Quiero acabar esta intervención recalcando la necesidad de mantener toda la tensión y toda la presión de la política económica para que nuestra relación de comercio exterior mantenga pautas como las actuales. La previsión que usted nos acaba de transmitir aquí para el año 1995 sobre relación de balanza comercial y balanza por cuenta corriente me parece extraordinariamente buena. Habría que mantenerla, porque, claro, crecer el 3,1 por ciento en previsión sería el crecimiento más alto de los países de la OCDE, y no sólo por estimaciones del Gobierno o de instituciones españolas, sino por previsiones de organismos internacionales. Tendríamos el crecimiento más alto y habría que hacerlo con un resultado más o menos razonablemente igual en todo el ámbito del sector exterior, y permítaseme que no concrete ahora balanzas comerciales por cuenta corriente, sino que lo sitúe en el ámbito general. La verdad es que esto sería una magnífica noticia para la economía de este país. Por tanto, habrá que realizar todos los esfuerzos posibles en esa dirección.

Creo que adicionalmente sería bueno (no en esta comparecencia, porque uno no puede agotar todo en todas), en alguna otra comparecencia, entrar ya también activamente en las políticas singulares del Ministerio de Comercio sobre promoción exterior, sobre mercados, sobre formas de movimiento desde el Ministerio con empresas, etcétera, en los ámbitos exteriores para que también pudiéramos dar algunas opiniones sobre algunas experiencias que todos conocemos, unas mejores y otras peores, pero contribuir de algún modo a que la política activa desde el Ministerio de Comercio para facilitar la penetración de mercados fuera lo más eficaz posible.

Por tanto, incidiendo en nuestro respaldo y en nuestro énfasis en profundizar en los ámbitos de la política económica que mejoren esta relación básica y, segundo, emplazándolo para que nos cuente aquí las políticas activas de su departamento, termino esta intervención.

El señor **PRESIDENTE**: Para contestar, tiene la palabra el señor Secretario de Estado de Comercio.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO** (Ruiz Liger): Quisiera, en primer lugar, decir que, al igual que ha expresado el Presidente de la Mesa, acepto, y no sólo acepto, sino que lo hago de buen grado, la propuesta que ha hecho el Partido Popular en el sentido de que se produzcan estas comparecencias inmediatamente, a período vencido, y que la documentación se envíe, tal y como ha establecido el propio Presidente en el calendario. Por tanto, creo que estamos iniciando bien el año. Estoy compareciendo el día 22 de febrero para hablar del último cuatrimestre y del año entero. Yo me comprometo y, desde luego, por parte de mi Departamento y de mí mismo estoy a la absoluta disposición de SS. SS. y de la Mesa para acudir en tiempo y forma, inmediatamente después de ofrecer los datos del primer cuatrimestre de 1995 que será, según el calendario que ha establecido el Presidente, a finales de junio, de tal manera que la segunda comparecencia se produciría en octubre, si no recuerdo mal, y la tercera en febrero. Estoy absolutamente de acuerdo con esa propuesta. Estoy dispuesto a hacerlo de esa manera.

Tengo que decir que si no ha habido más comparecencias mías para este tema en el año 1994 no se ha debido a mi voluntad, lo puedo expresar claramente; ha sido debido a las muchas ocupaciones que SS. SS. tienen y por la imposibilidad de encajar fechas que pudieran hacerlas posible. Haré todo lo posible, a pesar de que, como SS. SS. saben, estoy, como es lógico —para eso estoy en el puesto que estoy— mucho de viaje, pero me comprometo, porque la prioridad número uno es el Parlamento y el control que éste establece sobre el Ejecutivo, a hacer el hueco necesario y buscar las fechas precisas para que se produzcan esas tres comparecencias anuales y, desde luego, haré llegar, por los métodos más rápidos, toda esa documentación.

Dirigiéndome al portavoz del Partido Popular, diré que yo no tengo más que ganas de venir a comparecer. ¿No ve que lo nuestro, como diría aquél, va estupendamente? A pesar de algunas consideraciones que voy a hacer ahora a S. S., no existe ningún interés, pero ninguno, se lo puedo

garantizar —y se lo digo con toda sinceridad, y no sólo por cortesía parlamentaria—, en regatear, en ocultar y en retrasar cifras. ¡Si son magníficas! ¡Son excelentes! ¡Si cuando se están manejando cifras muy negativas las nuestras son magníficas! No tengo ningún interés, todo lo contrario; le puedo garantizar que no hay ningún deseo de obstaculizar la labor parlamentaria, de ninguna manera; se lo puedo garantizar. En segundo lugar, no es un procedimiento, se lo digo a su señoría y a todos los miembros de la Cámara; no hay ningún interés, no sólo porque tengo desde hace muchísimo tiempo muy claramente delimitada la prioridad de lo que supone el control parlamentario del Ejecutivo, que me parece una labor absolutamente fundamental, sino porque ese control lo hago con gusto, porque, efectivamente, mientras no cambien las cosas, y no han cambiado negativamente, estoy trayendo noticias de un sector que para bien del país, no sólo del Gobierno, sino del país, es muy positivo.

Por tanto, garantizo a su señoría que no hay ni falta de respeto a la Cámara ni intención de obstaculizar la labor parlamentaria, que me comprometo aquí y ahora a enviar la documentación con la mayor rapidez y a comparecer según el calendario que ha establecido el propio Presidente. Lo que sí ruego a SS. SS., dentro de lo que es el funcionamiento de la Comisión, es que sí se me permita poder venir, porque, como digo, en la última parte del año fue prácticamente imposible conseguir obtener una fecha para mi comparecencia. Pero, ciertamente, no quiero dedicar más tiempo a este tema y al de los retrasos, porque de verdad, lo digo con absoluta convicción y seriedad, no existe ninguna intención ni actitud de bloqueo ni de obstaculización, ni de intentar que el desarrollo de la labor parlamentaria no se lleve a cabo, y ello por razones objetivas, por razones de convicción democrática de lo que supone el control parlamentario del Ejecutivo y por razones, además, de conveniencia política, puesto que lo que hablo y sobre lo que traigo datos es sumamente positivo.

Utilizando la metodología del señor portavoz del Grupo Popular, punto y aparte. Y paso a la segunda parte de las consideraciones, sobre el tema que nos ocupa, y no la forma sino el fondo.

En ningún momento, desde un punto de vista de análisis riguroso de la realidad del sector exterior se puede admitir que ha habido un deterioro de este sector porque no existe ese deterioro. Es decir, vuelvo a insistir en mis argumentos principales: no se puede decir que el año 1993, que fue un año de atonía de la demanda interna, que fue un año en el que no crecieron las importaciones, fue un año de éxito en el sector exterior, que lo fue; cuando en el año 1994 nos enfrentamos a una situación de una economía muchísimo más dinámica, con unas importaciones en crecimiento, no se puede decir que prácticamente repetir déficit comercial sea un mal resultado, y no hay un inicio de una tendencia de empeoramiento, ni mucho menos, como he podido advertir en las previsiones que tenemos para el año 1995. No hay, por tanto, una preocupación.

Su señoría pregunta, con razón, qué pasará en el año 1996. A estas alturas no puedo hacer predicciones sobre el año 1996. Por mi parte sería excesivamente aventurado ha-

cerlo, pero puedo decir que muchos de los elementos que he utilizado en mi análisis avalan la tesis de que sí estamos cada vez más con un acompasamiento en nuestro modelo de crecimiento. Utilizando las palabras del portavoz del Grupo Socialista, señor Caballero, tengo que decir que no sólo porque así ha ocurrido, sino también porque así se ha querido, estamos desarrollando o queremos desarrollar un modelo de crecimiento que acompase crecimiento de la demanda externa y de la demanda interna, porque no creemos que sea bueno que el país esté sistemáticamente basculando su crecimiento o su modelo de crecimiento única y exclusivamente en la demanda externa, porque eso no es bueno. Por ello es por lo que, cuando nosotros hablamos para el año 1995 de que la participación del sector exterior en la formación del producto interior bruto va a ser menor, no lo decimos con tristeza ni lo decimos con resignación, lo decimos con bastante optimismo, porque efectivamente se está produciendo un relevo que nos parece oportuno, y es que la demanda interna crezca. Tiene que crecer la formación bruta de capital, tiene que crecer la inversión, tiene que crecer el consumo. Y, efectivamente, el modelo razonable, como decía el señor Caballero, es que se acompase el crecimiento de la demanda interna con el de la demanda exterior y que, evidentemente, en las fases del ciclo haya veces en que sea la demanda externa la que tenga un mayor grado de protagonismo que la demanda interna, lo cual no es malo dentro de ese grado de internacionalización que creemos que es absolutamente fundamental.

Estoy completamente de acuerdo con SS. SS. en la necesidad de seguir avanzando en la política de reformas estructurales. Lo ha dicho el portavoz del Grupo Popular, lo ha dicho el portavoz de Izquierda Unida, lo ha dicho el portavoz del Grupo Vasco y, cómo no, el del Partido Socialista ha insistido en el mismo aspecto. Estamos absolutamente de acuerdo. Creemos que muchas de las mejoras que se puedan producir en el nivel de la competitividad de la economía española pasan por reformas de carácter estructural. Hay que hacer —como se han hecho— muchos ajustes, tanto en la oferta como en la situación de la industria española en general, pero es verdad que hay que seguir en el camino de las reformas estructurales.

Se han mencionado las situaciones de monopolio. Se ha mencionado la no disciplina a las leyes de la competencia de determinados sectores que están abrigados de la competencia externa, pero que no lo van a estar en el futuro. Yo puedo garantizar a SS. SS. que, desde luego, la voluntad del Gobierno es continuar con la política de reformas estructurales, algunas de las cuales están recogidas en la política económica, están recogidas en la política económica, están recogidas en la Ley de Presupuestos y Ley de acompañamiento y, muy recientemente, algunas de ellas están incluidas en la resolución aprobada en el debate del estado de la Nación.

No creo, sinceramente, que se pueda decir —y lo digo desde una posición de rigor económico— que el hecho de que se estén importando materias primas y semimanufacturas pueda considerarse como una señal de deterioro del tejido industrial. Esto no es correcto. Tengo que decir que no lo es, y tengo que contestar al mismo tiempo tanto al

portavoz del Grupo Popular como al del Grupo Socialista, cuando al hablar de semimanufacturas parece que se enciende una luz roja. La exportación de semimanufacturas crece también. En el año 1994 creció un 30 por ciento. Y vuelvo al tema del comercio intraindustrial: no es que estemos importando semimanufacturas en un porcentaje relativamente importante porque no las tenemos y hay que iniciar tal vez un cierto proceso de sustitución de importaciones, es que importamos semimanufacturas pero exportamos semimanufacturas. Porque, efectivamente, hay una parte muy importante de nuestro comercio industrial que es comercio intraindustrial. Por ello, no es suficientemente preocupante preguntarnos por qué importamos semimanufacturas o por qué importamos materias primas. Importamos materias primas porque no las tenemos, y ahí sí que no exportamos materias primas; nuestro porcentaje de crecimiento de exportación de materias primas es muy bajo. Pero el crecimiento de la importación de semimanufacturas es tan importante como el crecimiento de exportación de semimanufacturas. Por tanto, no se puede hablar de deterioro del comercio exterior; no hay deterioro, es una situación saneada del comercio exterior, y sólo hablando del comercio exterior de bienes, sin entrar, por supuesto, en el tema del turismo.

Sobre el tema del turismo (y me van a permitir SS. SS., aunque quiero ir contestando a cada una de SS. SS. por orden, que en ciertos casos conteste a varios simultáneamente en algunos puntos), tanto al portavoz del Grupo de Izquierda Unida como al representante del Grupo Socialista les tengo que decir que el turismo, claro está, es muy importante. Esta economía tiene el 60 por ciento de su actividad en los servicios. Afortunadamente, y de manera muy estable, tiene un sector que se llama turismo. Yo no creo que haya una connotación tercermundista en que los ingresos por turismo sean extraordinariamente importantes y compensen el déficit comercial. Porque SS. SS. tienen que reconocer, en cuanto analicen un poquito a fondo la estructura económica de nuestro país, que este país va a tener déficit comercial prácticamente siempre, porque no produce petróleo, porque no produce suficiente carbón y porque no produce suficientes materias primas. Por lo tanto, lo natural es que, arriba o abajo, tenga déficit comercial, lo cual no es malo; eso indica que es una economía dinámica y activa. Pero no puede pensarse que el hecho de que un determinado déficit comercial —que no es preocupante, como lo es el del año 1994— por el hecho de que sea compensado por el sector turismo, que con orgullo somos el segundo país del mundo en estructura turística, ni me parece una corrección tercermundista del déficit ni me parece que sea algo censurable. Es muy saludable y yo creo —y coincido con lo que decía el portavoz del Grupo Socialista— que, además, no sea coyuntural. No es solamente que haya guerras en el Mediterráneo oriental, es que creo que existe, y debemos estar todos orgullosos de ello, un magnífico sector turístico en España, en cantidad y en calidad. En cantidad, solamente el número de plazas hoteleras que hay en Palma de Mallorca supera toda la oferta de Grecia. Y esto no ocurre por una guerra coyuntural, eso es porque durante muchos años el sector empresarial del turismo ha

desarrollado su actividad. Por ello, sinceramente no apunto como negativo el dato de que el ajuste del déficit comercial se produzca a través del sector turismo.

Por otra parte, en lo que se refiere al deterioro —y con ello quería terminar de contestar el señor Aguirre—, yo creo que no se puede afirmar en absoluto, sino todo lo contrario; no se puede decir que la tendencia de corrección del déficit comercial se ha quebrado. No; el déficit comercial está en una situación sumamente bien ajustada y las previsiones que tenemos para el año 1995 son que va a continuar así. Porque si vamos a crecer, como nos reconocen la mayoría de los analistas internacionales y no sólo los nacionales, al 3 ó 3,1 por ciento, el que sigamos manteniendo un ligero incremento del déficit comercial en torno al 12 por ciento, o que se va a corregir igualmente a través de la balanza de servicio de transferencias, me parece que es un buen indicador. Por tanto, desde un punto de vista de puro rigor de análisis económico, no se ha quebrado esa tendencia.

Sí quiero decirle a S. S., por otra parte —y me parece que es importante—, que no sé si he utilizado la palabra espectacular, al hablar del crecimiento de las importaciones; creo que no, pero si la he utilizado, lo acepto. Entonces permítame S. S. que le diga que más espectacular es el crecimiento de las exportaciones, puesto que está 10 puntos por encima. Si el apelativo le gusta para la importación, y lo he dicho, lo acepto, pero también lo aplico para la exportación porque ha ido muy por encima del crecimiento de las importaciones.

¿Por qué ése es otro elemento muy importante que S. S. me permite tratar? ¿Por qué es tan importante que confiamos en cómo está evolucionando el sector exterior? Porque no es que el sector exterior tenga déficit por estar la importación creciendo mucho más rápidamente que las exportaciones, sino porque, a pesar del crecimiento de las importaciones en unas cifras sumamente saneadas, siguen creciendo más las exportaciones y seguimos ganando cuota de mercado. Por lo tanto, no me puede parecer preocupante ni desde el punto de vista estricto de la política comercial ni desde el punto de vista del impacto que sobre la política comercial tiene la componente sector exterior. Por ello acepto totalmente el término. Como bien dice S. S., el incremento es espectacular, pero el de las exportaciones aún es más espectacular: 10 puntos más de espectacularidad.

En relación al comentario que ha realizado S. S. referente a las cifras ofrecidas por el Banco de España le diré lo siguiente. El Banco de España dice en la página 2 del informe que S. S. menciona, que el déficit comercial —se refiere primero a diciembre— se mantuvo prácticamente estable, fruto del superior crecimiento de las exportaciones —39 por ciento— en relación con el incremento de las importaciones —32 por ciento—. Por su parte, el superávit de servicios se incrementó notablemente como consecuencia del incremento en 6 por ciento de los ingresos netos por turismo. A continuación dice, referido al año entero: «El déficit comercial aumentó ligeramente en un 2 por ciento durante 1994.» Y añade después: «Por todo ello, el saldo conjunto de la balanza comercial y de servicios experi-

mentó una notable mejoría al registrar un saldo próximo al equilibrio en 1994, frente a un déficit de 461.000 millones en el año 1993.» En otra parte del informe que mencionaba S. S. se dice que el pequeño deterioro del déficit comercial, en un mes —que no fue diciembre sino noviembre— se debió no tanto a que la balanza comercial tuviera un comportamiento negativo sino a que, mientras, el saldo conjunto de la balanza comercial y de servicio mejoró ligeramente. Y tocó el tema que he mencionado en mi intervención ante SS. SS. en relación al famoso lavado del cupón y del impacto que ello tenía, agrandando un poco la cifra del déficit corriente.

Por tanto, no creo que debamos, desde un punto de vista de análisis riguroso de la política económica, decir que en estos momentos existen sombras o nubarrones sobre la evolución del sector exterior y sobre el impacto que éste va a tener en la actividad económica. Creo, sinceramente, que los datos son razonablemente optimistas, y no sólo por la política del Gobierno sino, afortunadamente (con esto quería responder más en profundidad a una serie de comentarios que ha hecho el portavoz del Grupo Vasco), por la competitividad de la economía española.

En lo que se refiere a algunos de los comentarios que había hecho el portavoz del Grupo de Izquierda Unida, debo repetirle, con toda honestidad, que no se degrada el tejido industrial por el hecho de que tengamos una alta elasticidad, de que nuestra economía tenga una alta elasticidad sobre el comportamiento de otras economías; es la resultante normal de un proceso de integración en el que, de manera unánime, decidimos los españoles entrar a partir del año 1986. Es un resultado absolutamente lógico, que no es negativo ni peyorativo en sí mismo. Que tengan alta elasticidad nuestras variables económicas dependiendo del resto indica esa integración, que no es mala. Evidentemente que he dicho que la moderación de los salarios y de los precios es fundamental en la ganancia de competitividad. Le diré por pura tautología, señoría, que para que la inflación no suba está claro que lo más importante es contener los precios. Estamos diciendo lo mismo. No es lo único —lleva toda la razón—, existen otros mecanismos, pero también estamos haciendo hincapié en ellos.

Por lo tanto, de lo que sí somos conscientes, y estamos haciendo hincapié en ello, es de que el modelo no puede gravitar única y exclusivamente sobre la política de tipo de cambio. La política de tipo de cambio es importante, pero no la única. Por ello, yo mismo he dicho que estaba absolutamente convencido de que las mejoras de competitividad de las empresas españolas en el año 1995 van a estar más en la vía del ajuste y en la vía de la ganancia de productividad que en la vía de la depreciación del tipo de cambio.

En lo que se refiere a un análisis más a fondo, el portavoz del Grupo Vasco, señor Zabálza, hablaba del diferencial de inflación y del índice de tendencia. Me pedía concretamente el índice de tendencia referido a la última parte del año. En el año 1993, los índices de tendencia de la competitividad se movieron de septiembre a diciembre entre un 87,8, un 88,0, un 86,9 y un 85,5, lo que nos da una media para el último cuatrimestre del 87,5 en el año 1993. Esa misma media para el año 1994 es del 86,9 porque los

indicadores son 87,1, 87,3, 87,0 y, sobre todo, en diciembre, que es muy importante, el 86,5, que hace bajar la media del 87,5 al 86,9. El índice de competitividad ha mejorado en la última parte del año, haciendo un análisis cuatrimestre con cuatrimestre. Es verdad —y también lo he mencionado— que lo es más por el tipo de cambio que por el índice de precios. No obstante, a pesar de que nos gustaría que las cifras de inflación fueran aún menores, las cifras de inflación del año 1994 —y hasta ahora el indicador único que tenemos es el de enero de 1995— indican una desaceleración en ese sentido, y, a pesar de que la cifra de 1994 podría haber sido mejor, ha sido la mejor cifra de inflación, si no recuerdo mal, desde el año 1969.

Le agradezco a S. S. que haya tenido palabras de aliento y de crítica positiva hacia la labor que desarrollan determinadas instituciones, como el Instituto Español de Comercio Exterior, del cual soy Presidente, y le digo que en esa línea vamos a continuar, mejorándola. Este año no sólo va a haber una Expotecnia, como hubo el año pasado en Pekín, sino que con un esfuerzo bastante importante, porque esas exposiciones suponen un esfuerzo de personas y de medios muy grande, vamos a realizar dos Expotecnias: una en Bogotá, a finales de junio, a la cual ya se han apuntado 300 empresarios, es la mayor demanda, por decirlo de alguna manera, de asistencia a Expotecnia que se ha producido en todas las exposiciones de los últimos años, y en Bangkok en diciembre de 1995. Por tanto, esa labor no solamente se va a realizar en esos dos elementos que son importantes, como son las Expotecnias, porque tal vez es la exposición más importante que organiza el Instituto y donde pretende llevar una muestra extraordinariamente representativa del sector industrial español, sino también, como es lógico en toda la política de ferias, en toda la política de misiones comerciales, de planes de empresa, etcétera. En ese sentido, aprovecho para decir que estoy absolutamente a disposición de SS. SS. y de la mesa para poder tener comparecencias referidas a parcelas específicas en las que se puedan explicar políticas con adjetivos de fomento de las exportaciones y de fomento de la actividad exterior de las empresas españolas.

Su señoría lleva razón en que tal vez todavía estamos un poco insuficientemente desarrollados en lo que a marketing de país industrial se refiere. Todavía es poco aleccionador que haya áreas importantísimas de la economía mundial que no nos conozcan como país industrial, a pesar de ser un país industrial sumamente desarrollado, y ésta es la labor que pretendemos llevar a cabo juntamente con las empresas y que creo que estamos consiguiendo en los últimos años.

Creo que es muy importante que los dos elementos estructurales a que S. S. hacía mención, inflación y déficit público, estén en el punto de mira del Gobierno para que no se pierda esa ganancia en el índice de competitividad que haga que sigamos ganando cuotas de mercado en el sector exterior, y, evidentemente, vamos a hacer mucho hincapié no solamente en trabajar con las cifras macro a corto plazo, sino en seguir trabajando en la mejora de un entorno favorable a la actividad económica que haga posible el crecimiento de nuestras exportaciones y de la actividad exterior en general.

Para finalizar los comentarios a las intervenciones de SS. SS. diría que, evidentemente, estamos en disposición de hacer un análisis crítico de fondo a muchos aspectos más desagregados del sector exterior. Vuelvo a hacer mención al tema de las semimanufacturas y al análisis geográfico. Evidentemente, Japón sigue siendo un cliente muy pequeño para nuestro país con el 1,34, pero tengo que decir que es tan difícil entrar en Japón, es tan complicada la penetración en ese país que no tengo más remedio que cantar las loas de haber crecido un cien por cien. Se dice que es muy poco porque la cifra de la que se parte es muy baja. Es verdad, pero es que es prácticamente una coraza la que hay que salvar en ese país, y no porque el Gobierno japonés sea proteccionista o porque tenga mecanismos que no son de recibo en el contexto económico internacional, sino porque existe una auténtica cultura de la no compra al exterior y existe una auténtica barrera en la distribución casi yo diría cultural, y eso hace que, en el caso de Japón por una razón y en el caso de Estados Unidos por otras, nuestra capacidad de penetración todavía sea insuficiente, a pesar de que se dedican muchísimos recursos a los dos países, tanto a Estados Unidos como a Japón, donde se pueden dedicar, no en el crédito ni en la subvención para mejorar nuestra posición financiera, sino en la mejora de las redes comerciales, de las estructuras comerciales de las empresas y de su capacidad de penetración en esos mercados.

Por último, para terminar, diría que el sector exterior de la economía española lo que nos está diciendo también es algo sumamente importante, y es que está cambiando cualitativamente la estructura de nuestra economía, que estamos teniendo cada vez más sectores competitivos y que creo que en el futuro, gracias a los trabajos que se van a llevar a cabo en el Ministerio de Comercio y Turismo y en el resto de la Administración, en el seno de la Organización Mundial de Comercio, vamos a poder analizar sectores claves hasta ahora prácticamente fuera del esquema de la Organización Mundial de Comercio, como son el del comercio de productos textiles, el del comercio de productos agrícolas y, cómo no y muy importante, el del comercio de servicios.

El señor **PRESIDENTE**: Antes de pasar al segundo punto del orden del día, comunico a los señores Diputados que están a su disposición unos ejemplares de un monográfico de hace ya unos meses sobre la problemática del comercio exterior de material de defensa y de doble uso. Lo digo por si les puede servir a sus señorías.

Vamos a suspender la sesión durante tres minutos, antes de pasar al siguiente punto del orden del día.

Se suspende la sesión.

Se reanuda la sesión.

— **DE LA APLICACION DEL REGLAMENTO DEL COMERCIO EXTERIOR DE MATERIAL DE DEFENSA Y DE MATERIAL DE DOBLE USO**

EN LA EXPORTACION DE ARMAMENTO A PAISES EN CONFLICTO, EN SITUACIONES DE CRISIS O QUE SE ENCUENTRAN SOMETIDOS A REGIMENES QUE NO RESPETAN LOS DERECHOS HUMANOS. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO SOCIALISTA. (Número de expediente 212/001346.)

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, se reanuda la sesión con el punto 3.º del orden de día que es la comparecencia asimismo del señor Ruiz Ligeró, para informar de la aplicación del Reglamento del comercio exterior de material de defensa y de material de doble uso en la exportación de armamento a países en conflicto, en situaciones de crisis o que se encuentran sometidos a regímenes que no respetan los derechos humanos. Esta comparecencia es a petición del Grupo Parlamentario Socialista.

Para formular los términos de la comparecencia, por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra la señora Aroz.

La señora **ARÓZ IBÁÑEZ**: Queremos agradecerle, en nombre del Grupo Socialista su presencia señor Secretario de Estado de Comercio Exterior en esta sesión de la Comisión de Economía para atender específicamente nuestra solicitud de comparecencia en relación a esta importante cuestión que atañe a comercio exterior y derechos humanos en terceros países. Esta comparecencia ha sido solicitada por el Grupo Socialista recogiendo la preocupación que nos han trasladado distintas organizaciones no gubernamentales, entre ellas Amnistía Internacional, sección española.

El Grupo Socialista conoce lógicamente la legislación española que entendemos ha asumido toda una serie de compromisos internacionales sobre el control del comercio exterior de materiales estratégicos de carácter industrial y militar y, en particular, conocemos el Reglamento 824/1993 que en su artículo 13 establece los supuestos para la denegación, suspensión y revocación de las autorizaciones administrativas para la exportación de armas, y, entre ellos, el supuesto de cuando existan indicios racionales de que el material de defensa o de doble uso pueda ser empleado en acciones que perturben la paz, la estabilidad o la seguridad a nivel mundial o regional, o que su exportación pueda vulnerar los compromisos internacionales contraídos por España.

No obstante, y coincidiendo el Grupo Socialista en la preocupación que ha motivado esta comparecencia, que comparte buena parte de la sociedad española, preocupada por los derechos humanos y la incidencia del comercio de armas en el respeto a derechos humanos en terceros países, el Grupo Socialista quisiera conocer cuáles son las garantías reales para el cumplimiento de nuestros compromisos internacionales y de nuestras normas nacionales, teniendo en cuenta que estamos en esta cuestión ante una materia declarada clasificada y, por tanto, de difícil transparencia o seguimiento por parte de la opinión pública y la sociedad en general. Esta era la cuestión central que había querido plantearle el Grupo Socialista. Adicionalmente quisiera

plantearle algunas cuestiones como consecuencia de que, con posterioridad a la presentación de la solicitud de comparecencia, se ha producido la aprobación de una resolución por el Parlamento Europeo sobre esta cuestión, una resolución que establece la necesidad de introducir controles europeos en materia de exportación y transferencia de armas, teniendo presente, entre otras consideraciones, la preocupación por el efecto desestabilizador de los conflictos sobre el desarrollo humano y económico en los países del Tercer Mundo. En esta resolución se pide a los Estados miembros y a la Unión Europea, entre otras recomendaciones y peticiones, que apliquen las decisiones del Consejo Europeo de junio de 1991 y de 1992, en el que se adoptaron determinados criterios para controlar las exportaciones de armas y la tecnología de doble uso. En este sentido, señor Secretario de Estado, nuestro Grupo quisiera conocer si todos estos criterios están incorporados en las normas españolas.

También quisiera plantearle una segunda cuestión. La resolución insta a los Estados miembros y a la Unión Europea a que colaboren con las autoridades internacionales competentes, a fin de establecer un código internacional de conducta sobre el control de las transferencias y las exportaciones de armas. En este sentido quisiera preguntarle qué iniciativas va a llevar a cabo el Gobierno español para atender esta recomendación del Parlamento Europeo, que el Grupo Socialista suscribe plenamente.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el Secretario de Estado de Comercio Exterior.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO EXTERIOR** (Ruiz Ligeró): Con las ampliaciones que S. S. acaba de hacer, el motivo de mi comparecencia es suficientemente completo como para poder dejar establecido y presentado en la Comisión cuáles son esos criterios que el Gobierno español está defendiendo, cuáles son las garantías reales de que, efectivamente, se cumplen los compromisos internacionales y cuáles son las iniciativas o la reacción lógica a esa resolución del Parlamento Europeo. De todo ello me van a permitir S. S. que, en algún caso, sin caer en la pesadez, no tenga más remedio que ser ligeramente exhaustivo en la mención de cada una de las obligaciones internacionales y de esos criterios, porque yo creo que es bueno que se conozca en esos términos, ya que, además, por mi condición de Presidente de la Junta interministerial de exportación y de comercio exterior de material de defensa y de doble uso, tengo la doble obligación, como Secretario de Estado y como Presidente de la Junta, de hablar de estos temas.

Sí es verdad, como S. S. ha dicho, que son materias clasificadas —y, por supuesto, no voy a entrar en los temas de materia clasificada—, pero sí creo que se puede ser sumamente transparente en la administración y gestión de las materias clasificadas, y a la conclusión a que voy a llegar en mi intervención es que, en un tema sumamente sensible y delicado, como es el comercio exterior de armas y material de doble uso, se tiene la suficiente reserva y discreción, pero la máxima transparencia en la aplicación de criterios

homogéneos y homologables internacionalmente. Por ello en mi intervención voy a intentar informarles estructurando la misma en tres apartados. En primer lugar, cuál es la coordinación derivada de los diferentes compromisos internacionales que España ha venido suscribiendo en la última década y cuyo fin es erradicar la proliferación de material bélico de destrucción masiva y disminuir el acopio de armas convencionales que puedan alterar y desestabilizar el equilibrio geoestratégico y regional. Ese objetivo es el mismo que la propia resolución del Parlamento Europeo, en términos más o menos parecidos, establece. En segundo lugar, voy a trasladar a SS. SS. la información en cuanto a las obligaciones que a nivel interno adquirió el Gobierno tras la moción del Congreso de los Diputados de 18 de junio de 1991, en la que se instaba al Gobierno a adoptar una serie de acciones en el marco del control del comercio de material de defensa y de material de doble uso. En tercer lugar, voy a hablar de los compromisos que se derivarán, tras su entrada en vigor en marzo de 1995 —eso es lo previsto—, de una reglamentación comunitaria de control de exportaciones de material de doble uso. Todo ello junto con las decisiones que en el marco de la política exterior y de seguridad común, la PESC, se han venido tomando en relación con el material de defensa.

Pasemos, en primer lugar, a analizar la cooperación internacional en el control de las exportaciones estratégicas. Quiero decir a SS. SS., tal como indicaba antes el Presidente de la Comisión, que para mayor detalle e información publicamos el año pasado, concretamente en el número del mes de abril, un monográfico bastante completo sobre el control del comercio exterior de material de defensa y material de doble uso que, sabiendo que lo van a tener SS. SS., en algunos casos me van a permitir que no haga demasiado hincapié en determinados detalles normativos, porque siempre les voy a estar haciendo referencia, tanto a la norma que establece la Junta, que es consecuencia de una ley orgánica, como a la publicación monográfica de este número de información comercial española mensual.

El Comité Multilateral de París, el denominado Cocom, era una organización creada en 1950, a la que España se adhiere después de muchas discusiones y polémicas internas, en 1985. El objeto del control de ese organismo, del Cocom, era el control del material de defensa convencional, el que normalmente llamamos armamento, junto —y ésa era una parte más compleja— con el material de doble uso relacionado con la defensa. Este foro internacional permitió configurar que todos los países miembros, hasta la fecha de su desaparición oficial, que fue hace un año, en marzo de 1994, establecieran un sistema muy completo de control de exportaciones que abarcaba medidas comerciales de autorización, prácticas aduaneras y la necesidad de disponer de sanciones, incluso penales, para el caso de incumplimiento de los controles.

Si bien es cierto que los países de especial preocupación para el Cocom en aquel momento eran los pertenecientes a la esfera de la ex Unión Soviética, el funcionamiento era «erga omnes», era para todos, es decir, permitía someter a control cualquier material de defensa o de doble

uso incluido en sus listas a cualquier país destinatario. Digo sus listas y es importante hacer hincapié en ese tema, porque la columna vertebral o el eje de acción del Cocom eran las listas.

Tras la desaparición del Cocom, y en espera de que se concluyan las conversaciones para constituir el nuevo foro, aquel que sustituya al Cocom que controle esencialmente el mismo tipo de materiales, España, como el resto de miembros colaboradores del mismo, mantiene bajo control nacional, según nuestra legislación vigente, todo el material de defensa y de doble uso del antiguo Cocom. Quiero hacer hincapié en ello, porque el hecho de que el Cocom haya desaparecido y el nuevo foro todavía no esté en vigor, no quiere decir que estemos legalmente, o desde el punto de vista normativo, en tierra de nadie, seguimos aplicando nuestra normativa interna y seguimos aplicando, con las modificaciones que hay que introducir casi mensualmente, las listas del antiguo Cocom, listas que en el caso del material de doble uso han sido extraordinariamente difíciles y complicadas de elaborar, porque así como SS. SS. son conscientes de que es bastante fácil definir un arma de guerra o un material de defensa, no lo es tanto definir lo que son materiales de doble uso. Dicho en términos anecdóticos, una resistencia eléctrica en un misil es material de doble uso que va a la defensa y una resistencia eléctrica en una plancha es una plancha doméstica. Sin embargo existen otra serie de factores importantes que hacen que tengas que controlar muchas veces prácticamente el 90 por ciento de productos industriales porque pueden ser efectivamente material de doble uso.

Aparte del nuevo foro del que más adelante hablaré, existe otro campo que es el de la no proliferación química y biológica. En su momento, la guerra Irán-Irak y algunos otros conflictos de carácter regional, pusieron otra vez sobre el tapete el peligro de que alguno de los países beligerantes estuvieran haciendo uso de armas químicas o biológicas y en ese sentido se creó, en el año 1985, el denominado «grupo australiano» al que España se adhirió en ese mismo año. Aunque en un principio el objeto de control era solamente una lista de productos químicos, poco a poco se ha ido ampliando su radio de acción abarcando también en la actualidad una serie de agentes patógenos para hombres, para animales y plantas, así como los equipos y tecnologías que pueden servir para su fabricación y detección. El funcionamiento de este foro es también «erga omnes», es decir, se aplica sin discriminación. En el ámbito químico y biológico cabe también mencionar la convención de armas biológicas y toxinas, de 1972, y la convención de armas químicas, que está actualmente en fase de ratificación.

Vemos, por tanto, que la actividad en la que España se está viendo inmersa desde el año 1985, en el ámbito de la no proliferación química y biológica, es muy importante.

Seguidamente, existe otro campo también sumamente importante que es el de la no proliferación nuclear. Se trata de una de las áreas más complejas y que ha sufrido mayores transformaciones. Existe el Tratado de No Proliferación Nuclear, el TNP, que entró en vigor el 5 de marzo de 1970 y al que España se adhirió en el momento de su in-

corporación a las Comunidades Europeas. Hay que destacar que en el grupo de suministradores nucleares que elaboró en 1975, las directrices de Londres, España está participando muy activamente y el objeto de esas directrices es controlar la exportación de ciertos materiales nucleares, pero no sólo los materiales, sino también las tecnologías de manipulación y uso de los mismos, a las que España se incorporó en 1988.

En esencia este grupo de suministradores nucleares controla la exportación de dos listas de productos y tecnologías. Una primera lista de carácter estrictamente nuclear, que viene detallada en la circular informativa número 254, parte primera, de la Organización Internacional de la Energía Atómica, y una segunda lista de productos y tecnologías de doble uso nuclear industrial, catalogada en la circular 254, parte segunda, también de la Organización de la Energía Atómica.

El grupo de países del GSN someten la exportación de dichos productos y tecnologías nucleares a un control también «erga omnes», exigiendo un estricto cumplimiento de una serie de salvaguardias totales al país importador para garantizar el uso pacífico de la energía atómica.

Finalmente, y dentro del grupo TNP, existe un grupo de países denominados Comité Zangger, encargado de progresar en los aspectos de control a la exportación dentro del propio Tratado, y España se incorporó a este Comité el 17 de mayo de 1993. Por último, destacaremos como foros internacionales en los que España participa, el del Régimen de Control de Tecnología de Misiles.

Hemos visto, por tanto, por una parte, armas convencionales, material de doble uso, química y biológica, nuclear y ahora tecnología de misiles, el MTCR. Este foro multilateral, que se centró en el ámbito de la no proliferación de misiles con capacidad nuclear, química o biológica, nació el 16 de abril de 1987, incorporándose España en marzo de 1989. Si bien en el primer momento su objetivo era evitar la proliferación de vectores con capacidad de carga útil superior a 500 kilos y capaces de alcanzar al menos los 300 kilómetros, con el paso de los años, y debido al desarrollo tecnológico y a la proliferación de programas de algunos países en el campo químico y biológico, se ha producido en su seno una ampliación de los productos y tecnologías bajo control para incluir cualquier misil con capacidad de transportar un arma de destrucción masiva.

En resumen, la pertenencia de España a estos cuatro foros que acabo de mencionar supone lo siguiente. En primer lugar, la garantía de estar incluida en el grupo de países que han apostado por someter su exportación a un estricto control, con el fin de evitar al máximo el riesgo de proliferación, tanto de armas convencionales como de armas de destrucción masiva.

En segundo lugar, coordinar nuestra política de exportaciones de materiales estratégicos con la de los países de nuestro entorno, concretamente los de la Unión Europea.

En tercer lugar, facilitar las transacciones comerciales entre los miembros de cada foro multilateral, lo que sin duda supone un apoyo para el sector industrial español de alta tecnología no sólo militar, sino fundamentalmente civil.

Por último, fortalecer las garantías del uso final declarado por el importador que es una pieza clave en el momento de autorizar una exportación, ya que se dispone de una amplia información proveniente de otros países socios sobre las actividades que determinados destinatarios o determinados países pueden estar llevando a cabo y que puedan socavar los criterios establecidos por nuestra Ley Orgánica 3/1992 (en su artículo 2.º) a la que hacía mención a SS. SS. que está juntamente con el número monográfico de Información Comercial Española. Sobre este tema volveré más adelante porque considero que es de indudable importancia.

Tras analizar esos diferentes acuerdos internacionales de control a la exportación de materiales estratégicos suscritos por España, podemos pasar a considerar el segundo bloque de compromisos adquiridos por el Gobierno y que se derivan no ya de nuestros compromisos internacionales, sino de los compromisos internos consecuencia de la aprobación de la moción a que antes hacía mención, en este Congreso de los Diputados, el 18 de junio de 1991. En esa moción se decía, en primer lugar, que se promoverá tanto en el ámbito de la Comunidad Económica Europea como en el de las Naciones Unidas, la creación de un Registro internacional sobre transferencias de armas.

En respuesta a ello cabe decir que España apoyó la creación del Registro de armas en las Naciones Unidas, el cual comenzó a funcionar, de hecho, en el año 1992. Dicho registro, aprobado en la resolución 46/361, recoge las importaciones y exportaciones de armas realizadas por cada país, dividiendo éstas en siete categorías correspondientes a toda la serie de equipos que no aburre a SS. SS. en pormenorizar: carros de combate, vehículos blindados de combate, sistemas de artillería de grueso calibre, aviones, etcétera. España comunicó sus datos de importación y exportación de armas correspondientes a las mencionadas categorías de los años 1992 y 1993 y en breve, en cumpliendo los plazos establecidos, informará de los correspondientes a 1994.

Por otra parte, en el seno del nuevo foro, cuyos trabajos, como he dicho anteriormente, sustituirán al antiguo Cocom y tal y como mencioné anteriormente, se está estudiando mejorar la información que se suministra a dicho Registro de Naciones Unidas y las líneas de mejora van fundamentalmente por detallar mucho más los datos, tanto de exportación como de importación; aumentar la frecuencia del suministro de datos a dicho registro y la posibilidad de ampliar las categorías de armas de cuyo comercio exterior hay que informar. Esos son los tres elementos básicos que nosotros estamos dispuestos a tener en cuenta y estamos haciendo los mayores esfuerzos por aportar esa mejora en el Registro de Naciones Unidas; introducir mayor periodicidad, ampliación de otras armas que no están incluidos, como he dicho anteriormente, así como detallar elementos que el registro necesita referido a países clientes, etcétera. Cuando se llegue a un acuerdo en el seno del nuevo foro sobre esta mejora del registro, se hará una propuesta concreta a Naciones Unidas para adaptar su Registro de armas.

El segundo punto de la mencionada moción se refería a una cuestión muy importante, y sobre el que también quiero hacer mucho hincapié a SS. SS. porque últimamente algunos sectores de la prensa están dando una información que entendemos no es correcta y falta a la verdad, y es aquélla que decía que se excluirá el uso de los Fondos de ayuda al desarrollo para la financiación de armas y se apoyará la concertación internacional en este sentido desde 1991. Pero no sólo desde 1991; puedo garantizar que desde antes de 1991, de forma clara y tajante, el Ejecutivo no ha aprobado ninguna financiación con créditos de Fondo de Ayuda al Desarrollo a proyectos de exportación de armas e incluso con anterioridad, como digo, a esta moción de 1991. Este es un hecho fehaciente que pone de manifiesto la voluntad invariable del Gobierno en este sentido. Otra cosa, y ha habido veces en que se ha introducido, creo yo, cierta intoxicación en las noticias, es que si hay una exportación de señales de tráfico para la policía de Yakarta, lo último que aparecía en uno de los periódicos, decir que eso es exportación de armas y que forma parte de un paquete completo de uso civil para que funcionen los semáforos de la ciudad de Yakarta, de verdad y con mucho respecto, es querer coger el rábano por las hojas; es decir, una cosa es material de defensa o de doble uso.

La segunda apreciación que quiero hacer es que claro que el material de doble uso se financia. ¿Cómo no vamos a financiar un torno? ¿Cómo no vamos a financiar una planta generadora? Si esa planta generadora está en una planta nuclear es material de doble uso y, en otro caso no, con lo cual claro que nosotros hemos financiado material de doble uso, pero material de doble uso que no iba a la defensa. Por tanto, creo que es importante clarificar suficientemente este punto.

Se ha hecho caso total y sin ninguna excepción a la resolución del Parlamento español de 1991 y desde 1991 no ha habido una sola financiación, con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo, de armamento o material de defensa, punto número uno; y, punto número dos, existen exportaciones de material de doble uso que, efectivamente, son financiadas. Es completamente imposible y sería imposible que no pudiera ser financiado el material de doble uso, pero no de defensa o de armamento.

El tercer punto de la moción se refiere a que continuarán los esfuerzos de armonización de los sistemas de control de las exportaciones en el ámbito de la Comunidad Económica Europea respecto del comercio de material de defensa y de doble uso, y que España, por su parte, adoptará un régimen de infracciones y sanciones en esta materia homologable al de los países de nuestro entorno, y también se promoverá la racionalización del sector en el ámbito europeo. Señorías, en este campo hay que distinguir, por una parte, las acciones que se llevan a cabo para materiales de doble uso y las relativas a material de defensa. Con un carácter global yo creo que, tal y como he comentado anteriormente, como miembros y colaboradores del antiguo Cocom, el grado de integración de los sistemas de control es cada vez mayor y el hecho de nuestra pertenencia al «grupo australiano», al grupo de suministradores nu-

cleares, o al régimen de tecnología de misiles, avala que vamos en ese camino.

Todavía existen diferencias entre los Estados miembros de la Unión Europea, por lo que a finales de 1991 comenzaron una serie de contactos, que primero fueron a nivel informal y después ya se hicieron de forma mucho más formal, en los que once miembros del Cocom, más Irlanda, que es comunitario pero no era miembro del Cocom, tenía estatus de colaborador, decidieron reunirse incluso a nivel de ministros, para poder llegar a una homogeneización de las políticas de todos los países de la Unión Europea.

Respecto a los trabajos comunitarios y para no cansar a SS. SS. diré que el grupo «ad hoc» del Consejo de Asuntos Generales de la Unión Europea, que es donde normalmente se tratan estos temas, ha venido desarrollando sus deliberaciones desde principios de 1992 y ha concluido su labor a finales de 1994. El Consejo de Ministros de Asuntos Generales de la Unión Europea, en las reuniones de los días 19 y 20 de diciembre aprobó los textos finales de dos documentos: el primero de ellos, el Reglamento comunitario número 3381/94 del Consejo, por el que se establece un régimen comunitario de control de las exportaciones de doble uso, y la decisión del Consejo número 94/942, PESC, relativa a la acción común adoptada por el Consejo sobre la base del artículo J.3 del Tratado de la Unión Europea, referente al control de las exportaciones de doble uso. Ambos textos, publicados en el «Diario Oficial» número L-367, de 31 de diciembre de 1994, entrarán en vigor en marzo de 1995. Sin entrar en detalles, considero importante destacar muy rápidamente los elementos esenciales que desarrollan este paquete legislativo comunitario.

Primero, debido a la naturaleza propia de un reglamento y de acción común, según el artículo J.3 del Tratado de la Unión, éstos son de directa aplicación en todos los Estados miembros, lo que supone una armonización inmediata de los principales aspectos de un sistema de control de exportaciones de doble uso.

En segundo lugar, publica una lista común de bienes y tecnologías de doble uso para toda la Unión Europea, que introduce como gran novedad que se trata de una sola lista (es importante), que aglutina de forma coherente y clara todas las listas de doble uso de los diferentes foros multilaterales de los que son miembros cada uno de los Estados miembros de la Unión Europea. Se trata de un trabajo de enorme complejidad técnica; si complejo técnicamente es la elaboración de listas nacionales, casar listas de una serie de países es aún más complicado; pero se puede decir que esta labor es muy positiva. Si comparan las listas publicadas en España como anejos al Real Decreto del año 1988, y la que va a aparecer como Anejo 1 de la decisión del Consejo, de inminente publicación, se podrá cotejar que hay una mejora muy sustancial en dichas listas.

En tercer lugar, se incluye una cláusula, que podríamos llamar cláusula escoba, para toda la Unión Europea, según la cual cualquier producto o tecnología puede estar sometido a autorización de exportación, aunque —esto es im-

portante señalarlo— no aparezca incluido en la lista de control mencionada anteriormente, si hay constatación de que va a ser utilizado en un programa de armas de destrucción masiva. Esto es muy importante porque da mayores capacidades a los ejecutivos para poder actuar en este campo. Es verdad que nosotros, España, ya disponía de un Real decreto, el 824/1993, de 28 de mayo, que establecía una cláusula de este tipo con unas características similares a las que están en el Reglamento del Consejo. Bueno, en cierta medida, hemos sido pioneros de ese Reglamento del Consejo.

En cuarto lugar, se establece una lista de líneas directrices o criterios que deberán tomarse en consideración a la hora de autorizar o no una exportación de doble uso. Los criterios fundamentales son: los compromisos que hayan contraído, en virtud de acuerdos internacionales sobre no proliferación; las obligaciones que les incumban con arreglo a sanciones impuestas por el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, o que estén convenidas en foros internacionales; consideraciones de política nacional exterior y de política de seguridad, incluidas cuando proceda las que abarquen a todos los criterios que están convenidos en el Consejo Europeo de Luxemburgo, de junio de 1991 y de Lisboa, de junio de 1992; y toda la serie de consideraciones relativas —muy importante— al presunto uso final y desvío de dichos bienes.

Esta armonización de criterios de autorización, que son en sentido contrario a los de denegación o revocación, creo que están en línea con lo que el Gobierno ha venido aplicando respecto a la ya mencionada Ley Orgánica 3/1992, que decía literalmente que para la concesión, denegación o revocación de autorizaciones para la exportación de material de defensa de doble uso, se tendrán en cuenta, entre otros, la existencia de indicios racionales de que el material de defensa de doble uso pueda ser empleado en acciones que perturben la paz, la estabilidad o la seguridad a nivel mundial o regional, o que su exportación pueda vulnerar los compromisos internacionales contraídos por España. Yo creo que era suficientemente explícita, y también se incorpora a nuestro acervo jurídico una vez que nos vamos a someter, por directa aplicación, al Reglamento de la Unión Europea.

Con el cumplimiento de todas estas directrices se está, creo yo (ahí contesto a S. S. concretamente), en la línea de la resolución del Parlamento Europeo, de 19 de enero de 1995, en relación con el control en materia de exportación y transferencia de armas.

En quinto lugar, se crea un grupo de coordinación que vigilará el cumplimiento de esta normativa. Permitirá intercambiar información entre los Estados miembros de la Unión Europea, aclarará cuantas dudas o problemas puedan ir surgiendo en aplicación de esta legislación y este grupo será el encargado de promover cualquier modificación que afecte a los textos del reglamento o de la acción común de referencia. Se potencia, en definitiva, una clara coordinación administrativa y armonización de todos los Estados de la Unión.

Sexto y último, se establece por parte de los Estados miembros la obligación de tomar medidas adecuadas para

garantizar la plena aplicación de todo lo que está dispuesto y, en particular, lo relativo a sanciones a aplicar en caso de incumplimiento. Se dice, es verdad, que esas sanciones deberán tener un carácter efectivo, proporcionado y disuasorio; no podía ser menos, cuando estamos tratando de armas y de material bélico, que el efecto sea disuasorio.

El Gobierno propuso a las Cortes Generales, y éstas aprobaron, la ley orgánica a que ya he hecho mención en varias ocasiones, la de 1992, que estableció supuestos nuevos de contrabando a introducir en la Ley Orgánica 7/1982, de 13 de julio, de Delitos e Infracciones Administrativas, y que la nueva ley de contrabando, la que está en discusión, va a recoger igualmente.

A veces ha sido un elemento importante el tema de las sanciones, porque, siendo importante el tema del control, que lo es «a priori» y muy importante, siempre cabe la posibilidad, y sería necio no admitirlo, de que haya casos ese control en que no funcione, y se lleven a cabo, como es claro, situaciones de infracción y de no cumplimiento de las normas. Es verdad que en un pasado muy reciente no teníamos posibilidad de una sanción suficientemente disuasoria, proporcionada y eficaz, y creemos que con las incorporaciones en la nueva ley de contrabando, y de modificaciones, incluso, si no recuerdo mal, en el Código Penal, se podrán combatir claramente esas conductas fuera del cumplimiento de la normativa.

En otro orden de cosas, y en relación con el material de defensa, que cae de lleno en el artículo 223 del Tratado de Roma, la regulación es competencia de los Estados miembros, no es comunitaria, pero ello no significa que no pueda ser objeto de una normativa comunitaria. Los Estados miembros intentan coordinar sus acciones y la aprobación del Tratado de la Unión Europea en Maastricht permite dar un salto cualitativo y avanzar en todo lo referente a la famosa política PESC (política exterior y de seguridad común), y están trabajando diversos grupos europeos para potenciar los acuerdos, a que hacía antes mención, de cooperación política europea.

Les ahorro la descripción de una serie de grupos internos dentro del grupo PESC. Debo decir que los trabajos de los ahora quince miembros abarcan un nuevo ámbito de la Unión Europea, y no solamente el ámbito de la Unión Europea, sino también el de la Unión Europea Occidental, y el Grupo de Armamentos de Europa Occidental, el denominado GAEO, que están trabajando dentro de distintos grupos y que estudian tres aspectos básicos: la política industrial de armamento, a nivel europeo; la política de exportaciones europeas de armamento; y la política de adquisiciones de armas en Europa. Se trata de un proyecto bastante ambicioso; consideramos que todavía es un poco pronto para tener un papel final, pero creo que avala que la actividad comunitaria en estos temas, desde el año 1992, haya sido creciente.

Finalmente, me referiré al último punto incluido en la moción, de 18 de junio de 1991, que instaba al Gobierno a avanzar en el perfeccionamiento y ampliación de los acuerdos, organismos, y procedimientos existentes dirigidos al control del comercio de material de defensa y de

productos y tecnologías de doble uso, simultánea y coordinadamente con nuestros socios y aliados.

Este aspecto viene a recapitular el conjunto de la moción. Me va a permitir igualmente resumir cuáles son las acciones llevadas a cabo por el Gobierno, algunas de las cuales ya he mencionado anteriormente, pero que permitirá a SS. SS. tener, creo yo, una idea de conjunto de la política que se ha seguido en línea paralela con el desarrollo de tecnologías y de nuevas técnicas que hacen que sistemáticamente éste sea un sector vivo, en el que se tienen que estar permanentemente modificando, no solamente las listas de países, por el grado de peligrosidad o de belicosidad, sino también —lo que es muy importante— las listas de los productos.

En este momento el cuerpo legal más importante de control es el Real decreto 480, del año 1988, que crea la Junta interministerial de exportación de material de defensa y material de doble uso. Esa Junta interministerial, como decía anteriormente, está presidida por el Secretario de Estado de Comercio, y hay una serie de órdenes ministeriales, una de enero de 1990, otra también de enero de 1990 y otra de mayo de 1990, en las que se regulan, yo diría que de manera exhaustiva, todos los aspectos de desarrollo de dicha junta.

A partir de esa fecha, podemos considerar que España cuenta ya (y lo podemos decir con toda claridad) con un sistema de control de exportación de material estratégico que ha sido completado con el marco legal sobre delitos y sanciones que creaba la ley orgánica 3/1992, a la que ya he hecho mención en varias ocasiones.

Además de ello, al ostentar la Presidencia del Grupo de suministradores nucleares, hasta abril del año 1995, cuya reunión plenaria se celebró en Madrid en abril del año 1994, España ha dado un paso importante a este grupo del que forman parte 30 países y representantes de la Comisión Europea.

Se han mantenido contactos con países de Hispanoamérica, como Argentina, Brasil y Chile, al objeto de colaborar con ellos en la puesta en vigor de sistemas de control a la exportación de materiales estratégicos. Aquí permítaseme comentar mis intereses mercantiles; creo que es sumamente importante, y nadie lo puede hacer más que España, que esta transferencia de conocimiento y de tecnología se la podamos pasar a los países hispanoamericanos. En el caso concreto de Argentina, Brasil y Chile, se han encontrado con que ya habíamos hecho un trabajo que ellos no tienen que hacer. Creo que es sumamente importante, porque incluimos dentro de nuestras líneas de exportación o de penetración en esos mercados también éste que nos parece sumamente importante.

La iniciativa de una moratoria de exportación de minas antipersonal, que España ha adoptado de manera unilateral en el año 1994, y que ahora se intenta extender a otros países, ha sido también una buena muestra de la política seguida por el Gobierno español en el sentido, incluso, de tomar iniciativas de carácter unilateral, si eso es conveniente, porque nuestra posición en el mundo como país y como potencia intermedia, con escasos problemas de carácter bélico, nos hace ser, creo, sumamente respetuosos

con las normas internacionales y los compromisos que se derivan de esas normas internacionales.

Al comienzo de la comparecencia he indicado cuáles eran los tres focos de atención de obligaciones para el Gobierno español, en lo que a control de exportaciones se refiere, que son los derivados, como digo, de los compromisos multilaterales, los derivados de la moción del Congreso y los derivados de la aplicación de la nueva reglamentación sobre exportaciones en la Unión Europea. Por nuestra parte, creo que el Reglamento de comercio exterior y de material de defensa, junto con la Ley orgánica del año 1992, cierran el marco claro de esa normativa.

Cabría preguntarse, para terminar, cómo ha aplicado el Gobierno esa legislación de operaciones de importación y, fundamentalmente, de exportación de materiales estratégicos, una vez que el marco legal ha estado concluido. En este sentido, voy a enfocar el tema desde una vertiente de carácter general, refiriéndome fundamentalmente a la exportación. En la exportación, creo que los tres elementos fundamentales son: qué se quiere exportar; quién solicita la exportación, y cuál es el país de destino y el destinatario final. Esos son los elementos fundamentales de control de la junta y tienen que ver con el negocio fundamental de la exportación de material de defensa y de doble uso.

En relación con el análisis técnico del producto o de la tecnología a exportar, la dificultad es sumamente importante y hace que ello obligue, en el caso del Ministerio de Comercio, a que exista una Subdirección General, la Subdirección General de Control de Comercio Exterior, que es la encargada de tramitar las solicitudes de todos estos productos. En cuanto a la empresa exportadora, hay un registro. Existe un registro, que es especial, de exportadores de material de defensa y de material de doble uso, en la Dirección General de Comercio Exterior, que es de quien depende la Subdirección General de Control de Exportaciones. La única exigencia por parte de la empresa es comunicar una serie de datos que permitan conocer debidamente su identidad y actividad en el sector. Evidentemente, si uno compara el comercio exterior, en general, de nuestro país con el comercio exterior de material de defensa o de doble uso, verá que es como si fuera una regresión, puesto que en el resto del comercio exterior nosotros no tenemos registros; ningún exportador, ninguna empresa tiene que registrarse para exportar nada, pero aquí sí, por razones obvias y precisamente para estar en consonancia con todo lo que he venido comentando en mi intervención. Por tanto, conocemos la empresa exportadora a través del registro y conocemos los bienes que se exportan a través de una definición técnica en la que existen la experiencia, no solamente de los técnicos del Ministerio de Comercio, sino, como es lógico, de otros departamentos que están en la Junta interministerial, como son, fundamentalmente, Defensa, Interior, Industria y Economía y Hacienda por lo que se refiere a las aduanas.

El tercer elemento, al que la junta dedica mucho tiempo y que es más secreto, es el de analizar el país de destino y

el destinatario final. En ese sentido, hay todo un conjunto de fuentes de información que maneja la junta para poder saber realmente a quién estamos exportando y en ese sentido tiene como elementos de información los embargos decretados por el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas y las comunicaciones de denegaciones de exportación de ciertos bienes a determinados países por parte de otros países que son del mismo entorno que nosotros. Es un mecanismo de comunicación de denegaciones sumamente importante; están los documentos que se cruzan los países socios en estos foros y la última vía es la procedente de la información de carácter estrictamente nacional, obtenida, como es lógico, por los cauces diplomáticos o por los servicios de inteligencia de cada uno de los países. Por ello, obviamente, en la Junta interministerial, en representación del Ministerio de Defensa, generalmente hay un representante del Cesid.

Si a toda esta información que se baraja en la Junta interministerial se le unen las obligaciones establecidas en, otra vez, permítanme que reitere tanto, la Ley Orgánica 3/1992, en su artículo 2.º, hace que se pueda valorar, creo yo, con toda objetividad, la calificación del país de destino y no sólo el país, sino el destinatario final.

El último peldaño, en cuanto a las implicaciones derivadas de la aplicación de todos estos reglamentos y que entrará en vigor, es el de la información a dar a SS. SS. de cada operación de comercio exterior analizada por la Junta interministerial, para lo cual existe un canal que SS. SS. conocen. Hay una resolución del Consejo de Ministros de 13 de marzo del año 1987 y su divulgación a los miembros del Parlamento debe acogerse a lo establecido en la resolución de la Presidencia sobre acceso por el Congreso de los Diputados o materias clasificadas de 3 de junio del año 1992. Obviamente, comprendí desde el principio de la petición de comparecencia que no era ése el motivo de la misma, sino la explicación exhaustiva de cómo en este terreno el Gobierno tiene un cuidado muy claro de una actividad sumamente sensible, como es la de comercio exterior de armas, material de defensa y material de doble uso, pero, obviamente, si SS. SS. en cualquier momento necesitan conocer detalles sobre estas materias, lo podremos desarrollar, pero con las cautelas o elementos determinantes de estas dos resoluciones que acabo de mencionar: la propia resolución del Congreso de los Diputados y la del Consejo de Ministros del año 1987.

Para dar fin a esta intervención quisiera destacar las ideas fundamentales que he intentado transmitir a SS. SS.

En primer lugar, España ha adoptado una vía de claro compromiso para evitar la proliferación de todo tipo de material estratégico que pueda suponer un acopio desestabilizador de armas convencionales y la erradicación total de armas de destrucción masiva.

En segundo lugar, que esto lo realice España en coordinación con una serie de países de nuestro entorno y, por supuesto, con los miembros de la Unión Europea.

Y, finalmente, y pese a que todos estos asuntos, debido a sus implicaciones industriales, comerciales o de defensa nacional y de política exterior, están clasificados en mu-

chos casos como secreto oficial, hay un ánimo de transparencia por parte del Gobierno y para su conocimiento en esta Cámara, como he dicho anteriormente; no hay más que utilizar los cauces que el propio Parlamento tiene establecidos.

Para terminar, quiero decirles a SS. SS., y a su señoría en particular como promotora de la petición de comparecencia, que creemos que están todos los criterios incorporados, incluidos los de la resolución del Parlamento Europeo, a pesar de su carácter tan reciente, y, por último, decirle que en el diálogo que el Ministerio y el Gobierno quieren tener con todas las instituciones, Amnistía Internacional de España será recibida por el Secretario de Estado de Comercio el 10 de marzo, a las 12 de la mañana.

El señor **PRESIDENTE**: Además del Grupo Parlamentario Socialista, ¿algún grupo quiere fijar su posición? Por el Grupo Socialista, tiene la palabra la señora Aroz.

La señora **AROS IBÁÑEZ**: Muy brevemente.

En primer lugar, para agradecer la explicación completa y exhaustiva del señor Secretario de Estado de Comercio Exterior, que ha dado cumplida respuesta a las cuestiones concretas que nuestro Grupo le ha planteado. Incluso se ha anticipado a alguna pregunta que quería hacerle adicionalmente en relación a la vinculación que se había producido en los medios de información entre créditos FAD y comercio de armas. Nos satisface la explicación y clarificación que ha realizado.

Quisiera decirle también, señor Ruiz Ligeró, que nos felicitamos por el calendario que ha expuesto para la aplicación de una normativa comunitaria armónica en relación a esta cuestión, que va a introducir controles europeos en materia de exportación y transferencia de armas, calendario que, como usted ha dicho, es a cortísimo plazo. Nos satisface especialmente por la repercusión que va a tener en relación a determinados criterios sobre los que hay actuaciones dispares entre los miembros de la Comunidad Europea, como ocurre con la exportación masiva de armas, exportación que se está produciendo por parte de algunos Estados miembros a regímenes represivos, que las utilizan contra sus propios pueblos. Por tanto, agradeciendo su comparecencia, expresamos nuestra satisfacción por la contestación a cuestiones concretas y la información adicional que nos ha proporcionado.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Secretario de Estado.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO EXTERIOR** (Ruiz Ligeró): Sólo quería reiterar que el Ministerio, el Gobierno y yo concretamente estamos a disposición de SS. SS. para cualquier otra comparecencia o para cualquier traslado de documentación, que puede hacerse perfectamente, como he hecho mención, y perdón por la propaganda que hago del número de «Información comercial española», pero entiendo que hay mucho trabajo incorporado y mucho valor añadido mental y me encanta-

ría que aquellas de SS. SS. que tengan interés en ello puedan leerlo.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, Secretario de Estado.

PREGUNTAS SOBRE (Continuación):

- **PARTICIPACION DE EMPRESAS ESPAÑOLAS EN LAS LICITACIONES DEL BANCO MUNDIAL (BM) Y DE LOS BANCOS REGIONALES DE DESARROLLO. FORMULADA POR EL SEÑOR MARTINEZ-PUJALTE LOPEZ, DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 181/001247.)**
- **FORMULAS PARA FACILITAR EL ACCESO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) A LOS PRESTAMOS GLOBALES DEL BANCO EUROPEO DE INVERSIONES (BEI). FORMULADA POR EL SEÑOR MARTINEZ-PUJALTE LOPEZ, DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 181/001248.)**
- **MEDIOS PARA QUE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS PARTICIPEN EN PROGRAMAS COMUNITARIOS FINANCIADOS POR LA UNION EUROPEA (UE). FORMULADA POR EL SEÑOR MARTINEZ-PUJALTE LOPEZ, DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 181/001249.)**
- **FORMULAS PARA QUE LAS OFICINAS COMERCIALES DETECTEN NECESIDADES DE PROYECTOS QUE PUEDEN PRESENTARSE A LA UNION EUROPEA (UE) PARA SER FINANCIADOS POR EL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO (FED). FORMULADA POR EL SEÑOR MARTINEZ-PUJALTE LOPEZ, DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 181/001250.)**
- **MEDIOS PARA QUE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS PARTICIPEN EN LICITACIONES INTERNACIONALES DEL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO (FED). FORMULADA POR EL SEÑOR MARTINEZ-PUJALTE LOPEZ, DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 181/001251.)**

El señor **PRESIDENTE**: El último punto del orden del día es la formulación de una serie de preguntas del señor Martínez-Pujalte referidas a la vinculación de empresas españolas a fondos y programas multilaterales.

De acuerdo con el señor Martínez-Pujalte, las preguntas van a ser formuladas de una forma global y así será la contestación del señor Secretario de Estado.

Para formular las preguntas, el señor Martínez-Pujalte tiene la palabra.

El señor **MARTINEZ-PUJALTE LOPEZ**: Agradezco al señor Secretario de Estado su presencia para contestar estas preguntas. Habíamos previsto formularlas globalmente, dada la hora que es.

Acababa el señor Secretario de Estado su primera comparecencia hablando de su disponibilidad a explicar políticas específicas; el conjunto de las preguntas hace referencia a una política específica, que es la participación de empresas en licitaciones internacionales financiadas por organismos internacionales: Comunidad Europea, Banco Mundial, etcétera. Se hablaba en esa comparecencia de que cada vez estamos más integrados en una economía abierta, donde los mercados son más globalizados, donde se hace necesario avanzar en un proceso de internacionalización de las empresas o de participación de éstas en los mercados internacionales y decía que son pocas todavía las empresas que participan en los mercados internacionales. Eso es evidente; no sólo es necesario procurar que los que ya exportan exporten más, sino que haya más empresas en esos canales internacionales, y sobre todo necesitan ayuda las pequeñas y medianas empresas, que están participando poco en el comercio exterior. En una comunidad como Valencia, sólo poco más de 3.000 empresas están exportando.

En su intervención, el portavoz del Grupo Socialista hablaba de buenos y malos mercados. Qué mejor mercado que el mercado de las licitaciones internacionales, que tienen asegurado el cobro. Son concursos a través de los cuales se adjudican contratos de obras, suministros o asistencia técnica que se ejecutan en cualquier país del mundo, pero que cuentan con la seguridad absoluta del cobro. Por eso a mi Grupo le ha parecido interesante plantear la siguiente pregunta: ¿qué medios se están poniendo para que las oficinas comerciales detecten los proyectos que pueden ser financiados por los fondos europeos de desarrollo, Banco Mundial, Banco Europeo, etcétera, y en los que luego las empresas tengan mejores opciones? ¿Qué participación de empresas españolas hay en esas licitaciones del Banco Mundial, de los bancos regionales de desarrollo, etcétera? ¿Qué participación de empresas españolas hay en los fondos europeos de desarrollo y en otros fondos financiados directamente por la Comisión, como pueden ser los fondos de ayuda alimentaria, etcétera?

En no mucha relación con esto, aunque sí en una relación colateral, está la participación de empresas españolas en los programas comunitarios. Además hay programas comunitarios de cooperación que sí tienen mucha relación y también están los préstamos globales del Banco Europeo de Inversiones.

El señor **PRESIDENTE**: Para contestar, tiene la palabra el Secretario de Estado de Comercio Exterior.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO EXTERIOR** (Ruiz Ligeró): Le agradezco a S. S., en primer lugar, que me permita contestar a las cinco preguntas, porque creo que todas ellas están muy interrelaciona-

das. Alguna de las preguntas parcialmente han tenido contestación escrita, en otra de las preguntas el señor Ministro de Comercio y Turismo también tuvo oportunidad de dar una primera respuesta, pero me parece muy oportuno, y lo voy a hacer con mucho gusto, contestar de manera conjunta a esas cinco preguntas. Además, lo hago también porque, dentro de las desviaciones profesionales que uno tiene, tengo que reconocer que éste es un tema que desde mi más tierna infancia profesional me ha parecido fundamental y que, conforme España ha ido entrando en nuevos organismos, que siempre han supuesto un desembolso de capital y una participación económica de nuestro país, cada vez me ha preocupado más la insuficiente utilización que hacen las empresas de esos fondos. Es decir, que es una inquietud que tengo desde el año 1974, en el que por primera vez España entra en el Banco Interamericano de Desarrollo como miembro extrarregional, no ya en el Banco Mundial o en el Fondo Monetario, de los que ya era miembro, sino su primera entrada en un banco regional, que es el Interamericano, después la entrada en el Banco Africano, posteriormente la entrada en el Banco Asiático y la entrada en el Banco Europeo. Siempre tenemos encima la losa, por decirlo de alguna manera, de que no se aprovecha suficientemente esa cantidad de dinero, que tiene dos elementos fundamentales de ventaja y un gran inconveniente. Las ventajas las ha mencionado S. S.: no se puede ir más cómodamente a un suministro de bienes y servicios que con una licitación internacional de un organismo multilateral financiero, porque ni existe la cláusula del famoso «cross default» ni hay que hacer seguro de Cesce, con lo cual no solamente es más seguro, sino más barato. A pesar de todo, no está suficientemente metido en la cabeza de las empresas españolas, a pesar de que creo que le dedicamos, como ahora tendré oportunidad de mencionar, bastante tiempo y bastantes medios, no existe todavía una cultura clara de que ése es un mecanismo tan importante como el bilateral y que son muchos medios financieros los que están puestos encima de la mesa en cada uno de esos organismos. Si uno suma —no he traído la suma global—, son muchos miles de millones de pesetas los que España dedica a la participación en estos organismos.

¿Cuál es el principal inconveniente? Que lo que no utilizan las empresas españolas no es que esté ahí, como ocurre con la bilateral. Yo no concedo un crédito FAD y está esperando a otra empresa, pero el BEI, el FED o el Banco Interamericano de Desarrollo no concede un crédito a una empresa española porque no está en una operación y se lo concede a una italiana o a una francesa, con lo cual entramos en una paradoja que no deja de ser curiosa, porque, en el fondo, estamos financiando la penetración comercial y económica de nuestros principales competidores. Por tanto, nuestra política es claramente beligerante en este tema para llevar al ánimo de las empresas, a través de todos los mecanismos, la importancia que tiene la participación en estos fondos.

¿Qué es lo que se está haciendo? En lo que se refiere a los medios para conseguir la participación de empresas españolas en las licitaciones del Banco Mundial de los bancos regionales, fundamentalmente están recogidos, por ci-

tar dos textos muy recientes, en el Plan de Apoyo a la Internacionalización de la Empresa Española del año 1992 y en el conjunto de medidas de apoyo a la actividad exterior de las empresas españolas del año 1994.

Las actuaciones las podemos dividir en dos grandes grupos; las de carácter informativo y de difusión y las de apoyo financiero directo. Las informativas y de difusión comprenden tanto la captación de oportunidades, de concursos y de proyectos futuros con la mayor antelación posible, es decir, cuando hay que conocerlos, porque si los conocemos cuando los publica el órgano en cuestión, ya es muy tarde, ya hay otros países, ya hay empresas de otros países interesadas. Luego hay que estar antes de que salgan, por decirlo de alguna manera, en el boletín oficial de esas organizaciones; hay que estar en el momento en que se está pergeñando, se está construyendo el proyecto.

En ese sentido, creemos que, a través de la red de oficinas y a través de los directores ejecutivos o de asesores que tenemos en los bancos, estamos canalizando esa información. ¿Cómo la canalizamos? Se canaliza hacia la Dirección General de Política Comercial y el Instituto Español de Comercio Exterior, quien lo incorpora a sus bases de datos y lo circula a las empresas. Tengo que decirle que, a pesar de que daba el dato de 3.000 empresas como si fueran pocas, Valencia es la comunidad que tiene una propensión más alta a exportar y, dentro de ese registro, son precisamente las empresas valencianas las que tienen una mayor participación.

Por tanto, por un lado a través de soporte clásico, es decir, informes, boletines, Revista de Información Comercial Española, Revista Expansión y, además, también por vía telefónica y visitas personales, tanto la Subdirección General de Política Comercial Multilateral, como el Instituto Español de Comercio Español atienden muchísimas consultas. Pero no nos conformamos con que vengan a preguntarnos, sino que, cada vez más, lo que se está haciendo es, sabiendo que tenemos un listado de empresas, dirigirnos a las empresas, aunque no nos hayan solicitado esa información, diciéndoles cuáles son las oportunidades en cada uno de los foros multilaterales: fondos asociados, bancos regionales, etcétera.

En cuanto al apoyo financiero, el primero es muy importante, la información y la difusión son muy importantes, pero el apoyo financiero lo es, si cabe, aún más. España tiene establecidos fondos de asistencia técnica o de consultoría con el Banco Mundial, con el Banco Interamericano de Desarrollo, con el Banco Europeo de Desarrollo y con el Banco Africano. ¿Qué permiten estos mecanismos? Permiten que consultores españoles efectúen una serie de análisis y estudios preparatorios que en muchas ocasiones suponen casi hacer ese traje a medida al que yo hacía mención. Si conseguimos ayudar a un consultor español para que trabaje en la elaboración de un plan de factibilidad de un proyecto en cualquier país del mundo, está dando un paso de gigante para después poder él, o las empresas asociadas del país, tener capacidad para sacar adelante el proyecto.

El impulso en la participación en licitaciones multilaterales recibe una consideración muy especial, por parte de

este FAIP, que conocerán los exportadores, que es el Fondo de Asistencia Integral a proyectos del Ixex y queremos que tenga mayor dotación presupuestaria. En este momento tiene seiscientos millones de pesetas, que es una cantidad pequeña, pero que, unidos a los recursos de otros, pueden ser muy importantes. Pero si esto es importante, ese apoyo financiero a las consultorías, y, sobre todo, a las consultorías españolas, para que consigan proyectos o para que trabajen en la elaboración de proyectos que después van a ir a empresas españolas, hemos establecido otro mecanismo, y es que ya que las empresas son muy cómodas, por decirlo de alguna manera, y recurren a los bilaterales más que a los multilaterales, cada vez que una empresa, en determinadas áreas geográficas o en determinado tipo de proyectos, nos viene a pedir ayuda bilateral, le decimos: Siempre que consigas un 50 por ciento de multilateral; o sea, siempre que consigas una cofinanciación con un organismo multilateral.

En ese sentido, existen ya bastantes proyectos que se han sacado adelante cuando la empresa en cuestión nos ha traído un proyecto, en un país africano, por ejemplo, que es donde se ha dado más, de electrificación rural, con una cofinanciación del Banco Africano o del Fondo Africano o del Banco Europeo de Inversiones en la esfera internacional. Hacemos cada vez más hincapié en ello. Hay ocasiones en que no es fácil conseguir esa cofinanciación, pero son cada vez más las empresas españolas de bastante altura que tienen una presencia importante en esos países gracias a este mecanismo de incentivación de, por un lado, fondos multilaterales unidos a fondos españoles en cofinanciación. Tiene la ventaja, como mencionaba antes S. S., de que también en ese caso el paraguas de garantía le afecta de manera total al proveedor español, porque, por una parte, responde el banco y, por otra parte, con la garantía soberana del Estado receptor, responde el Fondo de Ayuda al Desarrollo.

En lo que se refiere al Banco Europeo de Inversiones, éste está haciendo sus primeros pinitos en la financiación no europea, puesto que, como sabe S. S., durante mucho tiempo sólo se han financiado proyectos referidos a la Unión Europea. Ahora, cada vez más, se sale fuera.

La Administración española, también a través de sus órganos representativos en el BEI —España tiene un vicepresidente en el Banco Europeo de Inversiones—, entra en todo el mecanismo y ya se ha conseguido que haya intermediarios financieros españoles que estén incluidos en los intermediarios financieros que colaboran con el Banco Europeo de Inversiones. Concretamente, en el caso español hemos conseguido que haya diez instituciones financieras que estén avaladas por el Banco Europeo de Inversiones como intermediarios financieros, bancarios y no bancarios, que puedan trabajar en este terreno.

Los sectores están delimitados: industrial, agroindustrial, turismo o servicios, en el cual se excluye el comercio, y sanidad, educación, etcétera. Todos estos proyectos tienen carácter prioritario y, por nuestra parte, a través de todos los mecanismos, bien de información, bien de divulgación o difusión o de apoyo financiero, estamos haciendo mucho hincapié.

Decía S. S. que tal vez las pyme tienen todavía un grado bajo de internacionalización. Esto todavía es cierto, pero creo que se están dando los pasos para que eso no sea ya más verdad. Cada vez es mayor el número de pymes que está en el comercio exterior; cada vez es mayor el número de pymes que hace inversiones en el exterior, que tal vez es más difícil, porque, como sabe S. S., ése es un paso un poco más complicado. Le daré un dato que es revelador en este asunto: en Portugal, la inversión hecha lo ha sido por 2.800 empresas, en su gran mayoría pymes, porque no hay 2.800 grandes empresas en este país.

En ese sentido, hay nuevos mecanismos puestos en marcha, tanto en exportación como en inversiones, para que pueda haber apoyo a pymes. La línea del ICO, que está subvencionada por el Ixex, de 20.000 millones de pesetas, para implantación en el exterior; una línea de Cofides, de 2.000 millones de pesetas, también para implantación en el exterior, y, por supuesto, la utilización de fondos comunitarios. Todas las pymes se pueden acoger a estos instrumentos, siempre que tengan menos de 500 empleados y un activo fijo que no sobrepase los 75 mecus, lo cual es tremendamente generoso conociendo el tejido industrial español, porque 500 empleados en España es media, es decir, está toda la mediana empresa metida. Según el criterio español, son empresas pequeñas por debajo de 200 ó 250. Luego como estamos aplicando los criterios de la Unión Europea, abrimos el abanico de apoyo a empresas no sólo pequeñas, sino, desde luego, medianas. Los 75 mecus me parece bastante generoso; es decir, 75 millones de ecus deben ser, aproximadamente, unos 90 millones de dólares, una cantidad bastante importante.

El 60 por ciento de las cantidades establecidas en este mecanismo, el mecanismo de Edimburgo, sobre un total que equivalga a la financiación de inversiones en activos fijos por valor de 1.000 mecus a lo largo de varios años, se destina a pymes de la llamada categoría 1, que sería la pequeña empresa española, no más de 250 empleados, con menos de 20 mecus y con un volumen de ventas de unos 10 mecus de balance.

Después tenemos los préstamos globales a terceros países, también en el terreno del BEI, donde hemos hecho un gran esfuerzo. Con esto le doy respuesta a una de las preguntas hechas por su señoría.

Respecto a las preguntas que hacían mención no sólo a lo que se está haciendo desde la Administración española, sobre todo aquí, sino de las oficinas comerciales, tengo que decir que estamos dando cada vez mayor soporte institucional a nuestra red exterior. Como saben SS. SS., a finales del año 1993, el Ministerio de Comercio y Turismo, a instancia del propio Ministerio, solicitó la colaboración de una consultora para que, con un colectivo muestral de empresa suficientemente representativo, nos pudiera decir cuál era la opinión que los empresarios tenían sobre el funcionamiento de la red territorial de las oficinas comerciales y qué cosas se podían hacer. Creo que el resultado fue sumamente positivo, pero aleccionador, y estamos, desde abril de 1994, incluso desde antes, poniendo en marcha toda una serie de medidas que mejoren la eficacia en la

prestación de servicios de las oficinas comerciales de España en el exterior.

Decía, en su momento, la consultora —a veces, las consultoras son felices en lo que se refiere a bautizar nombres, pero estamos de acuerdo— que cada vez más hay que intensificar el carácter «proactivo» de las oficinas comerciales, es decir, que no basta con que las oficinas comerciales o las delegaciones territoriales del Ministerio estén esperando a que una empresa de Valencia, de Sevilla o de Barcelona acuda a nuestras ventanillas, sino que es fundamental que las propias direcciones territoriales y que las oficinas comerciales vayan a las empresas hablándoles de las capacidades y de las posibilidades que tienen en los mercados exteriores.

Para terminar, hay otra serie de apoyos concretos que están en lo que se refiere a una parte, si quiere, mucho más cualitativa, pero que es importante dentro de esa difusión, que son la organización de simposios y de seminarios especializados para empresas españolas, tanto a nivel territorial, en las distintas ciudades españolas, como internacional, en los países a los que acuden estas exportaciones.

Finalmente, quiero decirle, señoría, que la idea, incluso cara al futuro, de la cooperación española es que una parte importante de los fondos de cooperación puedan ser canalizados —y ahí el Ministerio de Comercio y Turismo va a ofrecer toda su colaboración— a fondos de asistencia técnica, que puedan ser conjuntamente aplicados con los que nos ofrecen los organismos multilaterales a los que España pertenece; y he hecho mención no sólo a los organismos comunitarios, sino, sobre todo, a la participación de España en los organismos multilaterales de financiación, como son los bancos regionales.

Perdónenme SS. SS. si he sido excesivamente prolijo, pero no quisiera que quedaran insatisfechas con la información.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Martínez-Pujalte.

El señor **MARTINEZ-PUJALTE LOPEZ**: Como muy bien ha dicho, el señor Ministro en el Pleno me respondió a una pregunta similar y yo creo que en el espíritu de su respuesta estaba el espíritu que usted ha manifestado, que es el de reconocer el poco uso que se hace de unos fondos importantísimos para la exportación. Había un cierto desánimo en las palabras del señor Ministro acerca de que se pudiera incrementar el uso que se hace de esos fondos, cosa que mi Grupo no comparte.

Estamos de acuerdo en algunos de los objetivos que usted ha planteado de ayudar a las empresas a que participen, pero discrepamos de los métodos que se están usando, porque los resultados son muy ineficaces, y ahora me referiré a alguno de ellos.

Yo creo que esto no se puede achacar sólo al poco uso que hacen las empresas. La Administración tiene en el uso de estos fondos un componente importantísimo como dinamizador, tanto en la captación de proyectos como luego en que esos proyectos se adjudiquen a empresas españolas. Yo creo que esto no se está haciendo.

Me voy a referir brevemente, porque ya es muy tarde, a algunos temas. En primer lugar me voy a referir a la pregunta de los préstamos globales del BEI. Nosotros entendemos que es necesario, y se ha hablado de ello en la primera comparecencia, incentivar al sector industrial. Es necesario conseguir que las pymes puedan acceder a ayudas financieras a largo plazo y que haya un mecanismo en los préstamos globales.

Le voy a dar algunos datos que ha proporcionado el propio Banco, en 1994: mientras que en Bélgica hay 116 millones de ecus destinados a pymes; en Dinamarca, 43; en Francia, 479; en Italia, 663, a empresas españolas han llegado 92 millones de ecus de préstamos globales. Teniendo en cuenta que el BEI ha prestado a España 3.011 millones de ecus, al tejido industrial, al de las pymes, a los empresarios que van a los bancos comerciales a negociar un préstamo sólo han llegado 92. Por ejemplo, Bancaja, la Caja de Ahorros de Valencia ha tenido que renunciar. No se ha hecho ninguno y ha renunciado al convenio firmado con el BEI, con gran enfado por las autoridades del BEI. Entendemos que éste sería un tema muy interesante para potenciar.

El segundo tema, que no ha mencionado mucho, es la participación de empresas españolas en programas comunitarios, para luego entrar en licitaciones. Si España participa con el 8,6 por ciento en la financiación comunitaria —somos el quinto país—, no nos parece razonable, teniendo en cuenta el déficit tecnológico que tenemos, al que antes también se hacía mención, que en el programa marco de I+D no llegue al 6 por ciento en programas de cooperación. Estamos en unos porcentajes de participación, y se lo puedo decir porque lo ha publicado la revista del Ministerio, que no llegan al 2 por ciento.

En licitaciones, por lo que se refiere a la ayuda alimentaria, según el informe de ICEX, la clave del reparto español en relación a los programas de ayuda alimentaria es del 8 por ciento, es decir, lo que nosotros aportamos. Sin embargo, y a pesar de la significativa contribución de España, su tasa de retorno es muy baja.

En concreto en el año 1992 participaron cinco empresas. ¿Por qué? Porque los proyectos no se acoplan a los productos que tiene España (está recogido en el informe), porque los proyectos hacen referencia a alimentos que se producen en países continentales, porque las autoridades españolas no están negociando con terceros países, etcétera. En seis proyectos nos hemos llevado el 1,1 por ciento.

Fondos europeos de desarrollo, fondos importantísimos, bolsa de financiación ajena al presupuesto comunitario donde España aporta casi el seis por ciento, el 5,86, creo que era, en el séptimo FED. Las ayudas son eso, ayudas. No quiero decir que cuando uno está ayudando a países terceros lo está haciendo por beneficio comercial, pero sí se producen ciertos retornos y las empresas de ese país consiguen los contratos, porque si no, como muy bien ha dicho el señor Secretario de Estado, los conseguirán Italia, Francia, etcétera, dándose la paradoja absurda de que en países de mayor influencia española estén ha-

ciendo los proyectos empresas italianas, francesas, etcétera.

En cuanto a los informes de ICEX la participación de empresas españolas es un fracaso. No llegamos ni al dos por ciento.

Respecto a las licitaciones de los bancos, por ejemplo en el Banco Mundial la participación española es bajísima. En cuanto a bancos regionales, ha mencionado uno especialmente importante para nosotros, el Banco Interamericano de Desarrollo. En un artículo de ICEX hacen unas valoraciones que me parecen interesantísimas. En general hablan de la poca participación de empresas españolas, incluso en un tema que podría ser muy importante para nosotros. Sin embargo, empresas alemanas y francesas consiguen muchísimo más.

¿Qué es lo que vemos? Que hay que tener un mayor grado de actividad por parte de las autoridades. Me decía en su respuesta que el plan de apoyo recoge un mayor dinamismo de las oficinas comerciales. A lo mejor suena a categórico lo que voy a decir, pero las oficinas comerciales no están funcionando a la hora de detectar proyectos. Hablaba de estar antes. No hay que estar antes, hay que estar mucho antes. Hay que estar en la génesis del proyecto, porque si pactamos proyectos con países terceros es más fácil meternos en los organismos multilaterales y que esas licitaciones vengan a nosotros.

En las oficinas de representación en la Unión Europea hay una descoordinación total entre las oficinas de las diversas comunidades autónomas y hay descoordinación total con los funcionarios comunitarios. En los informes de ICEX se recoge la necesidad de estar más cerca de las autoridades burocráticas de la Comunidad Europea para conseguir más proyectos, porque aunque no haya cuotas, sí hay una cierta voluntad por parte de las autoridades de la Comunidad Europea para que los proyectos se repartan de acuerdo con la participación de los países.

Es muy importante mejorar la presencia en el diseño de los programas para que las licitaciones se ajusten a nuestras empresas. Es muy importante mejorar los canales de información a las empresas. Creemos que hay que estar un paso antes; no distribuir las licitaciones eficazmente cuando se publica, sino estar antes. Una de cada tres de nuestras empresas que se presentan ganan las licitaciones del Banco Mundial, mientras que en el caso de otros países es una de cada dos. Es decir, el fracaso de licitaciones presentadas por empresas españolas es muy grande y en los informes lo achacan a la competitividad. Yo entiendo que, aparte de la competitividad de las empresas españolas, hay una mala negociación, una falta de fuerza en la negociación. Es necesario una mayor coordinación de las entidades que realizan las labores de asistencia —cámaras, ICEX, oficinas en la Comunidad Europea de las comunidades autónomas, oficinas de la representación permanente— y una actitud más activa —con esto acabo mi intervención— en ayuda a las empresas que quieren presentarse a esos programas.

El señor **PRESIDENTE**: Por último, tiene la palabra el señor Secretario de Estado de Comercio Exterior.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO EXTERIOR** (Ruiz Ligeró): Es curioso cómo estando bastante de acuerdo con el análisis de la realidad y con el diagnóstico, después la política conduce siempre a que se insista, sabiendo S. S. que una alta parte de la responsabilidad recae en las empresas. Esto es muy importante.

Ha dicho su señoría que se llevan las licitaciones una de cada tres de nuestras empresas, en vez de una de cada dos. Se supone que ya hemos funcionado en la incentivación y en el apoyo. Ya están las empresas sobre ello. ¿Es que no se ha negociado previamente? Señoría, evidentemente todo es mejorable y sería absurdo que yo hiciera aquí una especie de canto a que no hay nada que se pueda hacer mejor, pero sí tengo que decir con carácter general que no hay descoordinación o que la que hay es muy pequeña. La prueba es que todas las oficinas comerciales están conectadas con la red de proceso de datos, tanto del ICEX como con la propia política comercial. Esta mañana hablaba yo con el Presidente de Telefónica porque vamos a poner en conexión por correo electrónico y *on-line* a todas las oficinas, por ejemplo, la de Miami con Tokio. Es decir, que se está haciendo un esfuerzo muy grande, que siempre es mejorable, pero no se puede descalificar con carácter general que las 85 oficinas comerciales en el mundo estén ofreciendo en este terreno bastante información. No lo he traído pero estoy dispuesto a enviarle a S. S. el número de comunicaciones sobre concursos, licitaciones, etcétera. Hemos pagado y estamos pagando antenas, pagamos a analistas de mercado que van exclusivamente a los organismos internacionales o cerca de ellos para poder informar de las oportunidades. ¿Se puede mejorar? Estoy absolutamente convencido y en ello estamos, pero yo creo que al final no se nos debe olvidar, porque si no seríamos muy paternalistas, que en última instancia son las empresas las que tienen que estar atentas.

Por ejemplo, usted ha comentado con mucha razón que no existe una cuota, pero que los organismos internacionales y la Comunidad nos respetan de alguna manera. Sin embargo, cuando yo he querido defender esa cuota me han dicho que están dispuestos a dar la cuota, ese número de proyectos para empresas españolas, pero que no se presentan. Le puedo ofrecer a S. S. una cantidad enorme de documentación desde hace más de 20 años en este terreno, que existe todavía. Me reconocían el otro día dos grupos de empresas españolas ya internacionalizadas que es más cómodo hablar con Comercio que irse a Bruselas, a Washington o a otros sitios; que es mucho más fácil, que comprenden mejor los problemas y que lo otro es un mare magnum. Si yo lo comprendo, y con esto no quiero lanzar nada a las empresas, pero no han sido suficientemente activas. He llegado a proponerlas que estaría dispuesto a pagarles, a través del ICEX, subvenciones para instalación de antenas en el exterior y que tengan personal que se ocupe exclusivamente de husmear en los organismos internacionales qué es lo que se hace, qué proyecto es el que se cuece. Pero no sólo eso. Estoy dispuesto a hacerlo y lo estoy haciendo en cada oficina comercial en el país donde se origina el proyecto. Usted decía —y es importante, señó-

ría— que no hay que estar antes, hay que estar mucho antes. La idea es que estén en la ciudad de Lima si lo que se está cocinando en ese momento es una mejora del abastecimiento de aguas de dicha ciudad y no cuando pasa a la mesa en Washington, en el caso del Interamericano. Hacemos todos los esfuerzos o bastantes en ese sentido, pero permítame decir, señoría, que a pesar de todo siguen siendo muy insuficientes. En el caso del Interamericano hay que decir que a pesar de su insuficiencia tenemos una tasa de retorno que por lo menos es positiva, es decir, que obtenemos más proyectos que los recursos que están involucrados, pero en el caso del FED es verdad que no es así. Y lo intentamos.

Para que su señoría tenga mayor información y compruebe hasta qué punto este tema está en la columna vertebral de nuestros esfuerzos, le diré que hace cinco años organicé un seminario clandestino, si se me permite la expresión, traje a tres funcionarios comunitarios para que a puerta cerrada y sin prensa les explicasen a 250 empresas españolas seleccionadas cómo tenían que moverse en Bruselas; quería que fuera casi clandestino e impedí que la prensa entrara, y la prensa preguntó por qué razón no podía entrar. Yo quería que esos funcionarios, tres españoles y uno francés, pudieran contar a las empresas hasta los más mínimos detalles de cómo se hace el *lobby* en Bruselas. Hasta ese punto hemos llegado de entrar casi en un voluntarismo desde la Administración. Créame que no siempre es fácil, la respuesta no siempre es positiva, pero también tengo que decir que no debemos hacer foto fija. Si uno compara la situación actual con la que teníamos hace unos años, se ha mejorado bastante, y las empresas cada vez son más conscientes de que ése es un camino muy importante. Se lo planteo en los siguientes términos. Los fondos de los organismos multilaterales son como los *commodities*, como los bienes perecederos, lo que no se usa se pudre. Por consiguiente, si usted no me usa crédito FAD, va a seguir habiéndolos porque lo que usted no use está hasta que alguien lo use. Si usted no usa algo del FED, del BID o del Banco Asiático se pudre para usted, porque lo utiliza un italiano, un alemán o un francés. Les llevo hasta ese extremo con este argumento, que incluso puede parecer un poco cogido por los pelos. La prueba es que la mayor parte de la fuente de información de su señoría

procede de nuestra propia casa, porque estamos absolutamente preocupados por ello.

Y, efectivamente, usted decía que el señor Ministro era relativamente pesimista o daba una cierta imagen pesimista. Ello se debe a que nosotros mismos no estamos suficientemente satisfechos de que no se aproveche. Pero yo le puedo decir que los esfuerzos que se ponen en marcha son cada vez más importantes, son cada vez más sofisticados. Hay casos, sobre los que yo le puedo dar información, de empresas que ya reciben a diario y directamente en sus ordenadores los proyectos, las demandas, las licitaciones, toda esa información que a nosotros no nos sirve y que es para las empresas. Incluso hemos llegado a hacerla muy selectiva. Hemos querido que no todas las empresas reciban todo de todo, sino que reciban lo que les interese. Hemos hecho un boletín selectivo de información que conoce su señoría, también lo hacemos a través de revistas y seminarios. Se pueden hacer más cosas que estamos dispuestos a hacer, pero a mí me gustaría que a la hora de hacer un juicio crítico y objetivo se viera que al final las empresas también tienen que decir que están presentes para poderles dar. Además, el 95 por ciento de la actividad son precisamente de empresas privadas.

Respecto a los préstamos globales voy a hacerle una pequeña corrección, aunque no modifica sustancialmente el argumento. Es correcto que fueron 3.011 millones de ecus los que le correspondieron a España sobre 17.000 y pico, y que 354 millones de ecus fueron para préstamos globales. No sé si su señoría al hablar de 92 se refería a proyectos y no a mecus. **(El señor Martínez-Pujalte López: No. Hablaba de pymes, no de corporaciones locales que van a préstamos globales.)** Según la información que yo manejo, nosotros hablamos de que 354 mecus correspondieron a préstamos globales para pequeñas y medianas inversiones. Esa es la información que yo tengo, 354 para pequeñas y medianas inversiones. Eso es en definitiva.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Secretario de Estado.

Con las palabras del señor Secretario de Estado de Comercio Exterior, damos por concluido el orden del día y se levanta la sesión.

Eran las dos y quince minutos de la tarde.

Imprime RIVADENEYRA, S. A. - MADRID

Cuesta de San Vicente, 28 y 36

Teléfono 547-23-00.-28008 Madrid

Depósito legal: M. 12.580 - 1961