



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1999

VI Legislatura

Núm. 746

ECONOMÍA, COMERCIO Y HACIENDA

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. FERNANDO FERNÁNDEZ
DE TROCÓNIZ MARCOS

Sesión núm. 76

celebrada el miércoles, 22 de septiembre de 1999

Página

ORDEN DEL DÍA:

Comparecencia de la señora secretaria de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa (Pisonero Ruiz) para informar sobre:

- | | |
|--|-------|
| — Las materias propias de su competencia, previa remisión del informe correspondiente. Comparecencia cuatrimestral. (Número de expediente 212/002131) | 21940 |
| — Opinión del Gobierno respecto de las últimas transformaciones del sector de la distribución comercial en Europa y su incidencia en España. A solicitud del Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió) (Número de expediente 212/002103) | 21940 |

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

COMPARECENCIA DE LA SEÑORA SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO, TURISMO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PISONERO RUIZ) PARA INFORMAR SOBRE:

- **LAS MATERIAS PROPIAS DE SU COMPETENCIA, PREVIA REMISIÓN DEL INFORME CORRESPONDIENTE. COMPARECENCIA CUATRIMESTRAL. (Número de expediente 212/002131)**
- **OPINIÓN DEL GOBIERNO RESPECTO DE LAS ÚLTIMAS TRANSFORMACIONES DEL SECTOR DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL EN EUROPA Y SU INCIDENCIA EN ESPAÑA. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO CATALÁN (CONVERGÈNCIA I UNIÓ) (Número de expediente 212/002103)**

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

Vamos a comenzar esta sesión de la Comisión de Economía, Comercio y Hacienda relativa a dos comparecencias de la señora secretaria de Estado de Comercio, Turismo y Pequeña y Mediana Empresa, una, la comparecencia cuatrimestral acordada por esta Comisión previa remisión del informe correspondiente, a efectos de informar sobre las materias propias de la competencia de esta Secretaría de Estado, de acuerdo con la proposición no de ley aprobada en su día por esta Comisión, así como para informar sobre la opinión del Gobierno respecto de las últimas transformaciones del sector de la distribución comercial en Europa y su incidencia en España, formulada por el Grupo Catalán. Han sido excluidas del orden del día elaborado y enviado en un principio dos comparecencias de la señora secretaria de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa en función de que se referían a materias propias de turismo, que, como SS.SS. saben, corresponde examinarlas a la Comisión de Industria, Turismo y Energía. Si bien, y como ya es habitual en el típico error de calificación de la Mesa de la Cámara, son enviadas a esta Comisión y no a la Comisión correspondiente.

Asimismo, en relación con la segunda de las comparecencias a que me he referido antes, relativa a la opinión del Gobierno respecto de las últimas transformaciones del sector de la distribución comercial en Europea y su incidencia en España, solicitada por el Grupo Catalán, fue examinada una comparecencia similar en el día de ayer formulada, ésta sí, al señor secretario de Estado de Economía, en la medida en que la Dirección General de Política Económica y Defensa de la Competencia corresponde a tal Secretaría de Estado y no a la Secretaría de Estado de Comercio. Sin perjuicio de ello, también celebraremos esta comparecencia en el día de hoy, pero les quiero advertir que posiblemente seamos reiterativos en lo que se refiere tanto a la exposición como a los comentarios y a las posiciones que se puedan realizar en relación con este punto.

Sin más, y si les parece bien a ustedes, procederemos a acumular ambas comparecencias. Seguiremos el orden

habitual de intervención en este tipo de debates. Tiene la palabra la señora secretaria de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa, señora Pisonero.

La señora **SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO, TURISMO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA** (Pisonero Ruiz): Señoras y señores diputados, comparezco ante esta Comisión de Economía, Comercio y Hacienda para informar, en primer lugar, sobre la evolución de nuestro sector exterior. Conforme se establece en la propia solicitud de esta comparecencia cuatrimestral, se remitió el pasado día 17 —no sé si llegaría muy a tiempo, pero intentamos hacer el esfuerzo— el informe correspondiente que recoge los últimos datos disponibles de comercio exterior, turismo e inversiones extranjeras, así como una detallada relación de las actividades desarrolladas por el departamento en el área de comercio exterior. En segundo lugar, y atendiendo las peticiones realizadas por algunas de SS.SS. en comparecencias anteriores, haré una breve exposición de las principales actividades en los otros ámbitos de la Secretaría de Estado y en particular empezaré por la distribución comercial, atendiendo con ello la comparecencia específica solicitada por el Grupo de Convergència i Unió, aunque comentaremos cuestiones, al hilo de la distribución comercial como la política de pymes y las referencias que estimen conveniente sobre turismo, sin perjuicio, como ha dicho el señor presidente de la Comisión, de que esta materia será objeto de una comparecencia específica en la Comisión, que es la Comisión de Industria.

Intentaré comentar con extensión, y por eso me he traído la cartera completa, la evolución del sector exterior en el primer semestre; en segundo lugar, la situación de la distribución comercial; y, en tercer lugar, algunas referencias a la situación de las pequeñas y medianas empresas.

Por lo que se refiere a la primera parte de mi intervención, la relativa a la evolución del sector exterior, me gustaría empezar, enlazando con la intervención de ayer de mi colega del Ministerio, el señor Montoro, con una breve descripción del contexto económico necesaria para evaluar cuál ha sido el comportamiento del sector exterior en este primer semestre. La economía española en 1999 se encuentra en su tercer año consecutivo de fuerte crecimiento, por encima del 3,5 por ciento, basado en una sólida estabilidad y que está propiciando un proceso de intensa creación de empleo que ya supera largamente el millón de nuevos puestos de trabajo. Esta evolución tan positiva se ha producido en un año de fuerte crisis internacional. Recordarán SS.SS. la comparecencia de hace un año en la que tuvimos ocasión de comentar los principales aspectos de esta crisis. Recordarán que en el verano de 1998 se agudizó la crisis financiera iniciada en el sudeste asiático por la crisis en Rusia y la crisis en Japón, que está instalada en la recesión y el efecto contagio en otras economías emergentes, especialmente en Latinoamérica. Con todo ello, el comercio mundial se vio seriamente afectado en el componente real por contracción de los flujos comerciales. Recuerden que de un crecimiento previsto del 3,5 por ciento real en 1998 y 1999 se está llegando a un final de año y principios del actual de práctico estancamiento.

Decía contracción o afectación del comercio mundial en el componente real, pero también en el componente de

precios, que ahora se está invirtiendo pero que a lo largo de este año pasado supuso una clara caída de precios en productos energéticos y materias primas. Baste decir lo que ha manifestado la propia organización mundial de comercio en el sentido de que el último trimestre de 1998 es el peor del crecimiento internacional desde 1982. Todo ello llevó a una revisión de las previsiones del crecimiento mundial, recogiendo una especial atonía de la economía europea, que, como saben, es nuestro principal cliente comercial. Esta debilidad de la demanda externa afectó a la economía española a través de unas menores posibilidades de exportar. A diferencia de otras economías europeas con un crecimiento económico muy débil, España mantiene en todo este período de crisis una pujante demanda interna que alimenta un crecimiento constante de las importaciones, especialmente en bienes de inversión. Por lo tanto, unas exportaciones que encuentran una menor demanda en el exterior, junto con unas importaciones que siguen creciendo a un ritmo fuerte porque la economía española tenía un fuerte crecimiento de la demanda interna. El resultado es un empeoramiento del déficit comercial, que, como decía, ha supuesto una revisión de las previsiones de crecimiento mundial. La economía española se ha mantenido en la previsión que se hizo hace un año sin embargo, el resto de economías, especialmente la europea, tienen una revisión que al final del período ha quedado un punto por debajo. El resultado es que la economía española ha consolidado un crecimiento sólido, superior al 3,5 por ciento, muy por encima de la media europea, con una aportación más intensa de la demanda interna que de la externa, pero un patrón de crecimiento que se está reequilibrando, como veremos, a finales del primer semestre, en el sentido de que ya hay una mejor aportación exterior que la que teníamos a principios de este año. Podemos afirmar, por tanto, que la economía española está superando el bache de la crisis, con un comportamiento del sector exterior más sólido del que cabría prever inicialmente que nos permite recuperar la previsión inicial de crecimiento de 1999, que revisé este año con ustedes en la comparecencia de marzo.

Los datos para el conjunto del primer semestre de 1999 son los siguientes. Las exportaciones se han elevado en el primer semestre a 8,4 billones de pesetas, lo que representa un crecimiento del 0,3 por ciento, que, por caída de precios de nuestra exportación, es decir, una moderación clara de nuestros exportadores en materia de precios que podríamos situar en torno a una bajada de precios del menos 2,5 por ciento, se convierten en un crecimiento en términos reales de 3 por ciento. Más de dos puntos por encima del comercio mundial que, como he comentado, estaba en el cero o como mucho en el 1 por ciento en el primer semestre de este año. En el ámbito de las importaciones, registramos una cifra de 10,7 billones de pesetas, que representan un crecimiento del 8,6 por ciento, que en términos reales, por un efecto de menores precios, se convierten en el 13,2 por ciento. La resultante, es un déficit próximo a los 2,3 billones de pesetas, lo que representa un aumento del 56,2 por ciento respecto al primer semestre de 1998. La tasa de cobertura por este crecimiento, claramente diferencial y más intenso en importaciones, se ha reducido hasta situarse en el 78,7 por ciento, claramente por debajo del 85,2 de 1998.

A la vista de estos datos, de los que tienen detalle en el informe remitido y que comentaremos en algunas de sus cuestiones, podemos afirmar lo siguiente. Nuestro sector exportador ha recuperado, e incluso superado, el nivel de exportación previo a la crisis, ha ganado cuota de mercado, ha sido competitivo con una moderación clara en los precios de la exportación, y algo que me parece muy relevante por novedoso: nuestro sector exportador ha sido más pujante que sectores de otros países europeos nada desdeñables, como es el caso de Francia, donde la exportación ha caído un 2,3 por ciento; de Italia, donde ha caído un 2,1 por ciento, o del Reino Unido, con una caída del 5,1 por ciento. Estamos hablando de un comportamiento exportador similar al de Alemania, con el mismo crecimiento prácticamente, a pesar de que nosotros teníamos una fuerte demanda interna que ellos no tenían. Podemos afirmar, por tanto, que la exportación ya no es una actividad residual para las empresas españolas; recuerden que en otras épocas del ciclo con una demanda interna muy intensa, tanto si la demanda externa era débil como si no, las empresas se ocupaban del mercado interior y dejaban de exportar; en esta ocasión, eso no se ha producido.

Hecha esta primera afirmación general sobre la cifra global, que es la suma de todas, pasamos al detalle que evalúa cuál ha sido la distribución entre sectores y mercados de esto que decimos que ha supuesto la superación del bache incluso mejor que nuestros colegas europeos. Si analizamos la exportación por sectores, comprobamos que la recuperación de los niveles previos a la crisis se produce en casi todos ellos; en algunos, de manera significativa mientras que en otros se ha producido una caída respecto de dicho nivel previo. El sector del automóvil, con un 6,9 por ciento de crecimiento, ha sido el más pujante en todo este período. Destaca la venta de automóviles y motos con un crecimiento del 16,6 por ciento, frente a la de componentes de automóvil que crece un 7 por ciento. Otro sector claramente sólido es el de bienes de equipo, que creció 1,6 por ciento —cifras nominales—. El material de transporte todavía registra una pequeña caída, pero otros subsectores, como equipos de oficina, telecomunicación y maquinaria industrial, presentan crecimientos superiores. Como anticipaba, hay dos sectores que aún no han recuperado el nivel previo —el tercero sería el de productos energéticos, que está todavía en la evolución del mercado previa a las subidas recientes—: la exportación agroalimentaria registra una caída del 3,2 por ciento y el sector de ventas de manufacturas se sitúa en menos 0,5 y en menos 6,3 el de consumo duradero. En conjunto, nos estamos situando en el nivel previo a la crisis, con una mayor aportación de los sectores de automóviles y bienes de equipo y retraso de otros, como el de la alimentación y bienes de consumo.

Con el análisis por mercados constatamos los impactos que se produjeron al principio de la crisis. Había dos elementos directos de actuación en el sector exterior español: el mercado asiático, el que sufría la crisis, y la debilidad que se estaba produciendo en clientes importantes nuestros, como la Unión Europea, por la atonía del comercio mundial. Los países de Asia, que fueron los primeros en sufrir la crisis hace dieciocho meses, son también los primeros en salir de la recesión económica; algunos de ellos, como Corea, con expectativas de elevado crecimiento para

este año. Nuestras exportaciones a esta área se han incrementado en un 2,2 por ciento en lo que va de año; hemos superado el nivel previo a la crisis tanto en el sudeste asiático, con un incremento del 2,4, como en Japón, donde registramos tasas de crecimiento del 22,6 por ciento a pesar de la atonía de su demanda interna.

Otro gran apartado es la Unión Europea. La recuperación ha sido lenta y desigual en esas economías, pero podemos afirmar que ya en el mes de junio todos los países registraban tasas positivas en el crecimiento de nuestras exportaciones. Este dato me parece especialmente relevante puesto que no se trata de uno, dos o tres países, sino de toda un área prioritaria para nosotros que consolida de manera generalizada tasas positivas de crecimiento.

En cuanto a Estados Unidos, otro gran mercado que representa en torno al 4 por ciento de nuestras exportaciones, la exportación registra una caída del 2,9 por ciento en lo que va de año. Este hecho me permite hablar del segundo efecto que comentábamos inicialmente. Decíamos que había un efecto directo en aquellos mercados que tienen una menor demanda para nuestras exportaciones y un segundo efecto inducido que se produce por la mayor competencia a que tenemos que hacer frente con países que han sufrido devaluaciones y que, por tanto, tienen una mayor competitividad a corto plazo. Esto se ha producido en países concretos como Estados Unidos, de modo que, aunque hayamos tenido ganancias en ellos en términos de euros, las ganancias de los otros países son mayores por efecto de las devaluaciones y ello perjudica nuestras exportaciones a Estados Unidos; lo mismo les ocurre a la mayor parte de los países europeos.

Los últimos en llegar a la crisis la están sufriendo actualmente, es el caso de América latina para nosotros. Se ha registrado una caída de nuestra exportación a América latina del 14,5 por ciento como consecuencia de la recesión que afecta a algunas de las principales economías de la región. La recesión es especialmente intensa en Argentina, donde tenemos una caída de las ventas del 27 por ciento; sin embargo, en países con crecimiento consolidado como México, las ventas crecen el 3,5 por ciento.

Hemos dicho entonces que, por sectores, se está generalizando la recuperación del nivel previo, con mayor pujanza en unos que en otros; por mercados, se ha producido cierto reequilibrio temporal, caso de Estados Unidos, y estamos recuperando los mercados en los que ya estábamos asentados, como Asia y la Unión Europea. Por tanto, vamos consolidando cada una de las patas de nuestro comercio exterior.

El otro lado de la moneda son las importaciones, que registran un aumento constante derivado de una fuerte demanda interna. Ello da como resultado un crecimiento para el primer trimestre del 8,6 —13,2 en términos reales—. Hay que señalar que en junio se empezó a detectar el repunte o cambio de tendencia de los precios energéticos; en el mes de junio, los precios energéticos crecieron en torno al 23 por ciento.

El aumento de las importaciones analizado por sectores nos indica que el mayor empuje está vinculado a sectores que demandan una fuerte compra de bienes de equipo —19,3 por ciento de crecimiento—, y de automóviles —28,6 por ciento—. Se trata de sectores de fuerte inver-

sión, que en el año 1999 se sitúa en torno al 9 por ciento; muy superior, por tanto, a la que se registra en otros sectores con crecimientos mucho más moderados, como bienes de consumo; 5,9 por ciento en manufacturas y 2,4 por ciento en consumo duradero.

Hay un aumento intenso y constante de las importaciones debido al crecimiento diferencial, que en el caso de España se constata con un fuerte aumento de la demanda interna que no se produce en otros países. Por otro lado, las exportaciones están repuntado claramente y, por tanto, aunque tengamos todavía un déficit comercial mayor que el año pasado, estamos acortando distancias.

Completar el análisis del sector exterior requiere hablar de la otra pata, cada vez más estable y sólida: la balanza de servicios. Dentro de la balanza de servicios, nuestro superávit turístico se consolida en niveles superiores al 4 por ciento del PIB para todo el año; en el primer semestre se sitúa en el 2,3 por ciento del PIB, exactamente la cifra de déficit comercial que registramos para ese período. Hay una diferencia muy pequeña pero nos estamos situando en 1,8-1,9 billones de pesetas en el primer semestre. Quería señalar en este análisis del sector exterior que hay un déficit comercial, con las características que he mencionado, y un superávit turístico que claramente se consolida y que da una estabilidad muy importante a nuestra balanza de pagos. El resultado, teniendo en cuenta que la partida de transferencias se mantiene estable y que la balanza de rentas continúa mejorando —lo que refleja, por otra parte, como es lógico, el proceso inversor de nuestras empresas en el exterior—, el resultado es que aun en esta situación de crisis tenemos un superávit de balanza por cuenta corriente, que es, como saben, el saldo por el que se mide nuestra capacidad de financiación y que para el semestre se sitúa en 70.000 millones de pesetas.

Dicho eso, hay que constatar también como un síntoma claro de maduración de nuestro sector exterior que en este período de mayor incertidumbre o de crisis internacional, para ser sinceros, el proceso inversor español se ha mantenido y podemos seguir constatando que ese esfuerzo es importante, según los datos del Banco de España, con el que, como saben, tenemos diferencias metodológicas en cuanto a lo que es la imputación del pago, que es lo que hace el Banco de España, y la imputación del expediente que se está realizando, que es lo que hacemos a través de la Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores. En todo caso, aunque se hable de cifras astronómicas, en el primer semestre, con la depuración correspondiente, que en los próximos días estaremos en condiciones de dar porque, como saben, se ha adaptado el real decreto de inversiones extranjeras y estamos en esa adaptación informática, se está consolidando ese carácter inversor en el exterior de las empresas españolas como una estrategia de largo plazo que no está vinculada a las coyunturas económicas.

Hecho este repaso, estamos ante una situación de superación de un bache con una clara tendencia de aumento de nuestras exportaciones, hasta el punto de que en el primer semestre ya hemos recuperado el nivel previo a la crisis, lo cual nos hace tener unas perspectivas muy positivas para el conjunto del año. Se espera un crecimiento de la exportación con una tasa superior a la registrada en el primer

semestre, porque nuestros principales mercados están creciendo, especialmente la Unión Europea, como he mencionado. Este crecimiento se tiende a generalizar y, por tanto, hace que ese 72/73 por ciento de nuestro mercado vaya aportando una mayor demanda y que la economía mundial empiece a crecer y en especial las áreas emergentes, con lo cual vamos consolidando las previsiones para el segundo semestre que, por otra parte, como saben, se comparan con un segundo semestre de 1998 que recogió el mayor impacto de la crisis. Asimismo, la otra partida que da estabilidad a nuestra balanza de pagos está confirmando unas previsiones, como es la que me estoy refiriendo del sector turístico, que sin duda nos permitirá al final mantenernos en una situación cercana al equilibrio externo. Estaremos hablando de un saldo de la cuenta corriente y de capital que se mueve en torno al 0,5 y que para el conjunto se situará en menos 0,5, por lo tanto prácticamente el equilibrio. Esto contrasta por otra parte con períodos de fuerte crecimiento de la demanda interna, como ocurrió en el período 1989-92, en los que teníamos una necesidad de financiación de nada menos que del 3 por ciento. Por tanto, podemos empezar a decir que ya el sector exterior está dejando de ser el factor de estrangulamiento del crecimiento y que estamos consiguiendo reequilibrar esa aportación que, como digo, para 1999 será mejor de la prevista inicialmente y que se situará en torno al 1,4 por ciento.

Esas previsiones, como es lógico, están contrastadas y apoyadas por la encuesta de coyuntura de la exportación, que sigue avanzando en la percepción de que la crisis se va debilitando y, en definitiva, que estamos superando ese período de mayor afectación de la crisis a nuestros exportadores. Con los primeros datos a falta de que se complete el estudio, el nivel de actividad exportadora sólo se considera bajo hoy por la exclusión en un 10 por ciento; es decir, el 90 por ciento de nuestros exportadores considera que la actividad exportadora está en un nivel medio alto. Otro dato que me parece relevante es que las perspectivas que tienen nuestros exportadores para los 12 meses son claramente mejores en un 76 por ciento. Eso nos confirma que se va consolidando la base de un sector exportador que en este año ha sido capaz de afrontar una crisis internacional, ganando cuota de mercado y con un comportamiento mejor que el de colegas europeos con los que antes teníamos un cierto complejo. A falta de que luego vayamos analizando aspectos concretos, esto sería lo que tendría que decir en principio sobre la evolución del sector exterior en el primer semestre.

En segundo lugar, como ya he anticipado, voy a centrar mi intervención en el sector de la distribución comercial, haciendo especial hincapié, como no podía ser de otra manera, en la información solicitada por el Grupo de Convergencia i Unió en una comparecencia al efecto. En su petitum requería información sobre la evolución de la distribución comercial en Europa y su incidencia en España; aunque haya solicitado eso, también hablaré de Continente y Pryca. **(Risas.)**

Al igual que hemos comentado en el caso del sector exterior, se ha distribuido un informe sobre la distribución comercial en España, que es el último que tenemos disponible y que se refiere al año 1998, que recoge, como en años anteriores, los principales cambios del sector. Se con-

cluye en el informe que las tendencias que se han venido apuntando en años anteriores se consolidan, y a ellas me referiré más tarde.

El sector de la distribución es hoy uno de los más dinámicos en una economía moderna. La Unión Europea, en los últimos meses, ha sido escenario de múltiples movimientos de compras y alianzas empresariales, tras la llegada a Alemania y al Reino Unido del líder mundial en el sector, la firma norteamericana Wal-Mart. La distribución en Europa sigue caracterizada por estructuras detallistas desiguales, según se consideren los países del norte o los países del sur, como pasa en casi todos los debates en la Unión Europea. En los países del norte hay un mayor grado de concentración y en los países del sur seguimos desarrollando nuevas fórmulas y formatos, y podríamos hablar de un debate entre lo que es una homogeneización y la diversidad que se establece en el sur de Europa. La estrategia de los grupos internacionales sigue una estructura detallista homogénea, con el objeto de situarse en un mercado cada vez más global. Por tanto, intentan establecer estructuras muy similares por cuestiones de coste y eficacia. En ese sentido, los grupos franceses y alemanes se han mostrado los más activos en los últimos años, con una fuerte expansión dentro y fuera de sus países que les ha llevado a ocupar las primeras posiciones del ranking europeo. Ahora bien, la presencia del líder mundial, el mencionado Wal-Mart, con la compra de dos cadenas alemanas y la británica Asda, ha supuesto un nuevo salto cualitativo en esa búsqueda de posiciones en el mercado mundial de la distribución. El anuncio de la fusión de los grupos franceses de distribución Carrefour y Promodés será, sin duda, un paso hacia la consolidación de lo que sería el grupo resultante no sólo en Europa, evidentemente, que sería el líder europeo, sino en todo el mundo, al crear lo que en términos absolutos sería la segunda empresa minorista del mundo. Como es lógico, esta operación ha provocado numerosas reacciones en los países donde el grupo es líder, concretamente en cinco, que sera España, que es lo que nos interesa, Bélgica, Francia, Italia y Turquía.

Visto el panorama, acelerados los procesos de alianzas, como está ocurriendo en otros sectores económicos al ampliarse las fronteras, al haber un mundo más global, lo que nos interesa analizar ahora, como es lógico, es lo que está ocurriendo en España. El grado de concentración de la distribución en España se sitúa en un 25,2 por ciento; ha ido aumentando cada año, si bien hay que decir que se sitúa aún muy por debajo de las cifras de otros países europeos. Suecia, que lógicamente estaría en el mundo de los países del norte, con nada menos que el 95,1 por ciento de su mercado alimentario, está entre los tres primeros distribuidores; un grado de concentración claramente elevado en un país del norte, como es Suecia, de estructuras más homogéneas, como hemos dicho. Si vamos bajando tenemos a Dinamarca con un 63,8, Bélgica con un 58,4 y Austria con un 56,4 por ciento.

Por tanto, en el ámbito europeo, España se sitúa en un nivel de creciente concentración, pero en el nivel más bajo en relación con sus competidores europeos. Para encontrar el siguiente país europeo superior a España en grado de concentración nos tenemos que ir a Gran Bretaña, con un 45,3 por ciento.

Dicho esto, está claro que la evolución de ese proceso ha sido más o menos equilibrada; ha aumentado la concentración, y el hecho de que se anuncie una fusión de las matrices francesas Promodés-Carrefour hace que nos fijemos en lo que va a suponer eso en el mercado español con las dos filiales que son Continente y Pryca, que creo que era el objeto real de la solicitud de comparecencia. Es una broma.

Con ese proceso se va a producir un salto cualitativo porque dos grandes empresas que iban ganando cuota de mercado anuncian su fusión y se presenta *ab initio* como una operación de concentración, por tanto competencia de una defensa adecuada del desarrollo de la competencia en ese sector de la distribución. En todo caso, un análisis serio requiere el estudio detallado de lo que está ocurriendo en nuestro mercado, no en cifras globales sino con las cifras donde se produce, en los ámbitos locales, por tanto en aquellas localidades donde se ofrece el servicio de la distribución y teniendo en cuenta la presencia de otras empresas españolas que están manteniendo e incluso incrementando sus posiciones e iniciando procesos de internacionalización, a los que yo animo en mi doble condición. Está claro que estamos en una foto que se está moviendo y lo que se anuncia es que en la foto va a haber un impulso de dos empresas que ya se situaban como líderes en el mercado español. Así planteada —y es lo que comentó ayer el señor don Cristóbal Montoro por la parte que le toca, que es mucha—, la operación entra claramente en el ámbito de defensa de la competencia. Hay que hacer una breve reflexión en el sentido de que la defensa de la competencia es una pieza clave para eliminar monopolios, pero también como garantía de que no se generan otros nuevos, que sería el caso que estamos comentando. En primer lugar, la operación que se ha anunciado no se ha realizado y en el ámbito europeo va a ser, por las condiciones y características del grupo, competencia de la Comisión Europea, pero tiene una repercusión importante en el mercado español —y eso es lo que hemos anticipado— no por la cifra global que he comentado del 25,2 por ciento, sino por el necesario análisis regional y local, que es donde realmente funciona la competencia.

En ese sentido, el Gobierno, nada más conocer el anuncio de la fusión, puso en marcha determinadas acciones. La primera, la que estoy comentando de poner en marcha los mecanismos necesarios para ejercer una defensa efectiva de la competencia en el sector de la distribución, solicitando con carácter urgente a todas las direcciones territoriales de comercio, dependientes de mi secretaría de Estado, un informe exhaustivo del previsible impacto de la fusión a nivel regional y al máximo detalle del nivel local. Conociendo el procedimiento comunitario, lo que se ha anunciado es que, aunque esa operación sea de ámbito competencial europeo, nos acogemos —creo recordar— al artículo 9 del Reglamento comunitario, por el cual el Gobierno español ya ha manifestado su intención de reclamar la investigación para el mercado español, dado el especial impacto en nuestro país. Por tanto, la pieza fundamental de la operación que estamos analizando es la defensa de la competencia y actuar al máximo de nuestras posibilidades para hacerla a los niveles que debemos hacerla en el mercado español, es decir hasta el detalle local máximo al que sea-

mos capaces de llegar. En segundo lugar, una vez iniciada la acción concreta necesaria para esa operación y en línea con lo que venimos haciendo o en coherencia con la política económica desarrollada, en particular la política sectorial, me puse personalmente en contacto con los principales agentes implicados. Aparte de esa primera ronda de contactos, lo que hicimos fue convocar con carácter urgente un plenario del Observatorio de la distribución comercial que monográficamente se ocupara de debatir esta cuestión, vuelvo a repetir, en previsión de lo que pueda ser una fusión efectiva de ambos grupos y en anticipación de lo que puedan ser las recomendaciones en función del estudio que hagamos desde la defensa de la competencia. El pasado 14 de septiembre se produjo esa sesión del Observatorio de la distribución comercial, que luego comentaré, en la que todos los agentes implicados expresaron sus opiniones; no estamos hablando sólo de la distribución *stricto sensu*, es decir de los comerciantes, sino de los proveedores y también de los consumidores, de expertos en la materia y por supuesto de las comunidades autónomas.

Voy a resumir con la máxima objetividad las opiniones que allí se vertieron, que no todas han tenido eco en la prensa. En primer lugar, los consumidores consideraron prioritaria la defensa de la competencia para evitar las posibles situaciones de dominio por lo que ello pueda repercutir en materia de precios y calidad. La mayor garantía de que el consumidor va a tener un abastecimiento eficaz de bienes y servicios en la mejor relación calidad/precio es que se haga una defensa estricta de la competencia. En segundo lugar, los representantes del pequeño comercio constataron que se estaba consiguiendo el desarrollo de una estructura de distribución comercial equilibrada. Digamos que ha habido un crecimiento para todos, que luego comentaré brevemente, en el que se han producido equilibrios, sobre todo porque estamos hablando ya de distintos segmentos de mercado. Les parece que, en principio, ese equilibrio no se vería afectado por la fusión, pero sí mostraron su preocupación por la situación de los proveedores. En cuanto a los proveedores, su representante subrayó lo que consideraba como seguro agravamiento de los problemas ya existentes en aplazamientos de pago y ventas sin pérdida. Aprovecho la ocasión para urgir la modificación de la Ley de comercio, que nos tiene entretenidos durante el último año. Por último, las comunidades autónomas, especialmente el director general de Comercio Interior catalán, mostraron su inquietud por lo que pueda ocurrir en algunas localidades donde la concentración puede ser excesiva. Efectivamente, hubo un reparto equilibrado de determinadas licencias que ahora se rompe al producirse ese anuncio de fusión, por lo que nos podemos encontrar con que en determinadas comunidades, de todas conocidas, se produce claramente una concentración. Se ofrecieron para completar al máximo detalle la información promovida por el Gobierno central, que ya sabían que estaba en curso. Esa es la intención que ya se manifestó desde el principio. Aprovecho para agradecer por anticipado el esfuerzo de colaboración, que estoy segura de que se acabará produciendo por parte de las comunidades autónomas, para completar esa información que, como decíamos, es interés de todos que sea lo más detallada posible para defender la competencia donde se produce.

Me gustaría hacer una breve reflexión en este punto sobre la situación del sector tras la transformación experimentada en los últimos años. Como recordarán SS.SS., la Ley de ordenación del comercio minorista, finalmente aprobada en enero de 1996 no sin pocas dificultades —hay muchas personas que lo sufrieron en sus carnes—, introdujo un cierto orden al dotar de un marco de estabilidad al sector, tras años de una evolución que claramente hay que calificar de crispada —ha habido calificativos mucho más duros—, que se basaba en un enfrentamiento sistemático entre el pequeño comercio tradicional y las entonces emergentes grandes superficies; aunque ya hubo algún supermercado en 1973, entre los años 1985 y 1992 hubo una evolución que no creó demasiados problemas, pero a partir de 1992, cuando empieza la crisis que afectó duramente a la economía española, entre 1992 y 1996, en que finalmente se aprueba una ley, hubo una crispación terrible entre el pequeño comercio tradicional y la gran superficie. La Ley de ordenación del comercio minorista es un marco legal que, aunque se consensuó con muchas dificultades, estaba constituido por unas reglas básicas que servirían de referente para poner orden en una situación en la que se constató que era importante impulsar una modernización y establecer un cierto orden. Esas reglas básicas, decía, servirían de referente en una materia cuya competencia exclusiva —hay que recordarlo desde el principio— reside en las comunidades autónomas. Por tanto, se intentó poner un cierto orden en lo que algunos calificaban de jungla. En un sector tan cercano al ciudadano es especialmente importante el papel de los ayuntamientos porque en el ámbito local es donde presta sus servicios el comercio, en concreto, en el abastecimiento de zonas rurales, en la vertebración de las ciudades, en la recuperación de los centros históricos y en una oferta turística atractiva y de calidad, que es muy relevante en nuestro país. Por tanto, hay que encajar los tres niveles de administración donde la Administración central actuaba como árbitro con una competencia exclusiva en las comunidades autónomas, pero sin olvidar la relevancia de la Administración local y cuando nos enfrentamos a una operación de concentración, porque es en ese ámbito donde se produce y en el que debemos analizar el mercado.

Todos estos eran los retos que se debían asumir en 1996 cuando se dijo que esta ley iba a permitir poner un poco de orden para que nuestro comercio, que entonces era pequeño frente a grande, se modernizara y fuera capaz de adaptarse a las nuevas circunstancias. Era un reto muy importante, un sector muy estratégico para la economía española y un sector que para afrontar esos retos partía de una situación de clara crispación. Pues bien, hoy la situación es muy distinta. En los últimos años hemos asistido a una transformación impulsada por los cambios que impone constantemente el consumidor, que siempre debe ser la referencia básica de la distribución comercial, porque es el cliente, en un mercado además de creciente competencia. Las conclusiones del informe que se les ha repartido, relativas a 1998, reflejan cuál es el dinamismo de este sector transcurridos tres años y medio, prácticamente cuatro. Las compras y alianzas llevadas a cabo en los últimos ejercicios revelan la especial importancia de las estrategias adoptadas por numerosas empresas dentro de la distribución, con el fin de

afianzar su posición en un mercado cada vez más concentrado. Hemos visto los movimientos que se están produciendo. Los principales grupos de alimentación están diversificando sus formatos como estrategia hacia fórmulas de mayor aceptación para los consumidores. Las superficies especializadas bricolaje, juguetes, deportes, etcétera, se imponen en la estructura comercial española, aun sin haber alcanzado todavía los niveles de crecimiento que se están produciendo en los países del entorno. Las tiendas de franquicia se están comportando como un sector muy dinámico. Han instalado en una primera fase las redes. Tenemos un nuevo margen para seguir creciendo. Igualmente, se destacan modalidades de ventas especiales en las que se está dando un auge muy especial, como es el caso del comercio electrónico, que está revolucionando la distribución, y las tiendas de conveniencia, afortunadamente para algunas usuarias.

Esta fotografía del sector refleja la consolidación de unas tendencias claras de modernización basada en la diversidad frente a otros modelos. Es un modelo muy español, muy mediterráneo, para avanzar y modernizarnos utilizando todas las fórmulas a nuestro alcance. Se puede afirmar que en los últimos años hemos pasado de la dicotomía grandes-pequeños a lo que se llama técnicamente el polimorfismo comercial, que es una amplia diversidad de formatos comerciales. Se ha roto esa dicotomía de hace tan sólo tres años y medio, en la que sólo había grandes frente a pequeños, y estamos hablando de una diversidad clara de formatos comerciales que han enriquecido la distribución comercial y han permitido que los ciudadanos españoles tengan muchas más opciones de comprar a unos precios muy aceptables, sobre todo con la calidad que se ofrece a cambio. El pequeño comercio no ha sido ajeno a esta transformación; es más, ha contribuido de manera determinante a este cambio. Voy a explicar por qué. Cuando en 1996 se planteó este reto tan enorme de un sector totalmente enfrentado, con unas reglas básicas, con competencias en comunidades autónomas, con ayuntamientos a los que no se les hacía caso y sin hablarse con el resto de la cadena, se optó por hacer una política comercial. Frente a la imposición desde arriba de planteamientos teóricos se optó por un sistema de diálogo permanente, tan necesario como ausente hasta entonces. La política del comercio interior se ha desarrollado a través del diálogo permanente con los agentes implicados, los que integran directamente la distribución comercial en un sentido estricto, que no es el que comparto, de pequeños-grandes en 1996 y ahora tenemos pequeños, medianos, más grandes, menos grandes, pero también —que es como debe considerarse la distribución comercial— los proveedores y los consumidores, que son los destinatarios finales del sistema de la distribución.

Todas las administraciones están involucradas en el sector y, por tanto, es algo más que un foro de debate, es un diálogo permanente que se convoca cuando hay problemas concretos. El Observatorio de distribución comercial ha sufrido una transformación radical y hoy es un auténtico punto de encuentro del sector, de las asociaciones y de las administraciones, donde analizamos los problemas del sector y buscamos soluciones. Hoy el Observatorio de la distribución comercial es un organismo vivo que ha reaccio-

nado rápidamente ante los acontecimientos, no sólo el que acabo de mencionar específicamente, la fusión anunciada, sino en comisiones que se van constituyendo una vez que se conocen los hechos, como puede ser la que está en marcha sobre el comercio electrónico o como lo fue en su momento el que estudió el problema de las dioxinas. Contactamos con ellos, vimos los problemas de abastecimiento que había y aportamos el importante apoyo de la distribución comercial al Ministerio de Sanidad y a las comunidades autónomas. Esta política de comercio interior basada en el diálogo se ha desarrollado en colaboración con las comunidades autónomas, para lo que están la conferencia sectorial y la mesa de directores generales; diálogo, participación y colaboración de todos, sin exclusión, para definir el modelo de modernización que se nos había impuesto como necesario en 1996. Han sido los agentes públicos y privados de la distribución, entendida en un sentido amplio, los que han ido definiendo lo que necesitaba el sector. Hay que recordar cómo estábamos en 1996 y cómo estamos hoy. La modernización es una realidad gracias al esfuerzo de la estructura empresarial, especialmente del comercio tradicional, que ha emprendido el camino de adaptación a las demandas del consumidor en un marco de libre competencia. Por esa razón, el adecuado funcionamiento de la competencia es una prioridad del Gobierno y seguirá siéndolo porque es la garantía, como lo ha sido para el pequeño comercio, de que todos pueden acceder a nuevas oportunidades de negocio que se van generando en el mercado y que van a permitir responder más adecuadamente a las demandas de distribución de los ciudadanos, que los clientes. Por consiguiente, es una política de comercio interior que es, en primer lugar, de diálogo y de contacto con el sector y, en segundo lugar, una opción de futuro frente a la anterior.

La modernización de este sector, como la del conjunto de la economía, plantea que hay nuevas oportunidades que se van generando con una mayor competencia. Convencidos de la bondad y el esfuerzo de las empresas cara al futuro. Tenemos que apoyar opciones de futuro frente a opciones como las que se estaban realizando de desaparición protegida. Es un cambio claramente radical en el planteamiento de modernización de un sector tan dinámico y fundamental, no es sólo en el resto de los países sino también en España. Por tanto, diálogo y opción de futuro para la distribución comercial, pero buscando que la adecuación y la modernización se hagan desde la realidad, conociendo los problemas y buscando las soluciones, no desde un planteamiento teórico de qué es lo que se puede reformar o no, sino de saber lo que necesitan realmente las empresas. En esta opción de diálogo, de convencimiento del futuro de las empresas, el Gobierno puso en marcha una política que antes no existía más que en debates teóricos de pequeña y mediana empresa; una política específica que tiene dos partes fundamentales que a veces se olvidan, una de de las cuales engloba políticas dirigidas específicamente a dotar de condiciones adecuadas y favorecedoras de la actividad empresarial para un amplio conjunto de empresas, que es lo que conocemos como política de pequeña y mediana empresa *stricto sensu*, y algo que es mucho más importante, que la definición de las actuaciones de política económica se hacen teniendo en cuenta dónde deben aplicarse, y

en un 95 por ciento se aplican en pequeñas y medianas empresas. Esto ha determinado que la política económica que se viene aplicando siempre tenga un contraste en la realidad de las empresas españolas, que es el cauce que tenemos al estar incluidos en el Ministerio de Economía y Hacienda impulsando políticas en las que, para mejorar ese marco favorable para la actividad empresarial, lo que estamos diciendo es que, en primer lugar, el Estado se ocupe de lo suyo, no interfiera con cuentas desajustadas y procure que los empresarios en lugar de tener que preocuparse por los tipos de cambio, por los tipos de interés o por un sistema fiscal especialmente gravoso para pagar gastos crecientes, se ocupe de sus materias, fundamentalmente de la competitividad. Hacemos políticas específicas, pero una vez que hemos limpiado toda aquella maraña de asuntos ajenos a la actividad de la empresa y que son competencia del Estado.

Es una política de empresa que no es exclusivamente la de la pequeña y mediana empresa, que también es comercial, turística y de muchos ámbitos, sino una política de empresa que ha definido de manera determinante la política económica que se viene desarrollando en este país. De ahí que en una política económica rigurosa y de reforma de sectores hayamos generado nuevas oportunidades de negocio —entre otras cosas porque ahora son rentables, con unos tipos de interés a largo plazo por debajo del 5 por ciento o con unos impuestos que se han rebajado y, lejos de lo que se pensaba, han salido las cuentas—, unas condiciones favorables para toda la economía, haciendo rentables oportunidades que hace tres años no lo eran y aplicando una política específica para que esas empresas vean que hay un marco para ellas, no que este es un mundo en el que hay que buscarse la vida. La competencia son reglas frente a la ausencia de las mismas. Hay que buscar el cumplimiento de las reglas, hacer una defensa adecuada de la competencia y tener unas referencias claras para saber dónde se pueden producir las oportunidades de negocio, actuando para las empresas que por su pequeña dimensión están en posición de desventaja. En esa política de apoyo a las pymes lo que hemos buscado es analizar todos los aspectos que afectan a la empresa, centrándonos en el ámbito microeconómico que informa la política macroeconómica. Por eso se ha actuado desde el primer momento, desde 1996, en una reforma adecuada del sistema fiscal, sabiendo que eso es lo que iba a dinamizar, como así ha ocurrido, la creación de empleo, superando ya claramente el millón de puestos de trabajo, por no adelantar el resultado que haya al final de año. En un solo año el número de retenedores nuevos para la Hacienda, es decir pymes que han empezado a contratar gente, es de 60.000. El empleo lo han creado las pequeñas y medianas empresas. Se hizo una reforma fiscal que empezaba por mejorar esas condiciones. El convencimiento de que eso iba a dinamizar la actividad es lo que dos años después nos ha permitido hacer la reforma del impuesto sobre la renta de las personas físicas. El ámbito fiscal, el laboral y el financiero son tres partes básicas que eran una preocupación en origen, con un conjunto de medidas que ustedes conocen pero que luego con mucho gusto repasaré. Habría que impulsar la adecuada cobertura en dos ámbitos fundamentales para las empresas de pequeña dimensión, en la información y en la formación, a través

de programas que no sólo van al mercado nacional sino también al internacional, como es la fórmula del PIPE 2000, que es más conocida. Hay que hacer un seguimiento y definir lo que puede ser un proyecto de futuro y no un proyecto en el que no creemos.

La política de pequeña y mediana empresa tiene una nueva concreción en el ámbito de la distribución comercial, cambiando radicalmente de planteamiento en ese convencimiento de la responsabilidad, de la autonomía y del futuro de las pequeñas empresas, pasando de la subvención directa a pequeños comercios a una situación en la que reforzamos las líneas que van a tener en el futuro. Estas líneas son la cooperación empresarial, el asociacionismo y la integración del comercio en su territorio, a través de una colaboración con la comunidad autónoma pero que tiene que ir más allá y llegar hasta los municipios, que al final son los que tienen que garantizar un comercio de proximidad, desarrollar el tejido urbano, recuperar sus centros históricos y ofrecer una calidad turística que apoyamos no sólo con este programa de comercio interior, no sólo con la política de pymes, sino con una política turística que integra permanentemente a los municipios en sus comunidades y en la política turística del Estado.

Las cosas han cambiado mucho y eso se reflejó en el Observatorio de la distribución comercial. La política de comercio interior desarrollada en España en los últimos tres años ha sido definida e impulsada por el propio sector, mediante el diálogo y el debate, que es como se deben hacer las cosas, sabiendo que lo que beneficia a unos puede perjudicar a otros. Eso es lo que estamos analizando en particular cuando se pide la modificación de la Ley de comercio. Para esto se necesita un debate largo, se puede criticar, y lo que antes podía suponer una mejora acaba siendo una mejora coyuntural y un perjuicio mayor para otras partes del circuito. En todo caso se constata —y creo que todos estamos de acuerdo— que hay que impulsar un necesario proceso de acortamiento de los hoy excesivos plazos de pago y tenemos que mejorar algunas cuestiones sin interrumpir algo tan propio del mercado como es el comercio, sin dañar las relaciones mercantiles. El Código Mercantil, que es más viejo que todos nosotros, dice que las relaciones son acuerdos entre partes. Podemos tomar opciones en las que rompamos los principios básicos del mercado, pero valorando los costes que tiene, sabiendo que cuando tomamos determinadas medidas en favor de los proveedores estamos favoreciendo a todos y no sólo a los que decimos que queremos favorecer, partiendo de la base de que hay que hacer un esfuerzo buscando fórmulas que no dañen, que nos permitan acortar los plazos de pago y nos den más elementos para valorar lo que son sin duda prácticas de venta sin pérdida. Como se ha hecho en otros ámbitos, esto lo estamos haciendo desde el diálogo para fomentar que lo que da resultado es un funcionamiento adecuado del mercado. Lo hicimos con las tarjetas de pago que, aunque tenga sus críticas y sus inconvenientes, ha supuesto una ruptura de una situación anterior. Si yo digiera que garantizo un mercado exclusivamente para unos pocos quedaría muy bien pero estaría mintiendo, porque nadie puede asegurar, en un mundo como el actual, que las cosas están garantizadas para el resto y que encima no hacemos daño a los demás.

En definitiva, la situación de la distribución comercial hoy es muy distinta de la que teníamos en 1996, y a veces habría que recordarla porque si hay algún sector que claramente estaba crispado, enfrentado y que no veía un futuro para su desarrollo era el de la distribución comercial. Hoy, el pequeño comercio ha dejado de ser el tradicional para convertirse en el alimento y en la base de la transformación de lo que actualmente es la distribución comercial en España, que se caracteriza por una diversidad muy lejana de lo que era la dicotomía del pequeño comercio de la esquina y la gran superficie. España no es así hoy y, desde luego, la preocupación que tiene hoy ese pequeño comercio es que sigamos mejorando las condiciones, cosa que estamos haciendo; estamos analizando las condiciones financieras, las condiciones fiscales. La preocupación del pequeño comercio puede ser porque toda la cadena esté en pleno funcionamiento, pero no porque estén pensando en la amenaza que constituía haber tomado otra opción en 1996.

He dado un repaso a la distribución comercial en estos años, a determinadas actuaciones que hemos realizado en este semestre, tanto en el ámbito del comercio, del sector exterior en su conjunto —tanto comercio como turismo— y hay una previsión positiva en relación con el crecimiento y, por tanto, de mayor estabilidad en el desarrollo. He hecho también, al final, una referencia a la distribución comercial y la transformación operada; desde luego, esto no se parece en nada a lo existente en 1996 y, al hilo de esto, he hablado del concepto y la aplicación real de una política de pequeña y mediana empresa que ha dado resultados, tantos como para que hoy estemos diciendo que en tres o cuatro años hemos creado en torno a un millón y medio de puestos de trabajo.

Sin más, me dispongo a contestar a sus amables preguntas.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Pisonero.

En nombre del Grupo Socialista, tiene la palabra la señora Leiva Díez.

La señora **LEIVA DÍEZ**: Señora secretaria de Estado, descance; ahora va a poder descansar tranquilamente y nos cansaremos los demás. Bienvenida a esta comparecencia, que será su última intervención —excluyendo el debate de los presupuestos— ante la proximidad del calendario electoral.

Le tengo que decir que he notado una gran diferencia en esta última comparecencia: usted ha venido un poco cañera. No sé si obedece órdenes; comprendo que, como estamos al final de la legislatura, hay que dar caña al anterior Gobierno socialista. Yo creo que esta comparecencia no puede dejar de tener un contenido de fin de curso, pero le voy a decir una cosa: estamos en la convocatoria de septiembre. En estos largos tres años y medio —a nosotros se nos han hecho muy largos— nos hemos dirigido al Gobierno, unas veces en la persona de su antecesor y otras en su persona y hemos expuesto nuestras dudas, nuestras inquietudes, nuestras sugerencias para mejorar nuestro comercio. Siempre, siempre hemos recibido muy buenas palabras de la Secretaría de Estado, especialmente en su caso, y su talante ha sido siempre amable, se lo quiero decir, pero los

datos de esta última comparecencia siguen llegando tarde —esto no se soluciona—, aunque llegan diversificados en su información, esto se lo tenemos que reconocer. De todos modos, repito, los datos de comercio interior los hemos tenido en nuestro poder a la hora de comenzar la Comisión, no antes; usted los habrá mandado antes, pero a los diputados no se nos había remitido antes ni a los portavoces. Por tanto, difícilmente los podíamos estudiar y difícilmente podíamos tener información de qué estaba haciendo el Gobierno y, en concreto, su Secretaría. En consecuencia, no puedo añadir mucho más, salvo eso, que, por primera vez, usted ha estado cañera con el Gobierno socialista.

Pero yo le quiero decir que no ha habido una política comercial; a pesar de todo, no ha habido una política comercial. ¿Que las cosas en 1996 eran diferentes que en el año 1999? Evidentemente. Nosotros teníamos tres años menos, eso para empezar, y el comercio también tenía tres años menos, que han sido tres años de absoluta revolución, sobre todo con el sector de la distribución comercial y la aparición de nuevos comercios en el mercado. Y la respuesta del Gobierno a estos distintos avatares es que ha tenido tres años más, pero no ha hecho absolutamente nada, no ha hecho otra cosa que doblar sus cifras a las distintas variables económicas que incidían sobre nuestra economía del modo más presentable que ha podido. Así, en su último informe del semestre se incluyen acciones del mes de julio, tanto normativas como viajes u otros temas de la Secretaría de Estado, pero no se menciona, por ejemplo, que en el primer semestre la balanza por cuenta corriente ha sido deficitaria; por primera vez en mucho tiempo el turismo no ha bastado para suplir el déficit comercial y la balanza por cuenta corriente se ha cerrado con 400.000 millones de déficit, porque el Gobierno, como decía, se ha limitado a poner la mejor cara ante los acontecimientos y ha batido todos los récords de anuncios de iniciativas, de planes, de cumbres, de observatorios, y yo le voy a decir que la mayoría de estas teóricas iniciativas, que usted nos está diciendo que han cambiado mucho respecto a 1996, a juzgar por lo que nos cuentan los sectores —y tenemos bastante relación con ellos—, no han pasado de las páginas de la prensa o, en algún caso, de los talleres del Boletín Oficial del Estado, pero nada más.

Mire, siendo éste uno de los períodos expansivos de la economía internacional más favorable para España, hemos conseguido una ratio de crecimiento por debajo de la conseguida en otros ciclos en condiciones más desfavorables para la economía española, bastante más desfavorables, y esto es porque la falta de una política comercial adecuada ha limitado nuestro crecimiento en un punto más del PIB, lo que supondría una pérdida de tres puntos hasta hoy, aún considerando la recesión internacional, que es evidente que hay que considerarla. Nuestro modelo de país de la Unión Europea está más cerca de Irlanda que de Portugal o de Grecia y, en este momento, Irlanda lleva varios años creciendo a un 8 por ciento. Nosotros pensamos que ése hubiera sido mejor nuestro techo y no Portugal o Grecia, que están con índices más similares a España. No sólo no hemos aprovechado un buen momento, las condiciones económicas mundiales, para reducir nuestra diferencia, sino que estamos perdiendo competitividad lentamente, desde luego frente al núcleo de la Unión Monetaria, y

vamos a hablar comparándonos con Francia y con Alemania, que son nuestros principales clientes, porque no sirve comparar nuestros datos de competitividad con la Unión Europea a Quince o la OCDE, donde nuestra media es más favorable, porque entonces van a jugar variables cambiantes que no afectan a nuestros intercambios con los países de la Unión Monetaria, especialmente Francia y Alemania, ya que tenemos la misma moneda.

Por tanto, los datos relevantes están en relación con la unión monetaria, donde se desarrolla el 60 por ciento de nuestro comercio. En la unión monetaria estamos perdiendo competitividad a un 1,4 por ciento anual, según los datos que usted nos ha facilitado, de julio. No lo decimos sólo nosotros, en este momento los sectores económicos lo están diciendo en todos los medios de comunicación, en la prensa salmón o en alguna otra prensa en la parte económica. Lo dice, por ejemplo, la Asociación Española de la Banca, que no es sospechosa de ser socialista; esta asociación acaba de decir que el diferencial de inflación con la zona del euro amenaza la competitividad de la economía española. Ésta ha sido la tendencia desde 1996. Pero no creemos que eso fuera preocupante si no fuera por su escasa decisión para hacer algo en este terreno, lo que nos preocupa es que nuestro futuro se está consumiendo en este presente: hay una falta de planificación, deslocalización de inversiones en el exterior, falta de adecuación de la empresa española ante la unión monetaria, venta de bienes del Estado, y todo ello en una coyuntura tremendamente favorable, pero, a poco que cambiara la coyuntura, en un entorno de moneda única, nos recortaría extraordinariamente las actuaciones futuras. Por todo esto, el Grupo Socialista le anuncia que la falta de disposición a actuar hoy la vamos a pagar mañana.

La formación de capital interior se ha contraído, en parte por el aumento de la demanda interior y en parte por la deslocalización de inversiones. Eso es grave, porque nuestra economía no es como otras que usted ha descrito, fuertes, como la estadounidense, y no tenemos una moneda propia fuerte ni un mercado protegido ni una tecnología punta. El comercio exterior debía haber sido la prueba del nueve del dinamismo de nuestra economía y no ha hecho sino seguir su inercia anterior y este año sí podemos decir que la única alegría ha sido la ralentización del descenso de las exportaciones en junio, que esperamos que continúe a lo largo del año. Sin embargo, las importaciones siguen creciendo a un ritmo excesivo. Desde 1997, cada año aumenta el déficit por saldo comercial y, a junio de 1999, la tendencia se mantiene en los datos provisionales; sin embargo, las importaciones siguen creciendo a un ritmo excesivo. Las exportaciones crecen muy poco y se computa sobre una base deprimida, en tanto que las importaciones crecen mucho y sobre una base ya un poco crecida. Por lo tanto, entre la misma fecha de 1998 y la de hoy con los datos, junio de 1999, se mantiene ese crecimiento del 50 por ciento y eso no es imputable solamente a la expansión de la demanda interior. Simplemente se puede afirmar, y usted lo ha indicado en los datos que ha dado, que estamos perdiendo competitividad y que estamos exportando menos y eso va calando en el tamiz de los datos globales.

Nuevamente será el turismo el que amortigüe nuestra balanza de pagos, pero el turismo no puede salvar la insufi-

ciente competitividad de la empresa española ante una moneda única. Contar con unas infraestructuras modernas y suficientes es un elemento esencial para la competitividad de una zona turística. En el caso de destinos vacacionales como Baleares, Canarias o las costas peninsulares, la puesta al día de sus infraestructuras es absolutamente primordial para mantener su valor como producto turístico líder en el contexto europeo, como lo somos en este momento. Algunas de nuestras zonas turísticas, tanto peninsulares como insulares, han sido pioneras del turismo vacacional, teniendo un desarrollo rápido sobre modelos que se encuentran ya deteriorados y que actualmente pierden vigencia por el cambio de los gustos de la demanda, habiendo estadísticas oficiales en las que ya se está empezando a intuir. A esta situación le debemos añadir el hecho de que la comercialización de nuestro producto turístico empieza a estar en manos mayoritariamente de los turoperadores; por lo tanto, hay que mantener una estrecha colaboración. Nuestro margen de influencia como destino atractivo se sustenta en la calidad de infraestructuras de nuestras zonas turísticas y en el valor añadido que supone contar con ofertas de diversos segmentos de mercado: deporte, naturaleza, cultura, patrimonio, vino, lengua, balnearios u otro tipo de destinos.

El plan marco de competitividad, y a eso iba, del turismo español, el Plan Futures, fue diseñado y puesto en marcha por el Gobierno en 1992, contando desde su inicio con el respaldo de las comunidades autónomas y de todos los operadores e integrantes del sector turístico español. El primer Plan Futures, que abarcó desde 1992 hasta 1995, supuso una notable mejoría de la competitividad del turismo español mediante líneas de ayuda dirigidas a empresas e instituciones turísticas para la mejora de la calidad, el desarrollo de nuevos productos, formación o nuevas tecnologías. El segundo Plan Futures, de 1995 a 1999 y por lo tanto actualmente en vigor, se basó en el éxito obtenido por la primera iniciativa para consolidarse e introducir nuevas líneas de financiación, especialmente en materia de mejora de oferta, Futures destinos, en inversión y desarrollo, en cooperación con terceros países e internacionalización y está dando sus frutos. Se contemplaba el apoyo a la internacionalización por medio de una cooperación con el ICEX, las cámaras de comercio o las comunidades autónomas, y usted nos vendía esta línea en los periódicos a primeros de septiembre diciendo que era algo fundamental para trabajar en el futuro en la línea de turismo de su Secretaría de Estado. Pues bien, nosotros creemos que, una vez que se ha establecido el acuerdo con posibilidades presupuestarias y líneas de apoyo financiero a proyectos empresariales, lo que hay que hacer es poner en marcha el plan que actualmente existe. Ustedes están trabajando en este momento en un nuevo Plan Futures, pero claro, para que no tenga reminiscencias pasadas, hay que denominarlo de otra manera y se va a pasar a llamar Plan integral de la calidad del turismo español. No nos lo ha dicho, pero lo conocemos a través de los medios de comunicación. Aunque mantiene la mayor parte de las líneas anteriores de actuación, el nuevo plan constará de siete áreas, según nos ha indicado, pero no las voy a describir porque me parece que son excesivas. Sin embargo, sí que le diré que contempla el impulso a la internacionalización de las empresas turísticas

españolas a través del apoyo a Turespaña. ¿Por qué se empeñan en cambiar el nombre a programas ya consolidados? ¿Nos lo quiere decir? Tenemos los datos del mejor mes del período, datos de importaciones y exportaciones, y ese mes ha sido junio. El sector del automóvil exportó 380.000 millones de pesetas, pero importó 375.000 millones; los bienes de equipo exportaron 391.000 millones de pesetas e importaron 572.000 millones y los semifabricados exportaron 318.000 millones de pesetas frente a importaciones por valor de 420.000 millones, por no hablar del sector agroalimentario; el balance sobre sectores de alto valor añadido es muy negativo.

Antes del verano, con la autorización de su Secretaría de Estado y el entusiasmado beneplácito del ministro de Economía y Hacienda, se comenzó a montar una cumbre para la internacionalización de la empresa. En el mes de agosto le pedimos información sobre ello y a fecha de hoy todavía no hemos recibido nada. La verdad es que, si juzgamos por la información que ustedes nos proporcionan en las preguntas escritas, no se ha perdido nada, por la baja calidad e información de las mismas. Ahora, yo estoy segura de que usted no lee lo que nos envía su equipo, porque, si lo leyera, no dejaría que lo enviaran así. Es lo mismo que leer un programa o cualquier otro aspecto en los medios de comunicación; cuando queremos entrar en programas concretos y saber de actuaciones concretas, nunca se especifica nada por parte de su Secretaría de Estado.

Volviendo a la cumbre, tras un lanzamiento al más alto nivel, con la anunciada intervención del señor Rato y del señor Aznar o la invitación que se le había hecho al señor Prodi, resulta que se acaba de desconvocar por coincidir con la inauguración del Liceo de Barcelona. Esto nos hace pensar que o bien se trataba de un acto electoral para las elecciones catalanas, que no era oportuno ante la citada inauguración, o que el Gobierno tiene una pasión melódica insospechada. Ambas cosas no son censurables, a no ser que estemos hablando de la internacionalización de la empresa española, y la reflexión sobre la internacionalización de la empresa quizá se vaya a perder en un área del Liceo, no lo sé.

Hay dos ejes básicos para la internacionalización de la empresa española: uno es la acción sobre las pymes y otro el tratamiento de las inversiones españolas. No cabe duda de que estamos en un momento clave para la internacionalización de la empresa española y, en vez de apostar porque la internacionalización sea un complemento de la actividad de la empresa en España, permitiendo mejorar nuestra balanza comercial, consolidando la empresa y, sobre todo, procurando como mínimo el mantenimiento o la generación de empleo a través de una mejora de la productividad en España, ustedes están apoyando la internacionalización de las empresas en un 90 por ciento normalmente ya internacionalizadas y, además, con cotizaciones en las principales bolsas mundiales. La tasa media de retorno neto para la economía española por cada 100 pesetas de ahorro o ayuda de los diferentes instrumentos de apoyo de la Administración española a la PYME, de todos los que están en este momento en vigor, para una inversión productiva en el exterior y a un plazo medio de 10 años estaría cerca de las 500 pesetas. La tasa media de retorno de las inversiones de Endesa o Telefónica, por poner un ejemplo, para las mis-

mas 100 pesetas no alcanzaría ni las 50 pesetas. Y dudo además que todas lleguen a España desde los paraísos fiscales donde tienen su sede estas inversiones.

No nos cuente que las grandes inversiones están arrasando inversiones colaterales de empresas españolas, ni bienes de equipo que se compran en el exterior con cargo a la financiación o a los fondos que se han puesto en marcha o, a lo más, alguna empresa de montajes o de servicios con escaso o nulo retorno para la empresa matriz española. Por cada peseta que la Administración entrega como ayuda bajo la fórmula de subvención, capital-riesgo o garantías para las pymes en su ayuda a la internacionalización, la gran empresa recibe como mínimo 20, es decir, ustedes entienden el apoyo a la internacionalización no como una ayuda para que la empresa española pueda ser más competitiva, sino como una mejora en la mayoría de los casos de los beneficios de las empresas multinacionales, normalmente no dedicadas al sector productivo, sino a la prestación de servicios. Es decir, para ustedes el concepto de internacionalización va ligado al de tarifas hacia los ciudadanos de terceros países, es decir, es, a mercados cautivos. Así, el programa ICEX-ICO, que es el más representativo, supone para el Estado una cifra que no superará este año más de 400 millones de pesetas en subvenciones a los tipos de interés y sin ningún riesgo para el Estado, ya que el mismo lo soportan las duras garantías que los beneficiarios tienen que ofrecer a los bancos intermediarios, mientras que por otro lado se derrocha el dinero de los contribuyentes asumiendo el Estado riesgos y financiación por importe de miles de millones de pesetas para grandes proyectos en el exterior con escaso o bajo nivel de garantías, y eso sin contar con las aportaciones de los más de 600.000 millones de pesetas que los contribuyentes españoles han hecho al Fondo Monetario Internacional para paliar la crisis brasileña, coincidiendo con las últimas inversiones de Telefónica en ese país.

Hablando de instituciones financieras, en su informe del semestre usted no ha hecho referencia alguna a las negociaciones del AMI. Recordamos a ustedes cómo se empecinaron en una negociación imposible que, como les anunciamos, fue un fracaso. Este tema lo han ido diluyendo, pero ya está tan diluido que no sabemos si se tratará en la Organización Mundial del Comercio o en alguna otra agenda, si tiene otro marco de negociación. No sé si saben ustedes algo y nos lo podían anticipar. También a través de los programas de Proinvex, de ICO, se han asignado más de 118.000 millones de pesetas. Por cierto, como un inciso informativo: ¿la dimisión o cese del director del ICO, señor Becquer, el pasado mes de junio, tuvo algo que ver con la gestión de Proinvex Este es un programa hecho a la medida de las grandes empresas, involucrando al Estado español como accionista en licitaciones internacionales fundamentalmente de infraestructuras y servicios, lo cual tiene gracia, porque si en España el Gobierno considera que no tiene que estar presente en el capital de la empresa y, por tanto, está privatizando las participaciones públicas en las empresas, especialmente en los sectores de infraestructuras y servicios públicos, en cambio, viene a ser accionista en este tipo de empresas en Brasil, Chile y Argentina, y el Estado español podría ser de esta manera accionista de la primera cárcel privada que se está licitando en América latina. Lo está

oyendo bien. El Estado español carcelero en Sudamérica. Tranquila, que creemos que no es Chile. Podemos hablar de los fantasmagóricos FIEEX que usted ha heredado que, desde su aprobación y dotación en 1997 no han instrumentado una sola operación. Capítulo aparte merece la gestión del FIEEX, tanto desde el Estado como de su gestora, y la premura del tiempo en este momento me va a impedir entrar en detalles que dejaré para la comparecencia de presupuestos, porque hay materia para ello. Podíamos decir que de los 20.000 millones disponibles del FIEEX, su hermano pobre el Fondpyme, lanzado asimismo con la misma fecha a bombo y platillo, y como la solución a la internacionalización de las pymes, sólo tiene 500 millones; es decir, el 1 por ciento de las empresas de este país tienen a su disposición 40 veces más que todo el resto del empresariado español. Repito, el 1 por ciento de las empresas tienen a su disposición 40 veces más que todo el resto del empresariado español. Creo que esto a usted le debería de avergonzar, porque ese 1 por ciento es el sector que tiene mejor acceso a los mercados financieros nacionales e internacionales, en tanto en cuanto que usted es, además y sobre todo, secretaria de Estado de la Pequeña y Mediana Empresa.

Hablando de la PYME, ¿son ustedes conscientes de que prácticamente el 70 por ciento de nuestras ventas al exterior están volcadas hacia la Unión Europea, lo cual quiere decir que más de 100.000 empresas, en su mayoría pymes, debían estar pensando en términos de mercado único y moneda única? Lo que nos ha ofertado usted a lo largo de estos tres años y medio ha sido el programa PIPE 2000, 2.000 empresas para el año 2000, que malamente puede llegar al 2 ó 3 por ciento del total de estas empresas. Esto no es suficiente. Ustedes han perdido los tres últimos años y no han propiciado una política que permitiera la plena integración de nuestro tejido empresarial de la PYME al complejo y competitivo mercado interior, con lo cual tenemos un sector empresarial desamparado, sin información y con escasa estructura de apoyo. Por tanto, creemos sinceramente que ustedes han abandonado a su destino a las pequeñas y medianas empresas.

En lo que tradicionalmente hemos venido llamando comercio interior hay una extraña similitud con la situación del comercio exterior, porque aquí también hay dos grandes debates sobre la actuación del Gobierno: el tratamiento que da a las pymes y el apoyo indirecto, a través de dejar hacer o de dejación de sus funciones de gobierno, y el apoyo a las grandes empresas.

En asuntos de distribución comercial hay algunos de trascendental importancia para el sector de la distribución comercial, sobre los que la Secretaría de Estado y el Gobierno ni siquiera nos habían hecho mención en ese informe —menos mal que ha aparecido a última hora el otro que tendré ocasión de valorar porque no tenido tiempo más que de guardarlo aquí debajo, porque no nos caben más papeles arriba—, en los que se han ignorado las preocupaciones y las demandas de los representantes y asociaciones de la distribución.

Yo creo que ustedes han actuado y han convocado a los estamentos o instrumentos que tienen a través de su Secretaría ante una política de hechos consumados, y estoy hablando de la fusión Promodés y Carrefour. Acerca del modelo de distribución comercial que se tiene que consoli-

dar en nuestro país con un adecuado equilibrio entre el pequeño comercio de proximidad, que es integrador de nuestras ciudades y pueblos y, además, generador de intenso empleo, y las grandes superficies de distribución, aparte de que hay otras fórmulas de comercio, como son el comercio electrónico, que cada vez está más en auge, porque tiene más usuarios, y ese polimorfismo comercial que ha descrito usted y que no voy a volver a repetir, tenemos que velar por ese código de buenas prácticas comerciales cuyo impulso usted proclama en cada comparecencia, pero que no verá la luz en esta legislatura. Mucho tienen que correr o no verá la luz en esta legislatura, a pesar de nuestras reiteradas demandas, proposiciones no de ley del Grupo Socialista, y no es eso sólo, sino el absoluto clamor del sector.

Nos ha contado mucho de lo que están aglutinando ahora los sectores, de que ustedes dialogan y entonces deciden, porque hay muchos intereses en el mundo del comercio. Efectivamente, tanto es así que costó mucho —y yo no soy de las que estaba entonces aquí en el Parlamento— aglutinar, debatir y llevar una ley de comercio consensuada, pero lo sé porque entonces estaba de responsable en una comunidad autónoma. Conozco el esfuerzo que se hizo por parte de todos, y eso mismo es lo que el Grupo Socialista le está pidiendo a ustedes en este momento. La adaptación de la actual Ley de comercio de forma razonable, tal y como nosotros decíamos en una proposición no de ley, pero que estamos dispuestos a negociar, tuvo para ustedes la más absoluta ignorancia, a pesar del consenso alcanzado con otros grupos. Los problemas de la venta a pérdidas, de los plazos de pago —España es en este momento el país de la Unión Europea que más tarda en pagar a sus proveedores— siguen generando situaciones muy injustas, no sólo para los fabricantes sino incluso para los titulares de pequeños comercios.

El plan de modernización del comercio interior, que usted también ha enumerado, que se estableció en colaboración con las comunidades autónomas y, no podía ser menos, con los ayuntamientos, porque es una parte importante para definir lo que es el comercio en todo el Estado español, que aprobó el anterior Gobierno, se ha quedado en niveles ridículos en cuanto a su dotación económica, lo que le hace absolutamente ineficaz para cumplir los objetivos para los que nació en 1995, que era apoyar la modernización del pequeño comercio para que pudiera afrontar los nuevos retos que surgían de un sector cada vez más competitivo, como se ha visto al cabo de los años, y con grandes superficies de distribución en una posición de dominio.

Hoy la situación es muy distinta al año 1995 y 1996, cuando nace la ley, por eso se necesita mucho más esfuerzo por parte de todas las administraciones públicas afectadas. De hecho se ha recortado la asignación de fondos para el plan. Esto lo dijimos en el último debate de presupuestos, hubo enmiendas. No se nos aprobaron. Año tras año ha habido enmiendas y este año, 1999, el presupuesto asignado fue de 1.491 millones de pesetas, cuando en las previsiones del plan —y que se lo estudien sus colaboradores— era para el mismo año de 4.000 millones de pesetas, y en este momento tenemos en presupuesto 1.491 millones de pesetas. Y, lo que es más grave, con el dinero que ustedes han presupuestado del plan —cantidad ridícula, como estamos viendo—, es imposible rescatar los fondos europeos

para cofinanciar la iniciativa PYME comunitaria. Por tanto, desde aquí le hago una pregunta: Ante una situación que entendemos escandalosa, ¿qué cifra de fondos europeos vinculados a la iniciativa PYME comunitaria se ha perdido para España y el sector al no poder hacer frente con los recursos existentes en el plan de modernización a la cofinanciación española?

Respecto a los problemas del grado de concentración comercial minorista que se está produciendo en nuestro país, especialmente en las actividades del gran consumo, ustedes no sólo no han planteado ninguna iniciativa, sino que ni tan siquiera han manifestado su opinión como autoridades comerciales. Al menos al Grupo Socialista no se lo han manifestado, ni en este Parlamento tampoco. Sobre este asunto, que entendemos de máxima actualidad y del que va a depender en buena medida el futuro equilibrado del sector comercial, no quiero extenderme, ya que solicita la comparecencia específica CIU, y como ayer también tuvimos una intervención con el señor Montoro, me remito al «Diario de Sesiones» de ayer, si le parece al presidente.

Por tanto, la grave preocupación por el proceso de concentración comercial existente en nuestro país no parece suponer reacción alguna por parte de la Secretaría. Simplemente, en los dos últimos años las cinco mayores compañías: Promodés, Pryca, Hipercor, Eroski y Alcampo, llegan a copar el 40 por ciento del total del mercado de la alimentación no perecedera. Esto nos hace al Grupo Socialista traer iniciativas a esta Cámara, pero recientemente, este verano, la fusión de Promodés, que supone Continente, Dia, Simago, Puntocash, con Carrefour, fundamentalmente los Pryca, han disparado ya todas las alarmas sociales posibles. El gigantesco tamaño para España de la sociedad resultante en el ámbito europeo —en otros países del norte no lo es, pero en España desde luego es una cifra muy elevada— ha generado el temor y el recelo en todo el sector. El grupo aglutina el 22,4 del mercado español de grandes superficies, y en total el 25 por ciento, si tenemos en cuenta supermercados. Por ello, tanto las asociaciones empresariales y pequeños comerciantes, que generan la mayoría de los dos millones de empleos en el sector, como los consumidores, agricultores, sector cooperativas y toda la industria agroalimentaria española y asociaciones empresariales de todos ellos, vienen reclamando alguna reacción del Gobierno que garantice los equilibrios en el sector y que la posición de absoluto dominio del mercado no genere automáticamente el resultado del abuso, como inevitablemente va a suceder si no se hace una política activa desde este Gobierno; aunque tengan la competencia las comunidades autónomas, tiene que servir como una política de cohesión y de unión para plantear un plan integral dentro del comercio español.

El Grupo Socialista ya advirtió de esta situación en su momento, y presentó al Congreso de los Diputados una proposición no de ley, que entró en esta Cámara el 11 de septiembre del año 1998, que instaba al Gobierno —y lo digo de forma muy breve— a que adoptase las medidas legislativas y administrativas necesarias para garantizar la libre competencia en la distribución comercial ante el proceso de creciente concentración que se viene llevando a cabo y, además, que arbitrarse las medidas legislativas y administrativas para impedir posibles prácticas abusivas respecto a los fabricantes por parte de las grandes empresas

de distribución comercial. Estamos hablando, señora Pisonero, en esta situación ya de porcentajes de metros cuadrados comerciales en autoservicio que superan el 30 por ciento de media en el territorio nacional y en algunos casos el 40 por ciento; situación importante concretamente en tres comunidades autónomas, que son Andalucía, Madrid y Cataluña. Esto nos lleva a un camino, no deseado por nadie sensato, de desertización comercial del centro de ciudades y de niveles de poder de gestión respecto a los fabricantes y proveedores de forma alarmante. Es decir, a un indicio de posición de dominio, según dicen los expertos.

Usted hasta ahora sobre este asunto calla, porque su política quizá neoliberal no valore los efectos perversos de esta desregulación, que yo le voy a enumerar: cierre de pequeños establecimientos, que son, por otra parte, intensos en empleo; pérdida de la capacidad de elección de los consumidores, por la reducción de referencias y marcas, y empobrecimiento de la oferta de productos (no son ya los consumidores finales los electores del mercado, sino que serán los grandes distribuidores quienes decidan por ellos o sobre ellos); pérdida de eficacia del sistema de distribución por la posición de dominio sobre descuentos forzados y mayores márgenes. Nos atreveríamos a decir que algunas de las repercusiones mayores, por cierto, son aún poco previsibles, por la velocidad vertiginosa que lleva en estas áreas todo el movimiento que se está produciendo en la distribución comercial mundial.

El Grupo Socialista ha pedido, por tanto, la comparecencia también del presidente del Tribunal de Defensa de la Competencia, y al margen de ello, el sector necesita saber si ustedes tienen una opinión o carecen de ella sobre cuál es el umbral de concentración en un país como España, con miles de pequeños comercios, y el tratamiento de otros tipos de comercios actuales, que están ya posicionándose a disposición de los consumidores, a partir del cual se generen situaciones de poder dominante que se traducirían en abuso de poder y en restricciones a la competencia. No nos consta ninguna información ni de sus servicios administrativos ni del propio observatorio de la distribución comercial sobre la dimensión territorial del problema. Cuando se reunió en septiembre, lo único que hemos visto han sido notas de prensa bastante divergentes, y ayer mismo el señor Montoro nos dijo que estaba muy preocupado. Nosotros, desde luego, no le pedimos al Gobierno, de ninguna manera, actuaciones al margen de la ley, le pedimos que marque las reglas del juego con la ley. Por tanto, su política de ocultar la cabeza debajo del ala o de intentar contarnos de repente los cambios que se han producido desde el año 1996 de una forma forzada, va a tener consecuencias graves sobre el empleo y sobre el tejido comercial español. Sí que he notado yo un cambio radical en usted, en la exposición sobre comercio interior, quizá fuera un balance electoral. Nos alegramos, desde luego, de que dialoguen con los sectores, y de paso nos alegramos también de que hagan caso a la oposición, con todas las iniciativas en este tema que le hemos planteado a lo largo de esta legislatura.

Por otro lado, este grupo parlamentario ha recibido también una carta que, aunque no tiene ya nada que ver con la distribución, por su importancia quiero comentar aquí. La Federación Española de Hostelería y Restauración nos

envía una carta a nuestro grupo parlamentario y nos invita a una reunión de representantes autorizados de los distintos grupos parlamentarios con el objeto de que se definan de una vez por todas las posturas respecto al tema de la recepción de emisiones libres de televisión y radio. Nosotros, que venimos siguiendo este problema en un intento de encontrarle solución, pensamos que este tema se soluciona en este Parlamento, y no en un foro distinto al del Gobierno. Luego este es el marco —y no aquel— más adecuado para encarar el problema. En este sentido, y después de la contestación que se le dio en el Senado por el ministro de Cultura en esos mismos días confesando la necesidad, desde su punto de vista, de una solución serena, razonable y sensata, queremos preguntarle a usted qué medidas se han tomado o se están tomando para acometer dicha solución al problema, mucho más cuando estamos oyendo, y todavía no lo sabemos, que esta federación ha propuesto al Gobierno que sea la próxima ley de presupuestos el vehículo que dé solución a este problema. Yo no lo sé, usted me dirá cómo está este tema.

Y hablando también del fútbol y la hostelería (este tema ha tenido bastantes iniciativas en esta legislatura), después de iniciativas parlamentarias en el Pleno, hay una pregunta escrita, con fecha 15 de marzo de 1999, sobre las negociaciones realizadas por el Gobierno en los plazos previstos en esa proposición no de ley que se aprobó el 15 de diciembre del año 1998 por todos los grupos parlamentarios, a propuesta del Grupo Parlamentario Socialista, para solucionar el problema que generan las retransmisiones deportivas los sábados a las 21.30 en el sector de la hostelería, a la que se me contestó que el Gobierno había mantenido diversos contactos y reuniones con representantes del comercio y la hostelería, manteniéndose hasta el momento las posiciones respectivas de cada una de las partes implicadas. En este sentido me gustaría que me aclarara cuáles fueron esas reuniones, con quiénes las mantuvieron y en qué fechas, ya que le hemos reiterado la pregunta y no tenemos todavía ninguna respuestas, y aquella contestación causó bastante sorpresa en todas las asociaciones más representativas de los sectores aludidos. Me gustaría saber, en caso de que sigan manteniendo las posiciones respectivas de cada parte, qué medidas piensa tomar el Gobierno para desbloquear dicha situación que tanto está perjudicando al sector, a su facturación global y, por tanto, a la pérdida de empleos que en el mismo se contratan, cumpliendo de paso, aunque sea tarde, los plazos de esa proposición no de ley que aprobamos todos en diciembre, va a hacer casi ya un año. Éste es el caso que el Gobierno hace de las iniciativas que se aprueban por unanimidad en este Parlamento.

A la vista de todo lo expuesto, entendemos, y voy concluyendo, que la política comercial del Gobierno está interrelacionada con la actividad de las grandes empresas y de los grandes grupos empresariales. Las nuevas normas sobre competencia han venido a aumentar la discrecionalidad del Gobierno en detrimento del Tribunal de la Competencia y en beneficio de los grandes grupos. Las medidas liberalizadoras de nuestra economía no han supuesto una reducción de tarifas o precios para el consumidor sino todo lo contrario. Desde que ustedes liberalizaron el sector energético los precios de los combustibles han subido. En la energía eléc-

trica no se ha incrementado el precio pero se ha creado un recargo especial que ha servido para financiar las inversiones de los grupos eléctricos en el exterior. En Telefónica los precios para el consumidor no han bajado pero el servicio ha empeorado. En algún caso la liberalización ha bajado los precios pero en todos ha servido para generar recursos para la inversión exterior. Se podría decir que parece que el Gobierno ha confundido la política comercial con el comercio de la política en ese entramado de relaciones, amistades o intereses, que ha sido un error porque en buena medida ha afectado la independencia del Gobierno en su capacidad de actuar y desarrollar una política comercial para España.

En resumen, se ha impuesto el comercio de la política y eso ha dañado la política comercial española. Creemos que ha sido un modelo equivocado que ha causado serias distorsiones en el tratamiento de una política coherente hacia las pymes en beneficio de las grandes empresas y no del conjunto de la población. Por todo ello, señora secretaria de Estado, señora Pisonero —le iba a decir amiga Pisonero—, el Gobierno no ha superado esta convocatoria parlamentaria de septiembre.

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

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Seré más breve, para tranquilidad de la Comisión, que la señora Leiva.

Yo quiero agradecer a la señora secretaria de Estado el conjunto de sus explicaciones, tanto las que hacen referencia a lo que es la comparecencia cuatrimestral como las que pretenden dar respuesta, y que de hecho la han dado hasta cierto punto, a lo que era nuestra petición de comparecencia. Por lo visto, le ha hecho alguna gracia, el hecho de que formuláramos la petición de comparecencia en términos más amplios que decir venga usted aquí y díganos que piensa de la fusión de Pryca y Continente, porque, efectivamente, no es que hubiera una especie de objeto real y objeto ficticio y el objeto ficticio sea el que aparece en el orden del día es que el objeto real es el que aparece en el orden del día porque la fusión de Pryca y Continente tiene un marco muchísimo más amplio, como usted misma, en su exposición, ha puesto de relieve.

Estamos ante una serie de movimientos en el marco de la distribución en toda Europa, entre los que se encuadra el aterrizaje en Europa, no percibido por los consumidores españoles pero sí por las empresas, por ejemplo, de Walmart y en ese marco es en el que se sitúa la fusión de Pryca y Continente. Por tanto, nos parece que tenía todo el interés enmarcarlo así, como también nos parece —y respondo con ello a algunos comentarios hechos de manera informal por otros portavoces— que convenía que esta comparecencia se celebrara hoy, con independencia de que ayer el señor Montoro también haya tratado este tema. Mi grupo considera que sus competencias y las del señor Montoro son radicalmente distintas, cada uno las tiene en su frente, y cometería un gravísimo error —que entiendo no se va a cometer, de sus palabras lo deduzco— la secretaria de Estado de Comercio, Turismo y Pymes si creyera que con que el señor Montoro se ocupe de la fusión de Pryca y Continente ya ha quedado arreglado el asunto. Usted tiene su

propio ámbito de responsabilidad y el señor Montoro el suyo, importante, a corto plazo más importante quizá, como es el procedimiento concreto en el ámbito del derecho de la competencia. Hay ahí una aplicación estrictamente procedimental, si se quiere, que le compete a él en la medida en que está bajo su responsabilidad la Dirección General de Política de la Competencia, pero si estamos —y tomo su propia palabra— ante un movimiento de la foto de la distribución, una profundísima alteración de la foto de la distribución, el problema ha pasado a ser suyo como máximo responsable en la Administración General del Estado y en el Gobierno como secretaria de Estado de lo que es la distribución en España. Por tanto, no sólo considero que no es reiterativa la comparecencia de hoy con respecto a la de ayer sino que creo absolutamente indispensable que usted venga aquí y nos lo explique un poco más, o que por lo menos reciba de esta Cámara, y en concreto de este grupo parlamentario en este momento, un toque de atención, no entendida como negativa esa expresión sino en el sentido más literal de la misma, es decir, le compete a usted seguir este asunto con independencia de la mayor o menor legitimidad que pueda tener esa fusión, cuando se produzca, desde el punto de vista del derecho de la competencia. Con absoluta independencia de eso, lo que es evidente es que si finalmente se produce porque así haya sido autorizada, le habrán cambiado a usted el marco de su área de responsabilidad.

Como es obvio, mi grupo parlamentario, como no puede ser de otra manera, proclama su absoluto respeto por la libertad de empresa. Creo que hay ocasiones en las que es importante decir esto porque si no parece que estamos aquí intentando interferir en lo que es simplemente un acuerdo entre dos agentes privados. Yo querría dejar bien claro esto, aunque resulte una perogrullada puesto en boca de mi grupo pero creo que no está de más en este caso decirlo, que tenemos un absoluto respeto por la libertad de empresa y un absoluto respeto por un fenómeno que es consecuencia de la globalización como es el de las fusiones empresariales. Sería propio de una cortedad de miras por nuestra parte limitarnos a ver las cosas sólo desde las consecuencias que puedan tener en un mercado concreto, olvidándonos de lo que supone el mercado europeo, el papel de Wal-Mart, insisto, en el conjunto de Europa y, por tanto, la legitimidad de las empresas de intentar reaccionar de una forma u otra e ir hacia fusiones cada vez mayores. Eso es así y, por tanto, como primer principio, lo queremos dejar claro.

Sin embargo, ello no es en absoluto obstáculo a la hora de tomar nota de las consecuencias que una determinada fusión puede producir, en primer lugar, como decía anteriormente, desde el punto de vista del derecho de la competencia, y eso sí se correspondería más con la comparecencia de ayer. El secretario de Estado ya habló ayer sobre ese tema, explicó cuál va a ser la posición del Gobierno español, que nosotros compartimos claramente, reclamando para el Gobierno español la posibilidad de investigar este tema y, por tanto, entendiendo que esta fusión, en el caso de que sea finalmente autorizada, afecta directísimamente al mercado español, y no sólo al mercado español en su conjunto —ése es uno de los temas, como puede entender bien la secretaria de

Estado, en el que nosotros somos más sensibles— sino a determinadas zonas en las que las consecuencias son muy graves.

En el informe que anteaer presentó la Generalitat de Cataluña sobre esta cuestión se pone el ejemplo de la ciudad de Manresa, donde estamos hablando de un dominio del 70 por ciento. Un dominio de un 70 por ciento en una ciudad que tiene su importancia es algo que no puede pasar desapercibido y que exige una cierta reacción, probablemente no tanto a nivel de toda la Unión Europea, donde las cuotas serán inferiores, sino a nivel del Gobierno español y, en su caso, en la medida de sus competencias, que lamentablemente son limitadas, a nivel de la Generalitat de Cataluña. Por tanto, ahí hay una responsabilidad, de la que usted es partícipe como parte de ese Gobierno, en lo que es el derecho de la competencia, y ahí yo creo que su papel concreto consistirá en facilitar la información sobre la cual tendrá que tomar las decisiones. Eso es lo que le corresponde a usted. Las decisiones le corresponde tomarlas al Tribunal de Defensa de la Competencia o, en su caso, a los organismos de defensa de la competencia, pero la información y la valoración conforme a la cual se toman esas decisiones depende de usted y no de ellos. Es usted quien, como proveedora de esa información, tiene la responsabilidad de informar correctamente, evidentemente aprovechando la información que le facilitan las comunidades autónomas—en este caso hablo de la de Cataluña, que ya tiene su información elaborada—, pero es de usted de quien depende que esa información se corresponda con la realidad y que pasemos de los grandes números y de las grandes estadísticas a la realidad concreta del territorio y de cada una de las porciones del territorio. Por tanto, ya tiene usted, desde hoy, una responsabilidad concreta en la que ir trabajando. Ya ha comentado—he tomado buena nota de ello— la instrucción dada a todas las direcciones territoriales de comercio de que faciliten información exhaustiva sobre las consecuencias de la fusión Pryca-Continente. La palabra exhaustiva me parece que no puede ser más expresiva, por tanto, esperamos el detalle de esa información.

Pongo esto como ejemplo de cómo su responsabilidad, indirectamente, también afectará gravemente a las consecuencias, porque hablar de cómo afecta o no a la competencia depende, evidentemente, de qué mercado estamos hablando, de qué cuota, de qué es dominio, de qué es concentración y de qué porcentaje se entiende o no por concentración. Es un problema político y jurídico abierto, pero, en todo caso, tiene usted ahí una clara parcela de responsabilidad.

Además, tiene otra—que ha comentado de paso y sobre la que quiero incidir— que, como bien ha dicho, fue en parte planteada y sustentada por un representante de la Generalitat de Cataluña en el observatorio de la distribución comercial. Se trata de las consecuencias que tiene la foto de lo que es la situación del comercio en España en el caso de que se apruebe finalmente esa fusión. La foto cambia totalmente y pasará a haber una empresa que no sólo tiene una determinada cuota, importante, sino que lo que de ahí se deriva es una posición de dominio no sólo de cara a los consumidores sino también de cara a los proveedores. Y ahí entramos, de nuevo, directamente en el ámbito de sus competencias, no en las de la Secretaría de Estado de Eco-

nomía sino estrictamente, como es obvio, en la Secretaría de Estado de Comercio en la medida en que tiene, en su caso, la potestad de iniciativa y de reforma legislativa, y cuando menos—y es el plano en el que yo hoy me querría mover— de seguimiento y de detección de problemas.

El paso siguiente es el planteamiento de reformas legislativas, pero el paso actual más claro es que no le pasen por delante los problemas, que los pueda usted detectar debidamente. Los ha comentado de pasada, pero yo querría subrayar muy particularmente dos. En primer lugar, lo que hace referencia a ese juego al que están acostumbrados los proveedores de las facturas rectificadas, que, en el fondo, están intentando legalizar a posteriori ventas a pérdida. Ése es un tipo de práctica que usted conoce—supongo— y que puede pasar a ser un problema de mucha más gravedad a partir de este momento.

En segundo lugar, hay algo que también ha sido comentado de pasada y que también ha reiterado la portavoz del Grupo Parlamentario Socialista, que es el tema de los aplazamientos de pago. Lo que ya hoy es un problema, la distancia que nos separa de la media europea respecto a los plazos de pago, es algo que puede ser tremendamente más grave si, finalmente, esa fusión queda aprobada.

Usted decía: modificaríamos gravemente el Código de comercio—usted lo ha llamado Código mercantil—. Entiendo que no, aunque ahora no estoy haciendo propuestas concretas y formales de iniciativas legislativas, que en su momento se tendrán que plantear, pero lo que está claro es que esto exige una solución y que cuantos más pasos demos de cara al consenso entre todas las partes implicadas en este punto, mejor para todos, dejando claro—y ya ve que en el fondo sólo estoy haciendo de altavoz de algunas de sus palabras— que aquí no estamos intentando beneficiar a tal o cual empresa proveedora, lo que no sólo sería un mal mensaje, sería un mensaje falso, sino que indirectamente estamos beneficiando a los consumidores y al conjunto del sector de la distribución, cuando nos planteamos seriamente limitar los abusos sobre los proveedores. Los proveedores, en el fondo, no son más que unos suministradores de productos al consumidor a través de la gran superficie.

No sé si ha tenido usted ocasión de leerlos pero hay textos publicados por el fundador de Wall-Mart, que no en vano duplica la facturación del conjunto de Pryca y Continente, donde describe su propia empresa de distribución como exactamente eso. Se define a sí mismo, a su propia empresa, como a alguien que hace de simple intermediador entre proveedores y consumidores. Y no es una mala definición de lo que es, hoy por hoy, la distribución comercial. Pues bien, esos proveedores también necesitan protección, porque así es como la recibirán finalmente los consumidores.

Yo no querría detallar más ni plantear en este momento una lista concreta de reivindicaciones. Sí reclamo del Gobierno que salga de una, cuando menos aparente, situación de neutralidad. El Gobierno no es neutral en este tema. Una cosa es que la legislación, la Constitución incluso y el propio derecho comunitario, en su conjunto, puedan permitir y puedan llegar a hacer perfectamente válida y lícita esta fusión y otra cosa es que el Gobierno sea neutral.

El Gobierno puede y debe no ser neutral en el sentido de que los intereses que están en juego, la distorsión grave

que se produce en el conjunto del mercado y del sector de la distribución en determinados territorios, la distorsión que supone para determinadas empresas, para el consumidor, para el pequeño comercio, como es obvio, la ruptura que pueda suponer del equilibrio logrado hasta este momento, tienen que llevar al Gobierno a no ser neutral. Insisto, dentro de la legislación, dentro de la Constitución y, si finalmente las autoridades competentes, entre las que creo que debe estar también el Gobierno español, deciden que, conforme a las reglas del derecho a la competencia esta fusión es admisible, lo que habrá que hacer será tomar medidas que complementen, que maticen, la situación del mercado a la luz de una nueva situación, como es la aparición de ese nuevo agente.

Por tanto, yo echo de menos una mayor implicación por su parte —permítame que personalice en este caso—, como secretaria de Estado, y del Gobierno en su conjunto en este tema. No es neutral, no es una especie de árbitro que esté por encima del bien y del mal. Usted tiene que implicarse en este tema y manifestar lo que ayer definía el señor Montoro como preocupación. Esto ya es algo, pero creo que tenemos derecho a esperar algo más de su Secretaría de Estado, un pronunciamiento más claro de que efectivamente son conscientes de lo que se nos viene encima, valga la expresión. Esto en cuanto a lo que se refiere a esa parte de su comparecencia.

Yo haría un par de comentarios más sobre otros temas, que nada tienen que ver con éste, al menos no directamente, pero que es evidente que se encuadran en el objeto de su comparecencia cuatrimestral.

En primer lugar, querría sencillamente comentar algo en el ámbito del comercio electrónico porque no ha tenido ocasión —quizá no ha tenido tiempo— de hacer ninguna referencia al respecto y me gustaría, si es posible, que en la réplica a esta intervención se pronunciara usted sobre ese tema. Mi grupo manifiesta su satisfacción por la aprobación de este decreto-ley sobre la firma digital, que va a tener serias consecuencias en el impulso del comercio electrónico, aunque todavía precise un plazo largo para su implementación efectiva, en la medida en que las empresas de certificación han de ponerse en funcionamiento, pero, por seguir con la expresión de antes, no somos neutrales ante el comercio electrónico como algo que constatamos que crece como si fuera una seta sino que es algo que pretendemos impulsar en la medida de nuestras posibilidades. Por tanto, también querríamos que desde la Secretaría de Estado de Comercio se impulse y se pronuncie como un elemento que puede ser muy dinámico para el conjunto del comercio en España, interior e internacional, porque en el ámbito del comercio electrónico va a ser muy difícil distinguir, incluso a efectos estadísticos, entre lo que es comercio interior y comercio exterior, pero es algo que puede tener una gran utilidad para el desarrollo y el estímulo comercial de las pequeñas y medianas empresas. Desde esta perspectiva querríamos conocerlo un poco más de cerca. Si no fuera por problemas de calendario, quizá hubiera sido oportuno tener una comparecencia exclusiva sobre este tema, pero, dado que eso va a ser un poco complicado, querríamos saber hasta qué punto este tema forma parte si no de las prioridades sí de las inquietudes que tiene sobre la mesa la secretaria de Estado.

Por otro lado, en el tema de las tarjetas de crédito no querría dejar pasar la ocasión de esta comparecencia para hacerme portavoz —supongo que no único, los demás grupos políticos también pueden hacerse portavoces, aquí no hay exclusividad, pero en todo caso este grupo sí quiere hacerse portavoz— de la queja generalizada por parte del sector del comercio respecto del incumplimiento flagrante del acuerdo al que se llegó en su momento en materia de comisiones de las tarjetas de créditos. Es unánime —y he querido asegurarme antes de pronunciarme en estos términos— el absoluto descontento por parte de quienes suscribieron ese acuerdo en representación del comercio y de quienes se sentían ahí representados. Por tanto, no hablo sólo de los representantes sino directamente de los representado. Es unánime la falta de satisfacción, la queja, acerca del incumplimiento de ese acuerdo por parte de las entidades financieras, con un juego de dilaciones, y en este momento todavía estamos ante comisiones mucho más altas que lo que en ese momento se pactó como límite. Ésa es la realidad, lo demás será literatura o correspondencia. También tengo copia de alguna correspondencia entre su Secretaría de Estado y las partes implicadas en este litigio. Evidentemente, esto no es algo que usted pueda arreglar con una orden ministerial, eso también lo sé, pero desde su posición y en la medida en que actuó —si se quiere— como marco de esa negociación, forma parte de su responsabilidad intentar que ese acuerdo llegue a su cumplimiento y no se convierta en un papel mojado, que fue firmado en el marco de la Secretaría de Estado de Comercio y que, finalmente, puede quedar como una declaración de intenciones, provocando un descontento incluso mucho peor que el que existía antes de que ese acuerdo llegara a ser firmado.

Finalmente, quiero hacer un último comentario que va dirigido más a la Comisión en su conjunto que a usted misma. Lamentamos la disfunción que tenemos constantemente en esta Comisión respecto del turismo. Sigo sin saber —lo he planteado ya en otras Comisiones— a quién corresponde exactamente plantear la unificación del turismo en esta misma Comisión. Me parece absurdo que cuando aquí hablamos del sector exterior y de las importaciones tengamos que hacer una especie de ficción y decir que no nos toca hablar del turismo, con independencia de la influencia enorme que ha tenido, compensando las limitaciones que puede haber tenido el crecimiento en otro sector. Insisto en que sería oportuno que el turismo volviera a esta Comisión o que todo se vaya a Industria; no sé cuál de las fórmulas será la mejor, pero al menos una de las dos. No tiene sentido que lo que en el Ejecutivo es una sola competencia, absolutamente entremezclada, en el Legislativo sea examinado en dos Comisiones distintas, porque no es que lleve a la reiteración, es que lleva a la omisión. Si llevara a la reiteración, sería en beneficio de los ciudadanos, pero la experiencia demuestra —y me remito al «Diario de Sesiones» y a su propia agenda, porque usted sabrá cuántas veces ha comparecido ante la Comisión de Industria— que a lo que lleva es a la omisión y al absoluto descuido del sector del turismo en España, en términos parlamentarios.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario de Coalición Canaria, tiene la palabra el señor Gómez, don Jesús.

El señor **GÓMEZ RODRÍGUEZ**: Mi intervención va a ser breve.

En primer lugar, quiero agradecer la comparecencia de doña Elena Pisonero Ruiz, secretaria de Estado de Comercio, Turismo y Pymes y agradecerle la documentación que nos ha suministrado, sobre todo este dossier de la distribución comercial en España, bastante completo, y tras cuya lectura me permito pedirle que felicite a la Dirección General de Comercio Interior.

En materia de comercio se podría hablar de muchos temas que no voy a reiterar. Nos preocupa el tema del comercio electrónico, todavía en pañales, pero sobre todo el aspecto del medicamento, porque es un producto que está controlado, en los precios y en los márgenes, por la Administración Central. También coincido con el portavoz de Convergència i Unió en la necesidad de profundizar en esa contienda que ha surgido con el dinero de plástico y el comercio.

En líneas generales, Coalición Canaria se congratula de que el superávit turístico haya sido de tal magnitud que haya cubierto el déficit comercial y, encima, haya un superávit por cuenta corriente. La felicitamos por sus medidas y por sus gestiones en esta época en la que la economía española —como ayer decía también el secretario de Estado— está en una ola ascendente y boyante.

Me voy a referir a cuestiones que afectan exclusivamente a mi archipiélago, a Canarias. Como usted sabe muy bien, estas siete islas, siete mercados, carecen de materias primas y de recursos energéticos, circunstancias que hacen que el sector turístico, el sector agrícola y el subsector comercio sean los pilares básicos de nuestra economía. Curiosamente, los sectores más importantes para la vida de Canarias están bajo su competencia.

No voy a hablar de turismo. Teníamos preparados temas sobre este sector, pero los vamos a dejar para la Comisión de Industria. Espero que se resuelva el tema competencial para saber dónde tenemos que hablar de turismo. Canarias, con sus diez millones de visitantes, su ocupación permanente y su oferta turística, se congratula de participar en el superávit turístico. Pues bien, nosotros tenemos, como otras comunidades, muchos problemas, pero yo iba a concretar —lo dejo para la Comisión de Industria— el que ha originado el Real Decreto sobre los certificados de residencia en las Islas Baleares, Ceuta, Melilla y Canarias, para las bonificaciones y subvenciones. Es un real decreto engorroso en su cumplimiento, que olvida que ya tenemos muy cerca el billete informático. Creo que la vigencia de este decreto se debería contemplar en relación a los avances tecnológicos.

Aparte de ese tema, que trataremos en la Comisión de Industria, está la cuestión de la mal llamada ecotasa —porque no es una tasa— como una posible vía para que el sector privado se comprometa, por una vez, en las inversiones turísticas, hasta ahora tradicionalmente a cargo del sector público. Quizás sea una solución, pero —repito— se verá en su momento.

Otro tema que nos preocupa y que nos ha llegado a través de las relaciones con el sector de la hostelería es el de los sistemas audiovisuales y los problemas que existen con los partidos de fútbol, por el daño que hacen a la restauración los días que se celebran.

En relación a Canarias, en materia comercial, tenemos que referirnos al plátano. Yo me lleno de orgullo cuando llego a un restaurante o a un centro comercial en la Península y leo: Aquí se venden solamente plátanos de Canarias. Eso me hace sentirme más español, porque veo que hay una solidaridad procedente del sector comercial y del ciudadano. Hay que insistir en el acercamiento entre España y Estados Unidos en el conflicto del plátano. Aunque hemos obtenido una victoria al ser derrotado el informe de Leon Brittan —el comisario saliente de Comercio— sobre las opciones para modificar el sistema de importación del plátano, pensamos que el hecho de que se haya rechazado el sistema de tarifa *only* no es una victoria, es un paso hacia delante, pero creemos que hace falta que el Gobierno español siga en esa actitud de defensa de algo que es importantísimo en la agricultura canaria.

El tomate también tiene mucho tomate. Tenemos la cuestión de la desleal competencia de Marruecos —vamos a llamarlo así—, que hace lo posible por defender su economía, pero que se olvida de que existen unas reglas de juego, y, al hacerlo, perjudica al tomate canario por coincidir en la estacionalidad, lo que nos está obligando, igual que se está haciendo en el sur de la Península, a buscar nuevos mercados, quizás hasta el norteamericano.

Pedimos que se apoyen todas estas gestiones y que se solicite la modificación de la organización común de mercado de frutas y hortalizas, porque los productores consideran insuficiente el porcentaje del 2,5 por ciento estipulado por la Unión Europea para la mejora de las estructuras agrarias. Usted dirá: Eso es agricultura. Pero da la casualidad de que la agricultura es de exportación más que de consumo interno.

España, Francia y Portugal son partidarias —ya lo sabemos— de modificar las mismas, pero volvemos a solicitar —por su prestigio— que su departamento haga toda la presión posible para solucionar esta cuestión. Es como el hacha que tenemos cuando se acaban las zafras —se refiere a la pesca—; ya sé que el ministro de Agricultura está trabajando eficazmente en la consecución de una solución, pero vuelvo a decir que agricultura y pesca son temas que aunque no son comercio sí originan un comercio importantísimo —perdón por la redundancia—, de importancia no solamente en la balanza de comercio sino en las tarifas portuarias, en los sectores de comercio interno, en cuestiones generales de la economía de Canarias.

No puedo terminar sin hablar de las cuestiones que se refieren a la zona ZEC, la zona especial de Canarias. En esa cuestión —y no es que quiera dar coba al Gobierno— confío plenamente en las manifestaciones hechas por el ministro señor Rato de que él mismo, con el respaldo y apoyo del presidente del Gobierno, va a influir todo lo posible en Helsinki para que se resuelva de una vez para siempre el tema de la zona ZEC. Vuelvo al principio: Canarias vive de las exportaciones, y el turismo es una exportación *in situ*, pero la zona ZEC es la justicia, lo que pudiera ser compensación a la desaparición que hubo en

su día del régimen de puerto franco. Por ello, todos los grupos políticos que hay en Canarias —y también sabemos que tenemos el apoyo del Gobierno español— queremos que se resuelva de una vez para siempre la cuestión de la zona ZEC.

En cuanto a la cuestión —y con esto finalizo— de la gran concentración que se va observando de las grandes superficies, con presencia de grupos internacionales, aquí se ha expuesto con toda clase de detalles que ello afecta no solamente al consumidor, sino también al tejido productivo por la fijación del precio, las condiciones del precio para el proveedor y también las condiciones para el propio ciudadano.

Abogamos por la pronta puesta en vigor de ese código de buena conducta, reconociendo que estamos bajo un signo económico de liberalización y globalización. No podemos impedir el progreso y lo que es un fenómeno mundial, pero nos preocupa muchísimo la desaparición del comercio minorista. Esta es una cuestión que surge en todo el territorio del Estado español y en las islas Canarias, donde repito que cada isla es un mercado. En ese orden de cosas rogaría que por su situación, por su infraestructura física —son siete islas—, las medidas que adopte su departamento en materia de comercio no las extrapole como si fuera territorio peninsular, sino que se tengan en cuenta siempre —como se está haciendo— las características de insularidad que le reconoce la propia Constitución, así como que en esta materia de la que ya ha informado el Gobierno de Canarias, sobre los efectos de esta posible concentración de grandes superficies, de grandes empresas, y también en un escalón inferior que se estudie la cuestión de ampliar las competencias de la comunidad autónoma. Canarias tiene 15 competencias, no tantas como Cantabria que tiene 31 competencias ya transferidas y en este orden de cosas, que se tengan en cuenta las características, infraestructuras y estructuras que tiene el archipiélago canario.

Reitero el agradecimiento y también la felicitación.

El señor **PRESIDENTE**: Suspendemos la sesión unos breves momentos. **(Pausa.)**

Reanudamos la sesión. A continuación tiene la palabra por parte del Grupo Popular el señor Gómez, don Javier, que, como ustedes saben, pertenece a la segunda gran saga familiar de esta Comisión, los Martínez y los Gómez. Tiene usted la palabra.

El señor **GÓMEZ DARMENDRAIL**: En primer lugar, quisiera dar la bienvenida, en nombre del Grupo Popular, a la secretaria de Estado y felicitarla por los buenos resultados que a nivel general se están obteniendo en todas las áreas que de ella dependen.

En materia de comercio exterior creemos que las noticias que la secretaria de Estado nos ha venido a dar son buenas y, sobre todo, tremendamente esperanzadoras. Tras un difícil inicio del año, en este segundo tercio parece que se ha iniciado una clara recuperación. Efectivamente, la crisis financiera internacional causó un gran impacto en Latinoamérica y Asia con sus devaluaciones y la caída de la demanda contribuyó también a agravar la crisis en Japón. Todo ello obligó, como todo el mundo conoce, a la revisión

de las previsiones del crecimiento mundial hasta tal punto que la OMC, por ejemplo, reconoció que las tasas de crecimiento real del comercio mundial ya eran nulas o negativas. Bien es cierto que con la crisis afortunadamente superada tanto el Fondo Monetario Internacional como el Banco Mundial han revisado al alza las previsiones de crecimiento de la economía mundial para 1999, pero ¿qué pasaba mientras en España? En España afrontábamos la crisis financiera internacional manteniendo, como ha dicho la secretaria de Estado, el crecimiento del PIB por encima del 3,5 y previsiblemente terminaremos el año cumpliendo el objetivo del 3,8 previsto —quizá alguna décima menos—, muy por encima de la media europea. Es la primera vez en nuestra historia que hemos pasado una crisis económica mundial sin perjudicar nuestro crecimiento económico. Las otras crisis mundiales fueron enormemente perjudiciales, hasta el punto de desmembrar nuestro crecimiento económico, desordenarlo en altísimas inflaciones, promover destrucción masiva de empleo y pérdidas de confianza que ahora no se dan. Y algo tendrá que ver el Gobierno en ello, digo yo; algo tendrá que ver en el crecimiento de la demanda interna; algo tendrá que ver en el mantenimiento de una tasa de inflación benigna; algo tendrá que ver en el proceso de reducción del déficit público y algo tendrá que ver en la credibilidad de la actual política económica, por cierto, distinta a otras épocas, cuando algún ministro del PSOE dijo: «La inflación, con que me la crea yo, basta», una curiosa tesis filosófico-político-económico-marxista, sector Groucho, de la que desde luego les damos el *copyright* a ustedes para siempre—, pero desde luego hoy el ministro tiene una credibilidad muy distinta de la que se tenía antes. También hay que felicitar al sector, que sigue teniendo un comportamiento muy competitivo y que continúa ganando cuota de mercado en el mundo.

En cuanto a la evolución general del comercio exterior en el primer semestre de 1999, hace bien la secretaria de Estado en medir el comportamiento de la exportación en relación con el crecimiento del comercio mundial. Si en 1998 nuestra exportación había superado en más de 3 puntos el crecimiento del comercio mundial, el hecho de que el primer semestre de 1999 lo hayamos superado en 2 puntos parece notable, sobre todo si tenemos en cuenta que la mitad del semestre estuvo afectado por la crisis. Y este hecho es especialmente remarcable si tenemos en cuenta que las economías de los países tradicionalmente destinatarios de nuestras exportaciones están empezando a salir de la recesión.

Señorías, en el Grupo Parlamentario Popular estamos de acuerdo con la secretaria de Estado en la valoración general que ha hecho del sector exterior. Efectivamente, el sector exterior español se ha comportado mejor que el de la mayoría de los grandes países europeos; el sector exterior español se ha comportado mejor que en otros períodos caracterizados también por una fase alcista del ciclo económico, como el período 1989-1992, y no está de más recordar aquí, para evitar tentaciones demagógicas de algún portavoz —no me refiero a usted, señora Leiva—, que en el período 1989-1992 se generó una necesidad de financiación exterior superior al 3 por ciento del PIB, como acaba de reconocer la secretaria de Estado, mientras que hoy nos

encontramos en una situación casi de equilibrio de la balanza de pagos.

Señorías, el Grupo Parlamentario Popular cree que el sector exterior goza de más estabilidad y solidez que en períodos anteriores. Creemos también que ha sabido superar la crisis internacional creciendo por encima de la Unión Europea y a la vez ganar cuota de mercado y mantener su competitividad en los mercados mundiales. Por ello, señora Pisonero, entendemos que el Gobierno debe estar satisfecho de los resultados, y nosotros nos congratulamos de ello.

En esta comparecencia, que, más que multidisciplinar, parece enciclopédica, se ha hablado no sólo de comercio exterior, sino también de pymes y de comercio interior. La señora Leiva ha dicho que el Gobierno ha abandonado a las pymes. Yo no voy a decir nada; solamente le aconsejo que repase la intervención de la secretaria de Estado y comprobará cuál ha sido la intervención del Gobierno en los ámbitos fiscal, laboral y financiero y los resultados que de ella se derivan, y una vez que lo haya repasado que saque sus propias conclusiones, que en modo alguno son las que usted ha expresado aquí.

En cuanto a comercio interior, también la portavoz del Grupo Socialista ha dicho que no ha habido política comercial y que no se cree que ha habido cambios. Ya la secretaria de Estado ha hablado del diálogo permanente con los agentes implicados, de colaboración con las comunidades autónomas, de participación del sector y también ha dicho que nos encontramos hoy en una situación muy distinta de la de 1996, cuando había una gran crispación y el sector no veía futuro. Pero si quiere un botón de muestra del cambio en comercio interior, hablemos del observatorio de la distribución comercial. Ustedes plantearon un observatorio que, como se les hizo ver, era sólo de nombre. Ya les advertimos nosotros de su falta de representatividad, dado que estaba constituido por un grupo, más o menos, de intelectuales y teóricos desvinculados del mundo del comercio. Eran catedráticos y profesores de universidad; en fin, si hubieran tenido guitarras, habrían formado una tuna, mala, pero una tuna y desde luego no un Observatorio de la distribución comercial. Además, nos consta que sólo se reunieron una vez y no disponemos de documentación aprobada sobre dicha presunta reunión. **(La señora Leiva Díez pide la palabra.)** Luego me podrá responder, señora Leiva, y podremos hablar de la tuna y del observatorio. Se ha creado un observatorio que sólo conserva del anterior su denominación y que constituye un canal de participación de y con las comunidades autónomas y un punto de encuentro de todos los implicados en el sector. Se ha trabajado de una manera maratoniana: 102 reuniones de comisiones, 12 reuniones de pleno y más de 237 expertos participantes con una indudable riqueza de aportaciones, un trabajo riguroso que establece una colaboración encomiable de todos los asistentes. El observatorio se ha convertido en una referencia obligada para toda la distribución española y aun Europea. A través de un conocimiento real de la situación se han detectado todos los problemas que ustedes habían dejado pendientes y se está en vía de solucionarlos con el máximo consenso posible entre las administraciones y los operadores. En consecuencia, se ha creado un órgano operativo que se está trasladando por el rigor de su funcionamiento a

otros ámbitos de las distintas administraciones en base a una indudable y contrastada eficacia. Se demuestra que el conocimiento en tiempo real de la verdadera situación a través de un debate a veces duro, pero siempre constructivo, de todos los implicados es la mejor premisa para alcanzar soluciones a proponer a quien corresponda y medidas eficaces. El observatorio ha desarrollado una cultura de trabajo común en un clima de diálogo con los agentes e instituciones implicadas, que está ofreciendo como resultado una verdadera renovación en el discurso de distribución comercial mucho más acorde con el momento histórico en el que se está desarrollando su actividad. Señora Leiva, nada más lejos de la realidad que la pretendida inactividad de nuestro Gobierno en materia de comercio interior. La realizada por la anterior Administración no resiste la más remota comparación con la actual en cantidad y mucho menos en calidad.

Señorías, señor presidente, finalmente voy a pasar al asunto Continente-Pryca. El anuncio que tuvo lugar el pasado 30 de agosto acerca de la fusión de los grupos franceses Carrefour-Promodés ha causado un alto nivel de inquietud no sólo en el sector de la distribución, al que afecta esta operación, sino también en autoridades, consumidores, proveedores y en el resto de sectores sociales a los que las actividades de estos gigantes afectan y, como no, también en los diferentes grupos parlamentarios, como se ha visto en esta sesión. Pero dejando a un lado la conveniencia o no de que la mencionada operación se lleve a cabo, debemos sentirnos ciertamente satisfechos por varias razones. Luego mostraré alguna inquietud a la secretaria de Estado, pero digo que debemos estar satisfechos por dos razones: en primer lugar, por la destacable madurez con que la sociedad española y, en especial, las empresas que de alguna manera se han visto afectadas por la noticia han reaccionado. Desde un primer momento, cada uno de los agentes que conforman nuestra economía ha dado a conocer su opinión y han buscado la forma que han creído más conveniente para proteger sus intereses. Así, los sindicatos han puesto de manifiesto su interés por el mantenimiento de todos los puestos de trabajo que ambas empresas tienen en España; los consumidores han puesto de manifiesto a través de sus asociaciones sus inquietudes acerca de la influencia futura en el precio de los bienes que compran en estos establecimientos; las cadenas de supermercados han creado una asociación que sirva de plataforma para competir en las mejores condiciones con los hipermercados, principal fuente de ingresos de estas dos multinacionales, y los proveedores han aprovechado para recordarnos el espinoso asunto de los aplazamientos de pago. Por su parte, las dos empresas afectadas han manifestado su intención de respetar los empleos existentes y la necesidad de unirse para enfrentarse al actual líder mundial de este sector, una conocida cadena americana. En resumen, todos han opinado y han actuado libremente, como debe ser en un mercado donde la libre competencia garantice los derechos de los consumidores.

La segunda razón por la que debemos estar satisfechos es por el comportamiento de la Administración central en esta materia. Mientras que algunas entidades públicas han puesto de manifiesto su posición de forma precipitada, nuestro Gobierno ha esperado a tener conocimiento deta-

llado de todo lo que afecta a la operación. Desde un primer momento ha sido consciente de que la operación era de ámbito comunitario y que era la Comisión Europea la que debía ejercer las primeras acciones. Sin embargo, la Administración ha iniciado desde el mismo día 30 de agosto la recopilación de toda la información necesaria, de forma que en el momento en que así lo marque la legislación comunitaria estemos preparados para tomar la parte activa que nos corresponde.

Nuestro Gobierno, dada la repercusión que el caso tiene en algunos de nuestros mercados locales, tiene la intención de solicitar, de acuerdo con el artículo 9º del reglamento de la CEE, la remisión del caso a nuestras autoridades, pero antes debe pasar por los trámites pertinentes. Mientras tanto, no parece coherente que la Administración haga juicio de valor alguno. Conviene recordar que así se ha hecho en el caso de la compra de la empresa Cruz Campo por la multinacional Heineken y que ha sido este Gobierno el primero que se ha planteado este tipo de actuaciones.

El Grupo Popular cree que se está obrando correctamente y que el Gobierno debe mantener la línea de actuación seguida hasta ahora, pero también —ya se lo dije antes, y con esto termino— quisiera manifestar, en nombre de mi grupo, alguna inquietud por tres colectivos que pueden verse afectados por el proceso de fusión. En primer lugar, pedimos al Gobierno, a la secretaria de Estado, que vigilen para que se cumplan las reglas del juego, con el fin de que no afecte a los empleados de esas dos empresas en sus puestos de trabajo. En segundo lugar, el Gobierno debe poner todo su empeño en que los consumidores salgan beneficiados, por lo que habrá de vigilar para que la incidencia en materia de precios no sea negativa para ellos. Y en tercer lugar, hay que evitar cualquier posibilidad de impacto negativo en los productores y proveedores, ya suficientemente castigados en materia de aplazamientos de pago.

Estamos terminando la legislatura y quizá no sea el momento idóneo para decirlo, pero ya le participo, señora Pisonero, que nuestro grupo parlamentario vería con buenos ojos que se reabriera el debate en todo lo concerniente a la venta, a las pérdidas y a los aplazamientos de pago de las grandes superficies.

El señor **PRESIDENTE**: A continuación, para responder a las cuestiones, interpelaciones y posiciones formuladas, tiene la palabra la señora secretaria de Estado, doña Ana Pisonero.

La señora **SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO, TURISMO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (Pisonero Ruiz)**: No creo que haya cambiado el tono, sino a lo mejor la contundencia con que he manifestado algunos argumentos, que por otra parte venían escritos en el mismo tono en su intervención, como he podido comprobar, incluso desoyendo los comentarios que había hecho yo previamente. En cualquier caso, yo creo que esto es la sal de la vida, y especialmente la sal de este Congreso, que afortunadamente actúa de caja de resonancia de los problemas de nuestro país.

Dicho eso, quiero disculparme si ha percibido algún ataque, que no era mi intención en absoluto, sino provocar

un debate sin duda necesario cuando no se tiene el conocimiento exhaustivo hasta de los efectos colaterales de las cuestiones, como es el caso de Continente y Pryca, y pasaré a contestar a las preguntas que he ido tomando a lo largo de sus intervenciones.

Voy a empezar contestando a la señora Leyva, mi querida amiga Ana, y discúlpenme por el tono, es mi sentido del humor, que no supone, en absoluto, tomarme a broma nada, sino intentar tener una discusión intensa pero cordial, como creo que deben caracterizarse los debates, al menos en las comisiones. Hemos intentado acelerar la distribución de documentos, y lamento mucho que no le haya llegado con el tiempo necesario para analizarlo, pero no hay un ánimo por nuestra parte de ocultarlo, sino de ir completando la documentación, como usted misma ha reconocido.

A lo largo de su intervención ha manifestado, por decirlo de alguna manera, que considera que las cosas van bien por generación espontánea y que la coyuntura es la que ha marcado una determinada dirección, cosa que se cae por su propio peso en la medida en que resulta que España ha sido una isla favorecida por la coyuntura y que el resto de países —no me voy lejos, sino a Francia y Alemania— han tenido un crecimiento del 0,5 por ciento en el mismo período. Yo creo que eso es suficiente argumento como para decirle que no se puede considerar que las cosas salen solas o espontáneamente ni decir que no hay ninguna acción de gobierno detrás de determinadas circunstancias cuando existe un comportamiento diferencial por modelos de crecimiento distintos que se enfrentan, en el caso que le acabo de comentar de Francia o Alemania frente a España, y no me voy a una isla del Tercer Mundo.

En sus preguntas ha ido alternando el tema de comercio interior con el de comercio exterior, aparte de otras cuestiones. Lamento muchísimo que considere que anunciar iniciativas o convocar foros son mero maquillaje. Yo soy una firme partidaria del diálogo y del debate, y creo que la convocatoria de foros es una política fundamental para que se debatan las cuestiones y se miren a la cara, como lo estoy haciendo ahora en el Congreso, que es la máxima representación del pueblo español. Efectivamente las iniciativas no son sólo el papel, a veces son declaraciones importantes o posiciones, sobre todo en materias en las que no se tiene competencia directa, y sin duda los foros son una pieza fundamental para que los propios interesados manifiesten sus intereses y no nos dejemos llevar a veces por lo que nos dicen los asesores que representan a quienes a lo mejor no queremos defender. Tenemos que ver la realidad abriendo debates, y esa es una pieza que a veces ustedes desperdician pero que al Gobierno español actual le parece fundamental, porque hemos visto los efectos que han tenido las políticas de diseño cuando se han hecho muy alejadas de la realidad y para, eso sí, presentar unas cifras que luego se desmontaban en la práctica.

Hecha esa primera afirmación, que es claramente una diferenciación de planteamientos o una separación de modelos alternativos, que esa es la gracia de que haya una elección por una opción o por otra, vamos a entrar a las cuestiones principales, y en un tono ciertamente irónico pero sin acritud no excluya que los banqueros sean del PSOE. No tengo por qué dar por sentado que la AEB es de un determinado partido, ¡Dios me libre!

Ha hecho una serie de afirmaciones genéricas, sin dar operaciones concretas, sin dar detalles, cuestión que siempre es peligrosa. Afirmar que el apoyo a la internacionalización se hace a las grandes empresas y no a las pequeñas y medianas empresas no puede estar más alejado de la realidad en lo que es la aplicación de las políticas concretas, por lo menos de mi departamento; otra cosa es que sean las propias empresas las que puedan hacer más publicidad de sus operaciones, pero ya le digo que hoy por lo menos —no pasaba hace tanto tiempo lo contrario— el apoyo a la internacionalización se produce y se centra claramente en el entramado empresarial de las pequeñas y medianas empresas, no le quepa la menor duda; baste con mirar la traslación de las operaciones concretas. Si mira operaciones del FAD, desde luego en sectores en los que no están las empresas que usted ha mencionado porque, como usted sabrá, el Fondo de Ayuda al Desarrollo es para sectores que nada tienen que ver con los servicios y con las multinacionales que usted dice que se benefician de nuestros instrumentos, en el FAD no está ninguna de ellas, eso se lo puedo afirmar con toda rotundidad. En segundo lugar, la prioridad de este Gobierno —y no era así de definido en el anterior— es que las operaciones se van a apoyar teniendo en cuenta varios criterios, por supuesto partiendo de la solvencia de las empresas, el rigor y la transparencia, pero teniendo como criterio un criterio positivo de valoración que lleven a un mayor número de empresas y en particular pequeñas y medianas empresas. Eso hoy es así, por tanto, ante dos operaciones iguales se promueve aquella que sea capaz de llevar consigo —es todo lo contrario de lo que usted afirma— al mayor número de pequeñas y medianas empresas. Preferimos a una empresa que lleve a 30 a una que lleve a 20. Esa es una realidad que se está llevando a cabo con una mayor base exportadora en nuestro país, que está alimentando y enriqueciendo nuestras pequeñas y medianas empresas. A usted le parecerá insuficiente, a mí también me lo parece, que nos hayamos planteado como objetivo el tener dos mil nuevas pequeñas y medianas empresas exportadoras, pero antes no había ni siquiera un planteamiento de internacionalización de la pequeña y mediana empresa. En cualquier caso, lo importante es que vayamos ampliando nuestra base exportadora pero sobre un proyecto consolidado; no se trata de poner el apellido de exportación, sino de hacer un programa como es el PIPE 2000, que abarca un período de dos años, que parte de la identificación del proyecto, el asesoramiento y el apoyo en su salida hacia el exterior, por tanto, un programa bastante serio y consolidado que nos va a permitir alcanzar el objetivo un año antes de lo previsto. Es decir, antes del 2000, que era el plazo previsto. Cuando acabemos el 2000 tendremos 2.000 nuevas. En el verano de 1999 tenemos ya 1.600. Por tanto, hemos tenido que renovar el programa, como usted ya sabrá, en uno de esos anuncios que parecen demagógicos del PIPE 2000, cuando hicimos una jornada planteando todas las ventajas y todos los éxitos conseguidos, pero no más allá de eso para empezar a trabajar y con propuestas concretas en lo que debe ser el PIPE a partir ya del 2000, porque ya hemos agotado un año antes el programa previsto. En ese nuevo programa ampliamos a nuevos sectores, en particular los servicios, mejoramos la metodología y, en definitiva, seguimos trabajando en un esquema que ha per-

mitido no sólo el que haya empresas que hace tres años no exportaban y que ahora exportan, sino que lo hagan de una manera estable, seria y con todos los criterios propios de empresas competitivas. Al menos hemos conseguido que unas 2.000 pequeñas y medianas empresas que antes no sabían de la cosa internacional hoy sepan y tengan estructuras y una formación que se ha facilitado a través del programa, lo que considero de suma importancia. Efectivamente, es insuficiente y hay que seguir trabajando, y como en todo, las políticas que se hacen de cara a la empresa no se pueden hacer de una manera parcial ni se puede consignar parcialmente, sino en el contexto de otras muchas medidas que hagan que al final el resultado sea efectivo y no quede cojo, como podría suceder con planteamientos mucho más parciales de enfoque de la política de empresa.

Por tanto, no hay apoyo a multinacionales, y le vuelvo a recordar, igual que lo hice en la comparecencia anterior, que el apoyo que se hizo al Fondo Monetario Internacional no ha salido de los contribuyentes españoles, sino de un mecanismo financiero por el cual los 700.000 millones que usted menciona se encuentran en las reservas del Estado español; lo que se hace es consignar derechos especiales de giro que permitan equilibrar balanzas de pago externas, pero nunca —y eso lo niego rotundamente— ha sido una partida que haya salido de los contribuyentes españoles. Lo quiero aclarar porque, efectivamente, lo contrario sería grave, pero no es así.

Por otro lado, en cuanto a que las importaciones tienen un crecimiento excesivo, si consideramos como excesivo un determinado porcentaje podríamos considerar que todo lo que supere el 6 por ciento es excesivo. Para poder hacer una valoración de excesivo hay que tener denominadores o referencias de lo que estamos poniendo sobre la mesa para poder compararlo. Evidentemente, era excesiva una importación cuando estábamos teniendo una demanda de consumo que no éramos capaces de satisfacer en España, como ha ocurrido en muchas épocas de nuestra economía, cosa que no ocurre en la actualidad. Efectivamente, se produce una importación muy importante de automóviles y bienes de equipo; son, por tanto, inversiones, en un crecimiento de la inversión interna por encima del 9 por ciento. Aunque la producción en su conjunto ha aumentado claramente, como lo refleja el crecimiento del PIB en torno a un 3,5 por ciento, no es suficiente para modernizar nuestra economía, pero estamos importando para modernizar la economía y no para gastos corrientes, que supondría lo que supuso en otras épocas: un estrangulamiento del crecimiento, porque estaríamos gastando corriente en lugar de inversión, cosa que es equiparable a lo que se hace en el presupuesto. Una característica típica y fundamental de una economía moderna desarrollada es lo que se llama intercambios en el mismo sector entre países. El que se haya aumentado la exportación de una manera más fuerte en automóviles y bienes de equipo y que como contrapartida haya habido una mayor importación es la característica propia de economías abiertas y desarrolladas, porque se intercambian componentes, hay empresas que están en los dos países, teniendo la consecuencia lógica de que vendemos menos de lo que importamos porque estamos invirtiendo más que los otros países que no tienen demanda interna. Es una consecuencia de un crecimiento diferencial pero basado demás

en la inversión. Por tanto, es un crecimiento mucho más sano y sólido del que podría caracterizar épocas anteriores, en las que claramente no existía ese comportamiento dinámico y que, lejos de lo que ha puesto en mi boca, han ganado cuota de mercado cuando el mercado se estaba cayendo, y esa definición es la que, de una manera mucho más clara y sencilla, quiere decir que nuestros sectores exportadores han sido más competitivos que otros.

El AMI suscitó un debate muy intenso en el seno de la OCDE, que fue donde se planteó la denominación, ahora ésta ha cambiado —no sólo cambiamos en España los nombres— por iniciativa francesa, en parte apoyada por España, y se decidió que tal y como estaba planteado ese acuerdo multilateral de inversiones era imposible llegar a ningún tipo de acuerdo y que, en cualquier caso, en un proceso de globalización, el foro adecuado de debate era la Organización Mundial de Comercio. Ese cambio de planteamiento fue el que llevó a su cambio de nombre y ahora se llama el MMI —para que acabemos de marearnos—, que es el marco multilateral de inversiones y que se establece en uno de los nuevos debates planteado en la Organización Mundial del Comercio como es la relación entre comercio e inversión, que nosotros mismos estamos detectando que tiene una frontera difusa en la medida en que ya no hablamos de una separación ni mucho menos nítida entre lo que es exportación y lo que son inversiones. Hay inversiones o hay proyectos de exportación, como, por ejemplo, las nuevas operaciones de BOT, etcétera, en las que se está produciendo un proceso de inversión importante que, en el momento que se transfiere al Estado destinatario, se convertiría en una exportación. En definitiva, hay inversiones en establecimientos en el exterior que acaban generando nuevas exportaciones. Por lo tanto, es un proceso claramente interrelacionado. Podríamos decir que el AMI ha muerto y que ha nacido el marco multilateral de inversiones como un tema clave en la agenda de la OMC. Ese será el foro en el que efectivamente se seguirán debatiendo estas cuestiones, así como otros grandes temas que son el comercio y el medioambiente, fundamentalmente comercio, condiciones laborales, etcétera.

Después de referirme a los temas de comercio exterior, pasaré a comentar el planteamiento de la distribución comercial en la que todos nos podemos sentir aludidos. No era mi intención. Yo he dicho claramente desde el principio que había una situación que no era la época anterior de dejar hacer. Ahí sí se produjo una tensión importante ante una evolución que era vertiginosa y, al final, entre todos —que es lo que interesa—, se llegó a un marco consensuado de reglas básicas en las que se establecía de una manera forzada, pero necesaria, un arbitraje en una cuestión para poner orden en la situación. Ese fue el espíritu de la Ley de ordenación del comercio interior, publicada en 1996 y que efectivamente contemplaba la situación de crispación, de evolución desordenada e intentaba poner un poco de orden y establecer un seguimiento del proceso que tuviera como pieza fundamental la modernización del entonces pequeño comercio y así poder adaptarnos a esta nueva realidad. Fue un esfuerzo ímprobo, no exento de dificultades, hubo heridos en todos los bandos, porque realmente se planteó en términos de práctica guerra dialéctica. Fue un logro reconocido por todo el sector y todos nosotros para poner-

nos a trabajar. Por ello yo he puesto de manifiesto que se podían abordar distintos modelos. Hemos planteado el modelo del diálogo con los sectores, le vuelvo a repetir que no lo desprecie porque es sumamente importante dialogar con los sectores, conocer sus problemas y —algo que me parece fundamental— entre todos debemos buscar las soluciones donde al final se tienen que aplicar. No intentemos buscar soluciones que sobre el papel pueden quedar muy bonitas pero que hacen más daño que beneficio. Eso es lo que yo he dicho, creo que lo que se debe hacer cuando se es responsable de una materia es plantear las cuestiones con toda seriedad y sinceridad, como son. Por tanto, no intentemos diseñar medidas que van a tener un impacto mediático muy bonito cuando se está obviando —y vuelvo a repetirlo— analizar no sólo los efectos directos de la medida, sino los efectos colaterales e indirectos —que los tiene y muchos— sobre el propio pequeño comercio, que es lo que a mí me parece fundamental que tengamos sobre la mesa, efectos que, si quieren, muy brevemente vamos a comentar al hilo de las medidas que están en el aire del debate.

Hemos hecho un repaso completo y el portavoz del Grupo Popular lo ha mencionado. Cuando se tiende a hacer políticas encasilladas, que pueden quedar muy bonitas porque se asignan unas determinadas cifras, se comparan con el año anterior, etcétera, se pierde la visión total de cómo funcionan los sectores. No podemos hacer una política exclusiva, aislada, de compartimento estanco para un sector de la distribución comercial y hacer políticas contradictorias en lo que es todo el ámbito de funcionamiento económico de mercados, de política de empresa que se haga en otros ámbitos, porque nos equivocáramos. Eso ha pasado en otras épocas y no digo la anterior ni la otra. Cuando se hace un planteamiento totalmente estanco lo que se produce al final es una incoherencia en los planteamientos y una pérdida absoluta de recursos. De ahí que haya insistido en la coherencia, porque esa es la fuerza y la efectividad de las políticas: que entre todos los responsables de determinadas materias seamos capaces de conseguir una política dirigida a un colectivo más amplio —y no tan pequeño como el que mencionaba la señora Leiva—, que es el de nuestras pequeñas y medianas empresas. A usted le parece que no existe una política de comercio interior cuando la política fundamental de apoyo al tejido empresarial, fundamentalmente pequeñas y medianas empresas, ha sido por lo menos intenso, no sólo en el número de medidas, sino en abarcar y en definir el marco en el que desarrollan su actividad las pequeñas y medianas empresas. No es cuestión de repetir o reiterar cada una de las medidas que se han ido implementando, pues creo que son conocidas por SS.SS. —hemos facilitado algún documento en ese sentido— desde el inicio de lo que era la política de pequeña y mediana empresa. Eso es política de comercio interior, como lo es una política adecuada de competencia. Estoy totalmente de acuerdo con el señor Guardans en que si en algo tiene que ser discriminatoria es en función de los sectores que analiza y en función de los mercados porque tienen sus propias características. Desde luego es responsabilidad de los responsables sectoriales, valga la redundancia, informar adecuadamente de esas características, en este caso estratégicas, y de las condiciones en las que nuevamente, como bien decía, va a ser clave la definición del mercado en

cómo se acabe estableciendo el grado de concentración o no y otra serie de aspectos cualitativos, que serán los que se tengan en cuenta para atender las conclusiones y recomendaciones que se hagan del informe. Pero, evidentemente —y ese era el sentido de mi exposición inicial—, primero hay que conocer la realidad, tener toda la información y yo, aun siendo responsable de comercio interior, no he querido dar ninguna cifra, cosa que han hecho otros miembros de la Comisión, aventurando sumas en un sentido o en otro, porque eso distorsionaría y crearía confusión. Por eso, desde el primer momento lo primero que se ha hecho es buscar la información más detallada. Vuelvo a repetir mi agradecimiento de colaboración, como siempre ha sido, el tono de relaciones con las comunidades autónomas y en particular de la Comunidad Autónoma de Cataluña.

Por lo tanto, primero es necesario conocer la realidad, las raíces de los problemas y no intentar maquillarlos. Creo que sería un error intentar decir que este problema se zanja introduciendo dos medidas en una ley que por otra parte hemos puesto todo, que es muy complicado que se lleve a la práctica y de ahí que planteáramos el código de buenas prácticas, que no está muerto ni vivo ni de ninguna manera. El código de buenas prácticas, que creo que ya estaba planteado en la comparecencia del mes de marzo, estaba acordado por el sector y aun habiendo aceptado que esa era una buena vía para seguir avanzando y solucionar los problemas, les entró una especie de prisa a algunos grupos y se dijo que mejor era corregirlo directamente en la ley, cuando la constatación de que era muy complicado encontrar fórmulas adecuadas de modificación de la ley fue —vuelvo a repetir— lo que por consenso de esta Casa y del Observatorio de la distribución comercial, que también informa a esta Casa en sus conclusiones, que en este período están escritas, nos llevaban a ir por la vía del código de buenas prácticas en lugar de por una modificación legal. Se presentó el código de buenas prácticas, pero se dijo que había que modificar la ley, con lo cual se contradujo el consenso anterior, pero el código de buenas prácticas está planteado. Se tapó porque era más efectista plantear una modificación legal en su momento, sin discutir que en el objetivo que perseguían uno y otra todos estamos de acuerdo, cosa que quiero señalar desde el principio. Hay un consenso claro, así se reflejó, repito, en el Observatorio de la distribución comercial, de ahí informado a esta Cámara y los grupos estaban de acuerdo en que había que avanzar en una serie de materias, aunque la dificultad constatada en unos y en otros era encontrar la fórmula adecuada para resolver esos problemas, que son los que voy a pasar a comentar brevemente.

Como bien ha dicho el señor Guardans, tenemos que partir de los principios básicos, que desde luego son principios básicos de planteamiento de determinadas formaciones políticas, pero que ante todo son evidencias de cuál es el funcionamiento actual de los mercados. En primer lugar, está la libertad de empresa, por supuesto, y la libertad de empresa nos lleva no por el Código Mercantil sino por lo que es la principal regla mercantil o del comercio, que es el acuerdo entre las partes, lo que desde luego lleva a que tengamos una valoración jurídica de en qué medida con una ley de comercio interior —por mucha ley que sea— estamos quebrando principios básicos del ordenamiento jurídi-

co, en concreto de este país. Esa era la valoración, que desde luego hay que analizar, y podemos efectivamente introducir algunas modificaciones en el planteamiento del cumplimiento de la ley, redundantes con lo que ya establece la ley. La ley actual —si no recuerdo mal— dice que se pagará a la entrega del producto. Ese es el primer punto del artículo de la ley: se pagará contra el producto que se presente; según le entrego la mercancía usted me paga, a no ser que se llegue a un acuerdo entre partes y ahí ya es el mundo mundial. El evitar que eso se produzca obligaría a llevar sistemáticamente a los tribunales a todo aquél que no cumpla con lo que se establece en la ley. Si quieren que debatamos, vamos a debatir. Se dice: Se pagará a la entrega del producto, salvo acuerdo entre partes. Si no, transcurridos 30 días se tendrá que dar a cambio un efecto cambiario, valga la redundancia. Y a partir de los 120 días existe la posibilidad de avalar el pago por parte del comprador en este caso. Eso es lo que establece la ley y el hecho es que se incumple porque existe un acuerdo de partes y ahí entra, de manera determinante, el que no pueda haber por ninguna de las partes una posición de dominio tal como para imponer a la otra ese pago establecido en la ley.

Todos estamos de acuerdo en que hay que establecer una señal —y en ese sentido estamos trabajando— para proceder a marcar una referencia clara de que los plazos actuales son excesivos —son superiores a lo que está ocurriendo en otros países europeos, aparte de que en España seamos más morosos que en la mayor parte de los países europeos y ha sido así toda la vida— y hay que dar una señal clara. En el trabajo en el que estamos por supuesto veo posible, dada la máxima colaboración que han manifestado todos los grupos parlamentarios, que seamos capaces de buscar la fórmula adecuada para introducir esa señal, pero me gustaría que fuera efectiva. Podemos poner mañana en la ley que se pagará a los 60 días y se quedarían contentos. Habríamos quedado bien, es lo que piden, pero no iba a funcionar, y lo saben ustedes perfectamente, porque con eso se produce el hecho de que si a un señor le tiene que pagar a 60 días le diría: Le voy pagar menos. Y el tercer paso sería el decir: Si usted no me cobra menos, no contrato con usted. Estamos queriendo entorpecer el funcionamiento en el que las empresas pueden conseguir contratar con grandes superficies, con pequeñas, con medianas. Lo que he querido manifestar desde el principio es que debemos tener cuidado, manifestando con toda rotundidad mi inquietud por el funcionamiento que se está produciendo. Desde luego lo que estamos haciendo es trabajar para solucionar problemas, no para ocultarlos. Ya está establecido en la ley, se pueden hacer denuncias y, efectivamente, tenemos una situación en la que unos tienen una posición más fuerte frente a otros, pero me parece que es de suma importancia que tengamos en cuenta que si estamos estableciendo rigideces en todas las puertas lo que resultará es que, en esas condiciones, no comprarán ni a un solo proveedor y, desde luego, eso no es lo que quiero como defensa de mis proveedores. Por otra parte, hay que manifestar que éstos, prácticamente en un 80 por ciento, son grandes proveedores y que en su mayor parte, por no decir el 80 por ciento que he mencionado, son extranjeros. Yo no quiero perjudicar a unos ni beneficiar a otros en exclusiva, sino establecer unas reglas adecuadas de funcionamiento.

En cuanto a nuestros agricultores (a los que se ha mencionado y que están en nuestro orden del día, como lo están todas las empresas y todos los emprendedores españoles, por su vinculación internacional, pero también por su propio funcionamiento como empresas), totalmente de acuerdo; estamos trabajando con ellos y se ha llegado ya a un acuerdo por el cual Mercasa —es decir, toda la red de distribución española— está, hoy por hoy, distribuyendo el 80 por ciento de los bienes perecederos de España. A los mercados van los grandes proveedores, pero fundamentalmente los pequeños proveedores españoles, y ahí es donde van tanto grandes superficies como pequeños comercios. Esa es la garantía de que se ofrece una adecuada red de distribución, que ha mejorado sustancialmente en estos años. Lo que yo intentaría transmitir es que hay que actuar en muchos puntos y esa es nuestra preocupación, que nos lleva, antes de hacer determinadas declaraciones precipitadas, a analizar la realidad y a trabajar en lo que son los efectos colaterales. Sería bonito decir: me voy a ocupar del pequeño comercio, haga lo que haga, y si les pasa a otros algo no es mi problema. Pero sí que lo es, porque esa es la coherencia de este Gobierno en materia de política económica. Por lo tanto, en absoluto estoy huyendo del debate, estoy en pleno debate, lo que pasa es que cuido mucho las declaraciones o las valoraciones que se hacen sobre las operaciones porque los efectos son o pueden ser muy importantes, no sólo para los que están enfrente, sino para todos los ciudadanos, por supuesto, que en última instancia somos consumidores.

No he leído la descripción de lo que Wal-Mart considera distribución, pero es la que he hecho desde el principio al considerar que es un sector estratégico porque nada menos que conecta al sector productivo con los ciudadanos. Por delimitar el asunto diré que es un problema que ya existe y que se ha constatado. Ha habido muchos estudios y podemos decir que incluso las propuestas presentadas en su momento por el Grupo Socialista emanaron prácticamente de la redacción que hizo el Observatorio de la distribución comercial, que nos llevaba al convencimiento de que había que hacer algo en esos temas, pero lo que no estaba tan claro es que ésas fueran las soluciones adecuadas, por los efectos colaterales que antes he mencionado muy por encima. No vayamos a decir que tomamos determinadas medidas para apoyar a los proveedores, cuando la suma de esas medidas va a hacer que muchos dejen de contratar con otras distribuidoras, precisamente los pequeños, porque los grandes proveedores seguro que colocan sus productos.

En este mes de septiembre estamos trabajando para buscar una medida adecuada y eficaz que, de entrada, marque una referencia de que los plazos actuales son excesivos. Eso puede llevarnos, desde luego, a plantear la modificación de la ley, aunque no en la redacción que pueda haber en determinados momentos. Como ha dicho la portavoz socialista, creo que es cuestión de que lo negociemos, pero no en el sentido de te doy esto por lo otro, sino en el de buscar ese punto de equilibrio que nos permita establecer una referencia clara de que los plazos actuales son excesivos y que hay que recortarlos, incluyendo la modificación de la ley en ese sentido, es decir, que no peguemos el salto de 30 a 120; creo que puede ir por ahí el asunto.

En segundo lugar, algunos negarán en público la práctica de ventas en pérdida, pero se está produciendo a través del juego de las facturas rectificativas. Si hablamos de cómo impedirlo, está prohibido hacerlo por ley y cualquiera que vea que le están obligando a vender en pérdidas debe denunciarlo ante los servicios de Defensa de la Competencia porque se está incumpliendo la ley. Luego no lo pueden argumentar, porque volvemos a lo de siempre: dificultan negociaciones de proveedores con grandes superficies. Es decir, denunciamos, pero no llevamos a la práctica la denuncia, con lo cual estamos dificultando que se solucione en la práctica. Eso hay que recordarlo porque a veces se olvida, la ley prohíbe hacer ventas en pérdida ¿Por qué se producen? Porque hay negociaciones entre partes. Volvemos otra vez al mismo mecanismo. No obstante, vamos a trabajar en una modificación para avanzar en el juego de la facturación. Esa es la vía. Está prohibido por la ley la venta en pérdidas pero si quieren lo ponemos tres veces más en todos los artículos.

Hay otras cuestiones que se han planteado, como el caso de la dependencia económica que también ha salido en algunos de los debates. Ese tipo de comportamientos está contemplado en la Ley de la competencia desleal y lo que hay que hacer es denunciar para que hagamos lo que se pretendía en el código de buenas prácticas, de manera que todo el sector se comprometiera con esto. El que no lo haga estará tachado de que no cumple un código que se asume en el sector. Si quieren que lo introduzcamos en la ley, lo hacemos, pero lo que me gustaría —manifiesto mi posición con toda claridad— es que no hagamos viajes en balde, no en balde, sino con coste, y que hagamos modificaciones que van a funcionar. Si no lo hemos podido hacer hasta ahora es porque la dificultad es muy grande y si nos vamos a contentar con plasmar determinados preceptos en la ley no seré yo quien lo impida, pero hay que tener cuidado con esos preceptos porque como responsable de ese ámbito lo que me interesa es solucionar problemas y no introducir medidas que sé que tienen unos efectos indirectos que las anulan. En eso van a tener, como siempre he manifestado y he intentado demostrar, a veces con fortuna otras no, toda mi colaboración y trabajo, ya que le dedico mucho tiempo, porque merece la pena, evidentemente.

Por completar el ámbito, expreso mi preocupación, pero más mi ocupación en el asunto, en trabajar, en partir de la realidad, en conocer la información verdadera y en avanzar cifras en las que se pueda determinar cuál es el grado de concentración. Existe un parámetro general para determinar que en un mercado hay concentración, pero como bien decía el señor Guardans la labor de todos es decir que este es un mercado especial y que a lo mejor la concentración se consigue en un umbral inferior y que ese umbral es determinante según en qué ámbitos locales. No debemos hacer una valoración macro de grandes cifras, sino que, como hemos venido haciendo siempre, tenemos que conseguir la cifra macro por la suma de todos los componentes. Debemos ir a los componentes para analizar al final el resultado.

Respecto a otras materias de comercio interior, no he tenido ningún interés en hacer un discurso electoral, no estoy en estas cuestiones, pero sí en hacer un repaso de las políticas y su eficacia. Lo que se ha conseguido es que dada

la libre competencia, el instrumento que impulsamos y coordinamos en dos departamentos de la misma casa, se establecerá la posibilidad de nuevos negocios que surgen porque las condiciones que se han ido creando, y no han salido espontáneamente porque no salían en otras épocas, se efectúen en un ámbito de mayor competencia y la combinación de ambas dará como resultado oportunidades de negocio, oportunidades de negocio que en la política de comercio interior han ido muy marcadas por definir lo que son los cauces por donde pueden discurrir. Eso se ha traducido en que efectivamente se puede considerar que el plan de modernización del pequeño comercio es menor, y vuelvo a repetirle que hay que meterlo con otras muchas políticas que van al mismo objetivo; antes podían ir en compartimentos estancos, hoy son vasos comunicantes y esa es la fuerza de que al final una política sume muchas cosas para tener un concepto, como usted bien decía, integral de los problemas y no parcial cuando se hace una política al margen de otras. Por tanto, el plan de modernización, en sus 1.400, 1.500, 1.600 millones, es la política de pymes y es el apoyo que se dé a través de políticas integrales de turismo y de colaboración con los ayuntamientos. Por tanto, es mucho más que eso.

Decía que como se puede intervenir en el ámbito del comercio, aparte de crear las condiciones adecuadas, crear ese marco, crear políticas en todas las condiciones que afectan a la pequeña y mediana empresa, era diciendo: Estamos en una dicotomía de grandes pequeños en la que usted como pequeño comercio se circunscribe a un determinado tipo de comercio que más que tradicional se encuentra en una cierta parálisis. Hay que decirle: Hay mucho futuro en este sector; confiamos en que usted va a ser capaz de transformarse. Item más, lo que decimos es: Existen todas estas posibilidades. Esos son todos los estudios, todos los grupos de trabajo que se han venido desarrollando nuevamente con los que sabían de las cuestiones, que en cualquier caso son los que tienen que ejecutarlas, y con expertos internacionales, trabajando en lo que son todas las líneas posibles de evolución, desde los centros comerciales al gerente de centros urbanos, hasta toda una serie de fórmulas y de formatos comerciales que al final son los que han alimentado con su transformación las pequeñas y medianas empresas que antes eran —vuelvo a repetir— pequeño comercio y que hoy son otra cosa. Utilizo mucho lo de «cosa» porque es muy gráfico, pero se trata nada menos que de un tejido dinámico de personas que emprenden negocios y que mejoran sus equipos, en definitiva, su calidad.

Esto venía a cuento de lo del comercio electrónico en el que efectivamente —perdone, señora Leiva, que vaya saltando pero así intento ordenar un poquito el debate—, en el que se ha avanzado con lo que es, señor Guardans, el decreto-ley de firma digital. Nosotros veníamos trabajando, teníamos una documentación preliminar y lo que hemos hecho ha sido constituir, a través de un observatorio de distribución comercial, donde se hizo ese planteamiento, un grupo de trabajo. Al final la realidad nos supera y va mucho más deprisa, pero intentamos acelerarlo y estoy totalmente de acuerdo con lo que ha planteado don Jesús, que acaba de salir de la sala; pero es un ámbito en el que además hay muchas vinculaciones. Nuevamente digo que no lo pode-

mos hacer con un planteamiento de comercio interior sino con un planteamiento muy amplio en el que tendríamos que colaborar con otros departamentos, como el que ha mencionado de sanidad.

Tarjetas de pago. En tarjetas de pago nuevamente es necesario recordar, y tiene mucha relación con lo anterior, la génesis de los asuntos. Creo que el informe del Tribunal de Defensa de la Competencia sobre esa cuestión se ha remitido, me han dicho que en esta semana estaba. En cualquier caso, digamos que —brevemente hago el repaso— el planteamiento fue el siguiente. Se consideraba que las tasas de descuento aplicadas al pequeño comercio eran abusivas, esa fue la palabra utilizada. Efectivamente, todos constatamos (en ese esfuerzo de ir trabajando en todas las condiciones, en este caso concreto en las condiciones financieras de nuestro pequeño comercio y por extensión de todas las pequeñas y medianas empresas que tengan una relación financiera a través de ese medio de pago) que había que hacer un esfuerzo. Nuevamente se pensó en el foro que es el Congreso de los Diputados, el Parlamento en su conjunto, porque siempre se tiene el recurso de una modificación legal. Estamos otra vez en el mismo debate en el que evidentemente se podría establecer por decreto que los bancos pusieran una tasa máxima de descuento del 2 por ciento —para ser más que los europeos, porque la media está en el 2,5—, introducir una intervención, un precio regulado dando marcha atrás en lo que es el funcionamiento de un sistema tan eficiente como el financiero, para establecer precios fijos cuando se marcan por el funcionamiento del mercado. Todos estuvimos de acuerdo. Lo hemos debatido. Por otra parte, en el informe que hice hace más de un año decía que existía una dispersión de tasas, una situación complicada y discriminatoria para los pequeños comercios y que había que hacer algo. Consideramos que la modificación legal nuevamente no era la adecuada porque íbamos a introducir una ineficacia, una ineficiencia en el sistema, una rigidez en el adecuado funcionamiento del mercado financiero y que parecía interesante buscar nuevas fórmulas. Estamos en el mismo problema que en el anterior. Aquí lo que se hizo fue dar un toque de atención y decir que hay que cambiar la situación. ¿Por qué? Porque si el problema se plantea porque un individuo se siente como David frente a Goliat, tiene todas las de perder en una negociación. Eso se puede establecer por decreto. Usted no puede perjudicar a un individuo y como máximo le paga tal precio. Eso se descartó porque se consideró que era contrario al funcionamiento del mercado y dijimos: vamos a buscar la fórmula, que era decir ya que usted está aislado y negocia aisladamente, establecemos un arbitraje. Usted ya no va a estar solo y para eso —en plan chulo— tiene a la secretaria de Estado ya su ámbito, que es la Secretaría de Estado de Comercio. Lo que hicimos fue decir: Bueno aunque usted normalmente va de prepotente, en el sentido de una capacidad de negociación tremenda como la que pueden tener los bancos, —luego veremos que no es todo el problema—, que este señor no está solo, sino que tiene una defensa directa y clara de un Gobierno, con el respaldo del Parlamento, de que esta situación debe cambiarse. Evidentemente, hay que cambiar la situación en los elementos que sean respetuosos con el funcionamiento del mercado y la eficiencia de un sistema —que, por otra parte, es de los más

eficientes de Europa— y decirle: No se pase y no abuse de su posición frente al pequeño comercio. Por lo tanto, actuamos y en el mercado a este señor, de entrada, le decimos que tiene que ajustar sus costes para ofrecer un mejor servicio al pequeño comercio. Analizamos su estructura de costes y al final, en la forma que era coherente con el funcionamiento del mercado, se estableció que la pieza fundamental era la tasa de intercambio, tasa de intercambio que es la que establecen los sistemas de tarjetas para hacer una compensación de los pagos entre los distintos sistemas, y eso es lo que repercute al banco, que es el que ofrece el producto. Por consiguiente, fuimos a atajar el problema en su origen, no obligando al banco —en el fondo es el intermediario, que también hicimos algo—, sino afectando a los costes, al problema en su origen, que era el sistema de tarjetas de pago. Ahí sí que dijimos: Tienen que hacer un esfuerzo por rebajar sus costes. Ese es el compromiso. La tasa de intercambio la tiene que ir reduciendo usted paulatinamente. Mejore su eficiencia, pero no repercuta ese mayor coste al pequeño comercio. Se consiguió un acuerdo en el sentido de coste del producto, con una reducción acordada, y ese acuerdo se está cumpliendo —analicemos el problema en su totalidad—, y ese acuerdo por reducir la tasa de intercambio, que es el coste fundamental de la tasa de descuento, pero no es la tasa de descuento, alimentemos que se traslade lo más rápido posible a la tasa de descuento que al final establece el banco. Se ha hablado con los bancos. Llegan las quejas. Se ha conseguido reducir las rebajas, afortunadamente, tengo determinados amigos en el pequeño comercio que las han bajado y, por lo tanto, no me deprimó tanto. En cualquier caso, lo que hay que hacer es alimentar el mercado. ¿Cómo vamos a alimentar el mercado y mejorar las condiciones? Diciéndole a los pequeños comerciantes que tienen el respaldo y que lo estamos vigilando. Hemos pedido el informe al Tribunal de Defensa de la Competencia, que si no lo han recibido, lo más seguro es que lo tengan en sus cotilleos. Me han comentado que lo habían remitido. El viernes lo habían remitido.

El señor **PRESIDENTE**: Señora secretaria de Estado, voy a aclarar la situación en relación al informe del Tribunal de Defensa de la Competencia. El plazo para remitir el informe venció el pasado 15 de septiembre, pero por el Tribunal de Defensa de la Competencia se solicitó de esta Comisión una prórroga del plazo hasta el 15 de octubre y le fue entregado en el día de ayer.

La señora **SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO, TURISMO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA** (Pisonero Ruiz): Le dijimos que se mandara lo antes posible.

En cualquier caso, quiero decir, y además por respeto al funcionamiento del mercado, que nos informamos mucho, en este caso por el servicio de Defensa de la Competencia, de no promover un acuerdo que luego iba a ser rebatido en términos de defensa de la competencia. Pero es más, se solicitó el informe del Tribunal de Defensa de la Competencia para que analizara la situación y esperaríamos sus conclusiones, que nos van a permitir seguir el asunto. Pero decía que, intentando remover el problema en una pieza fundamental de su origen, que es el coste a través de la tasa

de intercambio, lo que dijimos es: promovamos una negociación. A muchos de los que han protestado les puse un ejemplo muy sencillo y me sorprendió la cara que pusieron. Les decía: Usted recordará que en un año y pico bajaron los tipos de interés en torno a cuatro o cinco puntos. Era una medida que se estaba buscando y se tomaron medidas para que hubiera una reducción de los tipos de interés, ya que el coste de las hipotecas de la vivienda eran excesivas. Además, el Gobierno dijo: Vamos a promover que haya una reducción de las hipotecas mejorando las condiciones para que usted pueda cambiar la hipoteca. Yo le preguntaba a un pequeño comerciante si, después del acuerdo, había ido el banco a su casa a decirle que le iba a bajar la tasa de descuento. No era así y por eso protestaba. Pero le preguntaba si cuando bajaron los tipos de interés y le facilitaron el cambio de la hipoteca fue el banco a su casa a decirle que le bajaba la hipoteca y contestaba: No, claro, tuve que ir yo. Pues hagan lo mismo. La gente no debe esperar en su casa a que le negocien las cuestiones. Los españoles, en cuanto supieron que bajaban los tipos de interés y que se podía cambiar la hipoteca se movilizaron masivamente para renovar si hipoteca. Yo, como en casa del herrero cuchillo de palo, estoy en alquiler, pero el resto de gente se movilizó y fue de banco en banco hasta que consiguieron rebajar sustancialmente el coste de su hipoteca. Los bancos hicieron anuncios, pero no fueron a casa de cada uno de los ciudadanos que han visto bajar su hipoteca a decirles que les iban a bajar la hipoteca. No seamos ingenuos. Lo que hay que hacer es negociar, porque las condiciones están establecidas; los bancos tienen repercutada una menor tasa de intercambio y hay que negociar que les bajen la tasa de descuento. No hay que esperar en casa la bajada. En el acuerdo había dos partes; movamos a unos pero estimulemos a otros para que negocien, y eso es lo que se está haciendo.

No quiero dejar sin tocar, aparte de las cuestiones específicas de Canarias, a las que contestaré con muchísimo gusto, el tema del turismo. Por mi parte, aunque hay muchas cuestiones que tratar y no hay tiempo suficiente para hablar de todas ellas, he intentado contestar preguntas de turismo, aunque tiene usted razón en que no he ido a la Comisión de Industria del Congreso; sí he estado en el Senado, haciendo una amplia exposición sobre la política turística en España. En cualquier caso —así lo he pedido—, intentaré encajar, a pesar de la tramitación de los presupuestos, que bloquea mucho el trabajo de esta casa, esa comparecencia sobre turismo en la Comisión de Industria. Habrá que buscar, y lo hemos debatido, el cambio de las comisiones, pero, en cualquier caso, el modificarlo es una competencia de esta casa.

En materia de turismo —hemos tenido ocasión de comentarlo más veces— se ha dicho que, efectivamente, el plan Futures, de 1992, fue muy eficaz, no sólo por los resultados concretos sino por la estructuración necesaria de una política que, como pasa en otros ámbitos de esta Secretaría de Estado, compete a las comunidades autónomas. La fuerza que tenía el plan Futures, y que reconozco ahora como lo he reconocido en otras ocasiones, era el ser instrumento integrador y de dinamización de esa necesaria traslación de principios básicos en la política turística hasta el ayuntamiento; el haber servido para que hubiera esa participativa

ción, esa implicación o corresponsabilidad en lo que es el necesario impulso de una política turística y, además, de calidad. Siempre nos llenamos la boca con la palabra calidad, pero es que efectivamente es fundamental y se está trabajando mucho en ello. Le puedo decir, como en otras cuestiones, que no todo se ha empezado en 1996 y que se está trabajando en ello. Otra cosa es que en muchas materias, comercio exterior y pymes, haya habido una reorientación, por coherencia con el resto de políticas, que hace que la política económica dé resultados, porque a veces cuando se actúa muy eficientemente en algunos ámbitos en otros es totalmente contradictorio, el resultado es claramente negativo. Por eso he dicho que ha habido un cambio en otros ámbitos. Y también se ha avanzado en turismo con un eje, que no se ha aplicado en otros campos, como es la colaboración institucional y la corresponsabilidad en materia de inversión e infraestructuras, tan necesarias para el turismo. Si hay una política horizontal integradora es el turismo, especialmente en España por la importancia que tiene.

Efectivamente, el Picte es una plasmación que vamos a llevar a la conferencia sectorial la primera semana de octubre. Hemos venido trabajando con las comunidades autónomas, con las que hemos tenido reuniones a lo largo del año y más intensamente en el verano —incluso para hablar de la ecotasa— en un nuevo planteamiento más directamente enfocado a la calidad, en programas que le pueden sonar aunque no son ni mucho menos los mismos, para hacer un esfuerzo de criterios básicos en materia de calidad. Puedo anticipar que todas las comunidades autónomas están totalmente de acuerdo, sin hacer ninguna distinción porque no la hay. Hay un instrumento como les digo, el Picte, que comenzaremos a aplicar a partir del 2000, una vez finalizado el actual plan marco de competitividad. Se plasma en unos planes parecidos a los de excelencia y dinamización turística, pero con una clave prioritaria de calidad, sobre todo medioambiental. Estamos hablando de productos turísticos en un esfuerzo por aglutinar y ordenar todos los desarrollos que se están produciendo en un territorio competencia de la comunidad autónoma. Pero en ese papel que tenemos de madrina o árbitro de las competencias que ejercen las comunidades autónomas es necesario que arbitremos un cierto orden, una cierta homogeneización, porque esa será la mejor manera de trasladar una marca de calidad turística española y reforzar con ello una política de promoción que sume y no reste, como sucede cuando no se hace ese planteamiento uniforme.

Estas son las piezas que tienen que ver con lo que se venía desarrollando, pero hay otros programas que explicaré con gusto y en extensión en la Comisión de Industria al hablar de la internacionalización. Ya se habló en su momento de apoyo al ICEX o a las actividades de promoción, pero no estamos hablando de eso sino, como se ha comentado por parte de varios portavoces que han tenido el uso de la palabra, en concreto don Jesús Gómez, de considerar al turismo como una exportación de servicios *in situ*. Es exportación de servicios clarísimamente. Pero hay un componente que no se ha impulsado y en el que hemos estado trabajando más intensamente en este último año, es considerar que el sector turístico es un sector exportador e inversor como los demás, no *in situ*. No sé si me explico.

Es decir, aunque la señora Leiva haya comentado que el sector turístico ¡encima es para servicios!, los servicios son importantísimos y cada vez más en una economía moderna. Eso lo estamos trabajando en el ICEX, ampliando todo el apoyo de promoción a las ingenierías, todo el apoyo intelectual, haciendo hasta música exportable. Estamos trabajando por aglutinar todo ese ámbito de servicios de máxima calidad, de valor añadido: cien por cien. En esos sectores ocupará el primer lugar el turismo como un sector que tiene que exportar y que tiene que invertir como el líder mundial que va siendo y consolidándose cada año. Por tanto, en lo que estamos trabajando, la línea de indicadores turísticos, hablar de ese sector es hacerlo de una cosa muy seria y es lo que a la gente le suena como algo que queda muy mono, las cuentas satélites de turismo. Estas cuentas, que estamos haciendo los españoles para toda la Organización Mundial de Turismo, quieren decir que estamos trabajando para dar argumentos suficientes como para hablar de que cuando generan una actividad del 11 por ciento y dan empleo a un millón y pico de personas, estamos haciendo un esfuerzo total para que en la contabilidad nacional, igual que ocurrió con la construcción en su momento hablemos de agricultura, de industria y nó solo de servicios, sino de turismo y otros servicios, porque el turismo es una partida fundamental de la contabilidad nacional. Aunque es un trabajo muy callado y esforzado, hasta ese punto estamos trabajando para que seamos capaces de aglutinar en ese enfoque de política coherente integral, las políticas de infraestructuras, de puertos, de aeropuertos, de medio ambiente, de agricultura, que es lo que hacemos en la Comisión interministerial, pero démosle fuerza. En eso estamos trabajando para que, al final, ese sector que tiene una rúbrica en la contabilidad nacional, además de ser exportador de servicios, sea exportador de bienes de inversiones, generando un turismo y una marca de calidad que está siendo líder y lo va a seguir siendo si conseguimos ese esfuerzo en otros países. Por tanto, habrá un plan específico como sector fundamental, que es a lo que yo me refería cuando hablaba de internacionalización, no de promoción turística. Como digo, son materias para hablar largo y tendido, como lo es la política de formación. Paradores va a abrir en breve un centro de formación para trabajar en la línea de lo que son los oficios y que tengamos servicios de calidad; que cuando la gente se queje de que hay muchas carencias se tenga una formación desde el pequeño al más alto en la escala. Desde luego, para mí todos son iguales. No se crean que nos ocupamos sólo de hacer masters en turismo sino que nos ocupamos del verdadero entramado, que son los ciudadanos, que en el turismo ofrecen un servicio a muchas personas y que sea un servicio de calidad. Por tanto, internacionalización, formación e indicadores son programas que antes no estaban.

Para seguir contestando todas las preguntas que me han planteado, que me parecen sumamente estimulantes, voy a hablar de Canarias. Siempre lo dejamos para el final, pero, como bien sabe S.S., ocupa una parte muy importante de nuestra actividad. Como ha mencionado, creo que la sensibilidad por el concepto insular la tenemos y la compartimos, aparte de las buenas relaciones institucionales con la Comunidad Autónoma de Canarias, que no es igual con Baleares. No se puede generalizar ni valen las mismas

cosas en el ámbito peninsular que en el ámbito insular. Prueba de ello es la defensa clara de la ZEC en Europa a través de un trabajo muy intenso de la secretaría de Estado de Hacienda, que está haciendo ese esfuerzo por darle cuerpo y contenido a lo que se consiguió arrancar en su día, hace unos años, de carácter ultraperiférico de Canarias y un régimen especial que no se limita a la ZEC sino a una serie de disposiciones en el ámbito de la distribución, como usted bien conoce, el REA, que con sus dificultades y sus problemas nos permite un abastecimiento a las islas que tiene en consideración las limitaciones en materias propias y los costes que necesariamente se trasladan en materia de transporte para ofrecer un mismo servicio a un ciudadano español residente en Canarias o en la Península. Por lo tanto, son dos piezas fundamentales en las que vamos a seguir trabajando, aparte de los temas que comentaré a continuación.

Respecto a la ecotasa —aprovecho para expresar nuestra posición, como he hecho en otras ocasiones—, la implicación del sector privado de las inversiones se está produciendo. Los incentivos regionales para muchas operaciones, infraestructuras y obras que han sido presentadas por empresas privadas han supuesto, si no me falla la memoria, 180.000 millones el año pasado. Por lo tanto, la política turística no es sólo lo que gasta la Dirección General de Turismo; la implicación es clara. Estamos trabajando en la formulación de la propuesta concreta que nos ha planteado el Gobierno balear. La ecotasa, tal y como está planteada en principio, no es la implicación del sector privado en las inversiones, sino el pago por un extranjero de obras que tienen que hacer los españoles. Así planteado supone una discriminación y estamos trabajando para profundizar en unas inversiones medioambientales que en el plan de turismo sostenible, firmado el año pasado entre el Ministerio de Economía y el Ministerio de Medio Ambiente, suponen 60.000 millones en infraestructuras de medio ambiente orientadas al turismo. Pero hay que hacer otras muchas cosas. Tenemos que hablar de un plan serio para afrontar un turismo de calidad en el que una clave importantísima para España, especialmente para las islas, es el medio ambiente, y eso es lo que he dicho que ya se ha transformado en los planes de excelencia dinamización que empezarán a aplicarse a partir del año que viene. Pero, por supuesto, no podemos solucionar el problema del medio ambiente poniendo una ecotasa a un extranjero que entra en la frontera; no puede ser la solución a todos nuestros problemas. Es una propuesta que hay que analizar, pero con eso no podemos considerar que arreglamos todos los males porque, entre otras cosas, creamos otros y pueden decir que por qué discriminamos a un extranjero frene a un español, cuando todos somos europeos —el 80 por ciento de nuestro turismo es europeo—, y otras muchas cuestiones. Por tanto, analicemos y trabajemos en los instrumentos adecuados para conseguir los objetivos en los que todos estamos de acuerdo.

Respecto al plátano, considero que en las negociaciones se consigan victorias hasta que no se han firmado. Creo que se ha dado un paso adelante que lo que se encargó al comisario saliente, señor Brittan, fuera un informe y no una comunicación. Ésta fue la primera batalla para que no hubiera una votación decisoria sino un simple informe en

el que, además, los que habíamos venido trabajando desde hace más de un año —porque esto no sale por generación espontánea— con los posibles aliados en un problema como el del plátano que es eterno en el que sólo España dijo que no estaba de acuerdo con que el conflicto con Estados Unidos se solucionara solamente con un cambio de arancel que por otra parte, no iba a aceptar Estados Unidos porque el nuestro podría ser prohibitivo, ya que la Unión Europea podría establecer un arancel de 200 por cien, en cuyo caso Estados Unidos podría decir que lo que quería era entrar sin aranceles. Hemos estado trabajando sobre ello y, cuando se sancionó a la Unión Europea, España fue la que en el plazo de una semana, presentó una propuesta para solucionar el problema porque entendíamos que era fundamentalmente nuestro problema y acto seguido lo llevó al ánimo de otros socios que también podría ser su mismo problema. Así, hemos conseguido que tanto Francia, como Portugal y Reino Unido se unieran a la posición española, lo que ha constituido una minoría de bloqueo que está apoyada por Dinamarca, aunque sea neutral ya que sabe que nosotros tenemos el acuerdo de cuidar nuestras islas, las Canarias, y ellos tienen las islas Feroes. En ese sentido tendríamos la minoría de bloqueo de estos cuatro, incluyendo a España, más Dinamarca, y estamos intentando que Grecia e Italia vayan en la misma dirección. Al mismo tiempo estamos teniendo un acercamiento más que nada para que podamos hablar de una solución posible, vía contingentes, que es la que España —porque ahí le interesa a Canarias— quiere defender. Por tanto estamos trabajando en la defensa de un mecanismo de solución a través de los contingentes es en lo que estamos trabajando. La semana que viene, salvo un breve paréntesis de un viaje que tengo que hacer a un país conflictivo, iré al Consejo informal de ministros de Comercio para hablar de esta materia al nuevo comisario Lamy. Sabemos que hay una predisposición favorable por parte del nuevo comisario a que nosotros tengamos una parte activa y que vayamos por la vía de los contingentes. Esto es lo único que puedo adelantar. Las batallas comerciales son siempre muy complicadas. Nos costará, pero la cuestión es seguir y estar constantemente dando en el mismo clavo todos. Por eso hemos pedido a nuestro ministro de Agricultura que en el próximo Consejo de Agricultura, que se celebra el lunes y en el que previsiblemente saldrá esta cuestión, tenga sobre la mesa todos los elementos sobre los que estamos trabajando en contacto muy estrecho con el Gobierno de Canarias y, por supuesto, con los productores canarios de plátano.

El tomate es un tema que siempre sale con Marruecos, y al que Canarias adora por razones lógicas. Éste es un tema complicado, pero intentamos no ceder en materias que son tan sensibles e importantes para Canarias. En cualquier caso, hay que buscar nuevos mercados, que es en lo que estamos intentando trabajar. La modificación de la OCM de frutas y hortalizas tiene su complejidad y está en el ámbito del Ministerio de Agricultura con el que tenemos una estrecha relación para trabajar en todas estas materias que tienen una salida positiva muy importante en el comercio exterior. Por tanto, le reitero nuestro compromiso con Canarias, que es el compromiso que tiene todos los españoles y nosotros, con nuestra actuación, estamos intentando hacer las cosas lo mejor posible.

Hay un asunto escabroso y complicado que no quiero eludir, que es el de la televisión y la restauración. No voy a enseñar mi agenda pero mantenemos continuos contactos, no con la periodicidad con que me gustaría porque son muchos los sectores pero hacemos lo que podemos. A lo largo de este año hemos hablado en muchas ocasiones con la Federación de bares y restaurantes, conociendo la dificultad, que nunca le he ocultado al sector y en particular a su presidente, de introducir otra vez una imposición de no hacer determinada actividad cuando el mercado así lo permite. Otra cosa es que fuéramos a determinar el bloqueo de una franja horaria pensando que va a inducir al consumidor a que vaya al restaurante en lugar de ver el fútbol en casa. Siempre será una opción que adopte cada uno. Por otra parte, ha habido otros sectores del comercio que se han visto beneficiados por la existencia del fútbol y yo también tengo que defender a todos los que se dedican a esa actividad; hay muchos servicios que antes no existían y que están proliferando para atender a lo que es una opción personal de ir a cenar fuera o cenar en casa y ver la televisión. Hecho este planteamiento que usted considera neoliberal radical, hay que buscar un adecuado funcionamiento en la práctica. La propia federación reconoce en otros ámbitos que sigue aumentado la afluencia a los restaurantes, cosa que constatamos cada vez que intentamos cenar el sábado y no encontramos sitio dónde hacerlo. Hay tal cantidad de programas de fútbol, —y no a todos los españoles nos interesa el fútbol— que tendríamos que decir: los españoles tienen que dormir los sábados por la noche. Vamos a regular hasta el límite y decir: usted tiene que dormir por la noche y no puede estar viendo doscientos partidos de fútbol a la semana cuando se están emitiendo dos mil. Yo ya he perdido la cuenta de la cantidad de partidos de fútbol que se emiten. Por otra parte, en esa franja horaria hay que pagar para verlos, lo cual es una opción del ciudadano. Nosotros lo que transmitimos, y así lo hemos manifestado, es que para el pequeño comercio se establece una limitación puesto que hay una oferta alternativa clara y definida. Los horarios se tienen que ajustar, —y eso se ha ido haciendo—, de manera que en la franja conflictiva se están emitiendo partidos por los que hay que pagar para ver. El *pay per view* es una limitación que supone un coste para el que quiera ejercer una opción alternativa: una le cuesta la factura y otra no, pero es una opción distinta. El hecho de que se hayan cerrado bares y restaurantes no es por el fútbol sino porque han proliferado los servicios a domicilio. No tiene más que ver su buzón con la cantidad de ofertas que hay de distintas empresas, muchas españolas, aunque bajen en Bolsa ayer, que han generado otra actividad. Siempre pasa, que cuando hay más competencia hay más movimientos. Los señores de los bares y restaurantes saben que estamos trabajando para que su calidad y su oferta mejoren y les hemos mejorado las condiciones. La facturación que están teniendo va en la línea de un saneamiento y no de un decrecimiento de la actividad de bares y restaurantes, aparte de que se haya conseguido, —cosa que a veces no se dice— que en esa franja horaria haya que pagar para ver el fútbol.

La cumbre de internacionalización; —no quiero eludir ningún tema—. Se ha considerado que era importante al hilo de la revisión de una serie de proyectos que están en

marcha y que se han ido constatando en política de comercio exterior. Me gustaría que hiciéramos una sesión de trabajo en términos de política de internacionalización, en un ámbito económico general. Siempre habíamos hablado de jornadas de trabajo y luego, cuando se ha planteado cómo se llaman, se les ha querido poner un nombre más grandilocuente y ha trascendido cumbre. El 7 de octubre, que es cuando estaba programada —y estas son cosas que hay que encajar en la agenda—, era la inauguración del Liceo; a mí me encantaría ir, y no por melomanía, pero no voy a poder. Esa es la realidad y los que tienen que inaugurar el Liceo sabrán por qué lo han puesto el 7 de octubre y no en otra fecha. En cualquier caso, no tiene más conexión que la coincidencia en la fecha y hemos estimado que, dado que muchos de los ponentes —consideramos que tenían que ser las propias empresas las que comentaran sus inquietudes y problemas— eran financiadores de la Fundación del Liceo, no podían estar en dos sitios a la vez; no sólo se trataba, por supuesto, de los miembros del Gobierno que quieran asistir. Ese ha sido el motivo; ningún otro indirecto u oscuro. Estamos encajando las agendas, que es complicado, y esperamos poder realizarlo lo antes posible. Me temo que tendrá que ser en noviembre, no ha habido intención de hacerlo antes o después del ningún día 17, de verdad. Lo importante es ir contrastando las medidas que se han ido adoptando, el grado en que podemos mejorarlas y las nuevas políticas que hagamos. Una vez configurado el marco, las condiciones macroeconómicas y de política comercial, se trata de ir trabajando en instrumentos financieros fundamentalmente. Se trata de plantear un salto cualitativo para tener una política comercial —que ya existe— diferenciada en función de los mercados a los que nos dirigimos; de ahí que se hablara de un enfoque de áreas geográficas planteado para la cumbre.

Espero que se pueda realizar lo antes posible pero me temo que, dados los horarios, el debate de totalidad de presupuestos y un montón de cosas más, no se podrá celebrar hasta noviembre. Confío en que no se alargue mucho, que podamos avanzar en lo que necesitan nuestras empresas para seguir internacionalizándose y que todos ustedes tengan ocasión de participar. Aunque inviertan fuera y parezca que se llevan el dinero, ello acaba repercutiendo en muchas más exportaciones y, entre otras cosas, alimentando nuestra balanza de rentas, que está mejorando claramente, como he dicho antes.

Respecto a la línea de ICO-pymes. Estamos trabajando en medidas financieras. Hemos reforzado el carácter de objetivo de pequeñas y medianas empresas, estableciendo un límite para que efectivamente fueran pequeñas y medianas empresas, pero en ningún caso se ha podido aplicar a grandes proyectos ni a mejorar esa traslación que usted comenta de coste para las empresas en el sistema de garantías. Hemos estado trabajando todo este año para reforzar un elemento que requiere otra vuelta de tuerca en la mejora de costes financieros, dentro del sistema de garantía recíproca y de apoyo para reducir ese riesgo por ser de menor tamaño, igual que hemos hecho en otros ámbitos de las pequeñas empresas.

El FIEEX fantasmagórico por lo menos ya empieza a arrancar, no sin dificultades, como ustedes saben. Desde el primer momento hemos intentado acelerarlo. Han salido

los decretos, se han acabado los reglamentos y puedo decir que ya hay una cartera de diez operaciones que está a punto de aprobarse. Esperamos que sea dinámico y se agilice lo más posible, en eso estamos totalmente de acuerdo.

Creo que he contestado a todo, salvo que ustedes me demanden otras cuestiones, y espero que S.S. me levante el suspenso.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra la señora Leiva.

La señora **LEIVA DÍEZ**: Con la nueva selectividad, esta convocatoria a veces es para subir nota; todo es relativo. **(Risas)**

España no es una isla. En los tres años y medio el Gobierno, del PP no ha utilizado adecuadamente los instrumentos de política comercial para obtener un mayor crecimiento o para adaptar la empresa española a la moneda única. Quiero repetirlo porque con la réplica que le he escuchado muy atentamente me mantengo en la misma idea que tenía al principio.

La competitividad española, con los datos que le he dado, que tampoco me rebate, se está deteriorando lentamente desde 1997. Además, otro dato que es inevitable es que la balanza por cuenta corriente en el primer semestre, con el gran aumento de los ingresos por turismo, por primera vez no ha podido ser compensado y por tanto presenta un desequilibrio bastante importante. Y puede quedar todavía la lucha entre lo que usted dice y lo que mi grupo le ha indicado sobre si el Gobierno del Partido Popular ha favorecido o no a las grandes empresas y a los grupos de intereses económicos en detrimento de las pymes. Nosotros creemos que es importante lo que estamos diciendo porque se ha apoyado en inversiones exteriores a estas grandes empresas —y no vuelvo a enumerar cuáles—, y en absoluto quiero menospreciar que sean o no empresas de servicios, pero está claro que suelen ser empresas recientemente privatizadas en la aportación del capital público por parte del Gobierno español. Nos parece que estos apoyos se han manifestado en perjuicio del consumidor español y de las pymes en ambos casos.

También creemos que estos apoyos han condicionado la política comercial exterior que ha tenido que hacer el Gobierno, por tanto, me mantengo en decir que se ha llevado a cabo una décima parte de las iniciativas y fondos aprobados en los presupuestos. También queremos repetir esa cifra a que hemos aludido en nuestra anterior intervención, y es que el uno por ciento de las empresas españolas ha recibido apoyos 40 veces superiores a los que reciben el 99 por ciento de las empresas restantes, y ahí están los datos. El PIPE 2000 nos parece importante pero insuficiente, y en esto veo que he coincidido con usted en su intervención.

Y por ser muy breve, hablando de todo el área de comercio interior, quiero decir que hay muchos temas pendientes pero desde luego ningún problema solucionado. Tema SGAE tema fútbol y tarjetas de crédito, todo el mundo descontento todavía. En cuanto a la modificación de la Ley de Comercio yo creo que no hay que tener miedo. El tema de los pagos aplazados y la venta a pérdidas necesita una solución inmediata. En el tema del comercio electrónico queda mucho por hacer, es un tema que acaba de

aparecer pero tiene mucho futuro, así como otras formas comerciales que también hay que ir regulando porque este tema va a más. Por tanto, hay que trabajar en el código de nuevas prácticas comerciales. Y coincide conmigo, aunque me lo quiera vender de otra manera, en que hay un atasco en la ejecución de los planes de modernización del comercio.

Me alegro de la valoración que ha hecho del Plan Futuros. No quiero ser muy extensa en mi intervención pero sí quiero decir que en el tercer plan que actualmente está en preparación y que se denomina plan integral de calidad del turismo español comparto cada una de las medidas que ahí se están diseñando. También creo que sería bueno que este plan fuera consensuado no solamente en los foros de la Conferencia Sectorial y en los observatorios sino también con los grupos políticos de esta Cámara, y yo, en estos momentos, voy a hablar por el mío, el grupo político que ahora está en la oposición, el Grupo Socialista. Desde luego todo nuestro apoyo a las empresas generadoras de servicios, a las de turismo y a otras empresas de servicios, a todas.

Lo único que quiero decir, en resumen, por todas las observaciones que hemos hecho, es que ustedes, en todo, dejan operar al mercado. Me da la razón. En todo dejan operar al mercado repito. Todo, ha terminado diciendo, es un problema complejo, un problema integral, y yo creo que el Gobierno está para gobernar; para legislar y hacer cumplir la legislación. Es muy grave. Yo tengo aquí muchas notas que he tomado y en algún caso ha reconocido incumplimientos flagrantes de la legislación vigente y el Gobierno está para algo más que para tener preocupaciones o reconocer incumplimientos de la legislación vigente, también está para actuar en consecuencia. Espero que en la próxima comparecencia cuatrimestral sea un representante socialista el que ocupe su sitio para que esté tranquilo, entre otros, y pueda tener una intervención a gusto el señor Gómez Darmendrail.

Nada más, señora secretaria de Estado. Le agradezco su comparecencia y aunque es la última cuatrimestral tendremos oportunidad de seguir hablando de todos estos temas en el debate de la ley de Presupuestos del año 2000.

El señor **PRESIDENTE**: Señora Pisonero, tiene la palabra.

La señora **SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO, TURISMO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA** (Pisonero Ruiz): He intentado contestar a todas las cuestiones, pero ha habido alguna que no tenía en el esquema.

Usted ha comentado en su primera intervención, y lo ha reiterado ahora, que el saldo de turismo no cubre el de comercio. Aunque hemos estado aunando y mejorando la información del sector exterior, el que elabora la balanza de pagos es el Banco de España. Con los datos del Banco de España al mes de junio, en el déficit comercial —como sabe S.S.— incluimos los costes de transporte, lo que se llaman los bienes a precio CIF y no a coste FOB. Esa diferencia el Banco de España la ajusta en las partidas correspondientes y lo que resulta es que el déficit comercial asciende a 1,88 o 1,87 en el primer semestre del año y el superávit turístico es de 1,9 por tanto, el superávit turístico

ha compensado el déficit comercial, y considerando, como usted ha hecho, en una defensa de las empresas de servicios, que el sector turístico es un sector muy serio, un sector que contribuye a ser una actividad fundamental de nuestra economía al que hay que darle la dignidad y el reconocimiento necesario y, por supuesto, que constituya no sólo una pieza de la actividad fundamental para el empleo y para la integración de todo nuestro territorio, sino también en nuestra balanza de pagos, representando una partida estable y que entre todos estamos consiguiendo que además sea cada vez más estable y con una creciente desestacionalización. Todo ello referido al tema de balanza de pagos.

El apoyo a grandes empresas, que usted ha reiterado, yo le puedo afirmar que no es así en la política comercial que venimos aplicando y no es así en los instrumentos que se están ejecutando en el ámbito de la Secretaría de Estado de Comercio. Usted ha dicho, con una carga efectivista, que los 700.000 millones de pesetas de los contribuyentes se han dedicado a sanear una empresa concreta en Brasil, y ya le he dicho que eso no es así, aparte de un debate que se plantea y que yo quiero dejar para el final sobre el mercado.

En relación con la Sociedad General de Autores diré que esta es una cuestión complicada en la que el Gobierno ha estado actuando, ha actuado en las instancias en que puede hacerlo, salvo que usted esté de acuerdo en modificar la Ley de Propiedad Intelectual, con lo cual nos tomamos un café cuanto usted quiera y busquemos una solución. Si usted está de acuerdo con el resto de los grupos, modifiquemos la ley y acabamos con el problema. Pero donde hemos trabajado, repito, ha sido en las instancias comunitarias en los tribunales para poder solventar esta cuestión, en la que hay cinco sentencias a favor y cinco en contra en el caso del conflicto de Egeda, que está muy vinculado al de la SGAE, porque al final de lo que se trata es de considerar o no acto de comunicación pública que en los equipos de televisión, radio, etcétera, de los bares, restaurantes u hoteles se reproduzca un determinado producto intelectual, por calificarlo de una manera mercantilista, que se reproduzca una obra intelectual. Ese es el debate que ya le digo que o lo cancelamos de raíz o lo que está dando lugar es a interpretaciones que son diversas, que son complicadas, pero que en cualquier caso parten de un problema de indefinición jurídica que, le repito, si existe un consenso en la modificación lo arreglamos y punto.

En tarjetas de crédito ya lo hemos comentado. En comercio electrónico ya lo he comentado y somos los primeros interesados en movilizar lo que es de nuevo la información y lo que ha sido en la política de comercio interior establecer cauces para afrontar en las mejores condiciones nuevas oportunidades de negocio para nuestras empresas y para que se haga con las necesarias garantías que sin duda hay que buscarlas en el adecuado abastecimiento al consumidor teniendo un tratamiento específico para productos que pueden ser especialmente sensibles.

El código de buenas prácticas he vuelto a repetir que no estaba atascado, lo que han hecho ha sido tapanlo diciendo que es más importante la modificación de la ley a que el propio sector se comprometa a cumplir, con una serie de reglas que son las que siempre han imperado en el comercio y que no impiden el hecho de que se incumplan. Vuel-

vo a repetir que son ilegales. El que se considere que le están aplicando una conducta que está claramente en la ley que es ilegal puede denunciarlas, lo que no quita para que tomemos otras medidas, por supuesto que no.

Sobre la ejecución de fondos europeos, efectivamente se ha formulado una pregunta. Tanto en el plan de modernización de comercio interior como en el de pymes especialmente, estamos en un grado de ejecución que espero que aumente hasta final de año, ahora ya superior al 90 por ciento.

En cuanto al Picté no sé si usted es miembro de la Comisión de Industria, pero dadas las movidas estaré encantada de poder debatirlo con usted en esa Comisión de Industria. Y estaría encantada de que reiterara algo que me parece fundamental, ese planteamiento consensuado de política turística de calidad para nuestro país. Es necesario un esfuerzo, tenemos que dar un salto cualitativo —estamos haciéndolo, yo lo he reiterado— para aprovechar todo lo conseguido y poder continuar ofreciendo un turismo sólido durante muchos años.

Remato con la explicación de un planteamiento que ha expuesto bastante político. Me voy a permitir comentarlo, pero lo voy a hacer desde un punto de vista técnico. Recuerdo un caso concreto en el que interviene para un tema de turismo sostenible. A veces se dice que son medidas huecas, pero hay un plan concreto y se explican las medidas. Efectivamente, si hiciéramos un enfoque económico, en el caso de medio ambiente —y ocurre en otras cuestiones que hemos barajado— se habla del medio ambiente como de una externalidad negativa, en relación con el cual las decisiones políticas se pueden encaminar a solucionar el tema por varias vías. Las soluciones políticas consisten en la opción por la que se dice que ese coste que sufragan todos los ciudadanos pero que produce uno, ese uno pague por los demás; es el principio de que el que contamina paga. Se establece un impuesto a ese señor, con lo cual lo que se ha hecho es trasladar el coste al que lo produce.

Creo que no querrá decir que no está de acuerdo con que el mercado es el principio básico del funcionamiento de las economías; en otros países que defendían lo contrario ya no se lo creen. Con esto, quiero decir que hay que ir a principios básicos. Digamos que el mercado es un mecanismo de asignación de recursos. Hoy por hoy, decimos que el mercado es el mejor mecanismo de asignación de recursos que existe en la práctica. Esto no quiere decir en absoluto que el mercado los asigne perfectamente, de ahí que existan esos fallos llamados en la teoría económica las externalidades que he mencionado y otras muchas cuestiones que hacen que se exija una intervención de una autoridad concreta, pero nuevamente hay varias vías.

En el caso de las tarjetas de crédito existía una vía, la de legislar, infligiendo un coste elevadísimo al sistema y sin garantías de que eso repercutiera en una menor tasa de descuento para los pequeños comerciantes. Optamos por otra vía, la de la negociación, por la cual se fuerza la solución sin legislar. Está claro que había que establecer unas reglas para el mercado que por sí solo no funciona adecuadamente. Precisamente porque el mercado no funciona adecuadamente es por lo que hay que establecer determinadas medidas. En lo que podemos diferir es en cómo se solucionan esos problemas.

Hay opciones por las cuales, como uno no se fía del mercado porque no funciona adecuadamente, el sector público asigna los recursos. Usted está en una posición y yo estoy en otra. Cuando decimos que, a la hora de solucionar un problema, se puede imponer desde arriba una determinada solución o se buscan las soluciones, que es el planteamiento que yo defiendo, en contacto con el sector, procurando soluciones eficaces y que no se tienen que traducir necesariamente en una modificación legislativa. Son opciones que, al final conducen a la misma solución. Es toda una teoría económica que, al final, plasmado en curvas con pendientes en un lado o en otro, vienen a decir que se establezca un impuesto, es decir que lo gestione directamente el sector público, o que se busque una negociación entre los agentes privados para que se ajusten los comportamientos que el mercado no es capaz de solucionar por sí solo. Es precisamente lo contrario. Eso ha ocurrido en tarjetas de crédito y eso es lo que queríamos hacer a través del código de buenas prácticas. Estoy de acuerdo en que no es suficiente. Soy cabezota, pero no hasta el punto de equivocarme en lo que debe ser una toma de posición, que ya he hecho en esta comparecencia.

He avanzado lo que recogíamos en el código de buenas prácticas, pero habrá que dar unas señales concretas. Por otra parte, repito, lo que se recogía en el código de buenas prácticas era algo que ya está recogido en la ley, pero que en algunos casos no se cumple. Por eso digo: denúnciense los comportamientos contrarios, no sólo ante los juzgados que tienen competencia en el ámbito mercantil, sino ante el Tribunal de Defensa de la Competencia cuando se considere que se está vulnerando la ley. Hágase. Es lo mismo que decíamos antes, hay que protestar y, por supuesto, el papel del Gobierno es hacerse eco de las protestas y no permanecer al margen de las circunstancias. Eso es lo que hacemos en esos foros permanentes de debate que tenemos, en los que hemos discutido durante mucho tiempo con los proveedores, a los que tenemos que intentar cuidar, pero sin

aceptar soluciones desde su punto de vista, que son parciales, ya que no son capaces de percibir que existen unos efectos colaterales que les acaban perjudicando. Lo he intentado explicar diciendo que si le cerramos todas las puertas, lo que va a conseguir al final es que el distribuidor diga, libremente, que con ese señor no contrata, con lo cual hemos llegado a la reducción al absurdo.

Vuelvo a resumir. Esos problemas estaban detectados y se estaba trabajando en su solución. Se ha elaborado un código de conducta que marcaba cuáles eran las líneas que tiene que respetar un distribuidor serio, en España, aunque ya están recogidas en la ley. Pero el comerciante debe comprometerse a no pasarse de plazo con los proveedores, a no hacer ventas en pérdidas y a respetar las reglas de un buen comerciante. Llegado el momento, habrá que dar una señal clara —creo que existe el consenso necesario para que lo hagamos—, pero la que sea más efectiva en aplazamientos de pago. Es importante, insisto, marcar una señal, que se recogerá en la ley. Lo que haremos es repetir que la ley establece que esto tiene que ir en esa dirección, pero disponiendo luego otras medidas que no la hagan ineficaz, por ejemplo, clarificando en las ventas en pérdidas lo que se debe recoger en las facturas o los plazos y las formas en que éstas deben hacerse.

Por tanto, creo que estamos de acuerdo. Hemos mantenido un debate bastante interesante, en el que se han clarificado posiciones y planteamientos. Esa es la riqueza de nuestro país, que cuenta con un sistema en el que podemos dialogar, debatir, compartir y, al final, enriquecer las soluciones, que es lo que interesa a nuestros ciudadanos.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias.

Se levanta la sesión.

Eran las dos y treinta minutos de la tarde.

Edita: **Congreso de los Diputados**. C/. Floridablanca, s/n. 28071 Madrid
Teléf.: 91 390 60 00. Fax: 91 429 87 07. <http://www.congreso.es>

Imprime y distribuye: **Imprenta Nacional**. B.O.E.
Avda. Manoteras, 54. 28050 Madrid. Teléf.: 91 384 15 00. Fax: 91 384 18 24

Depósito legal: M. 12.580 - 1961