



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 2010

IX Legislatura

Núm. 604

INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. ANTONIO CUEVAS DELGADO

Sesión núm. 36

celebrada el martes 28 de septiembre de 2010

Página

ORDEN DEL DÍA:

Comparecencia del señor secretario de Estado de Comercio Exterior (Bonet Baiget), para informar sobre las líneas generales de la política de su departamento. Por acuerdo de la Comisión de Industria, Turismo y Comercio. (Número de expediente 212/001158.)

2

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

El señor **PRESIDENTE**: Vamos a dar comienzo a la sesión número 36 de la Comisión de Industria, Turismo y Comercio.

Tenemos un punto único en el orden del día, la comparecencia de don Alfredo Bonet Baiget, secretario de Estado de Comercio Exterior, para informar de las líneas generales de la política de su departamento. Es una petición hecha por la Mesa y portavoces de la Comisión. También hay una petición del Gobierno para comparecer en esta Comisión, pero ha sido calificada por la Mesa después de haber tomado la decisión. Por tanto, no ha podido ser incluida en el orden del día, pero lo digo para que conste porque lo verán SS.SS. en la relación de temas pendientes.

Don Alfredo, bienvenido nuevamente a esta Comisión. Tiene la palabra.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO EXTERIOR** (Bonet Baiget): Comparezco hoy ante esta Comisión por primera vez tras mi reciente nombramiento, a finales de julio, como secretario de Estado de Comercio Exterior, para informarles, también a petición propia, sobre las líneas generales de la política de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior. Permítanme comenzar exponiendo brevemente cuál ha sido la evolución del comercio mundial y del español en particular en estos últimos meses. La crisis económica produjo una importantísima caída de los niveles de actividad económica en el mundo, la mayor de los últimos setenta años. El comercio mundial no tuvo nada que ver con el origen de la crisis, pero fue una clara víctima de la misma. Tras presentar un pronunciado descenso del 12,2 por ciento en volumen en el año 2009, el comercio mundial muestra ya una clara recuperación en el primer semestre de 2010, lo que está permitiendo a muchos países de la OCDE salir de la recesión gracias al impulso de la demanda externa neta. La semana pasada la Organización Mundial de Comercio hizo pública la actualización de sus estimaciones de crecimiento del comercio mundial, que prevén para este año un crecimiento del 13,5 por ciento en volumen frente a la previsión de 9,5 por ciento del pasado mes de marzo. La recuperación respecto al año 2009 es patente y la evolución del sector exterior español es consistente con este comportamiento general, lo que se ha traducido en un impulso en nuestras exportaciones e importaciones respecto a los valores de 2009. Las exportaciones españolas de mercancías han incrementado un 15,8 por ciento en tasa interanual en los siete primeros meses de 2010. De hecho, las exportaciones comenzaron a mostrar crecimientos interanuales a partir de diciembre de 2009, de manera que encadenan ya ocho meses consecutivos con resultados positivos. En cuanto a las importaciones la caída del 26 por ciento en 2009 se ha visto seguida por un incre-

mento del 14,8 por ciento interanual en el periodo enero-julio de 2010. A ello ha contribuido el aumento del precio del petróleo, que ha hecho que las importaciones de productos energéticos hayan crecido un 31 por ciento interanual en los siete primeros meses de 2010. Como resultado, el déficit comercial ha crecido un 11,5 por ciento en tasa interanual en el acumulado de los siete primeros meses de 2010. En términos de PIB el déficit comercial se ha situado en el primer semestre de 2010 en el menos 4,9 por ciento, prácticamente el mismo porcentaje que en 2009 y muy por debajo de los valores que llegó a alcanzar en 2008, el menos 8,7 por ciento. Asimismo debe destacarse el hecho de que el sector exterior haya pasado a ser un factor de crecimiento para la economía española a partir de 2008, siendo la aportación positiva de la demanda exterior neta al crecimiento agregado de 1,5 puntos en el primer trimestre de 2010 y de 0,4 puntos en el segundo trimestre de este año. En este punto quiero resaltar la positiva evolución de la competitividad-precio de nuestras exportaciones, que ha ayudado a que, a pesar del fuerte retroceso que experimentaron los flujos comerciales en 2009, la cuota de España en el comercio mundial se mantuviera ese año en el 1,75 por ciento, el mismo porcentaje que el año anterior.

Los últimos datos publicados por la Organización Mundial de Comercio señalan que la cuota de España en el comercio mundial ha caído ligeramente en el primer semestre de 2010 al situarse en el 1,67 por ciento. Este modelo de retroceso de 0,08 puntos en nuestra cuota se ha debido a que las exportaciones españolas, a pesar de su importante recuperación en lo que llevamos de año, han crecido algo menos que el comercio mundial en el primer semestre de 2010. En todo caso, esta pérdida de cuota ha sido muy inferior a la registrada por países como Alemania, Francia o Italia. Si analizamos con más detalle la evolución de las exportaciones españolas en los siete primeros meses de 2010, observamos que la recuperación que están mostrando es generalizada, tanto por sectores como por áreas geográficas, pues tanto las ventas a la Unión Europea como los destinos extracomunitarios han registrado importantes avances en este periodo. Las exportaciones dirigidas a la Unión Europea han aumentado un 14 por ciento tras caer un 16 por ciento en 2009 y las exportaciones dirigidas a destinos extracomunitarios han crecido un 21 por ciento. No puedo dejar de señalar la notable mejoría que han experimentado las exportaciones a Brasil —aumento del 68 por ciento—, Turquía —del 50 por ciento—, India —47 por ciento—, China —33 por ciento— o Japón —22 por ciento de aumento—, todos ellos países con los que tenemos definido y puesto en marcha un plan integral de desarrollo de mercados. Por lo que respecta a las previsiones para el conjunto del año 2010, trabajamos con un escenario de crecimiento de las exportaciones de alrededor del 15 por ciento y del 13 por ciento para las importaciones. Como consecuencia, el año podía terminar con

un moderado avance del déficit comercial, que podría situarse entre el 6 y el 9 por ciento de incremento, lo que permitirá al sector exterior continuar con una aportación positiva al crecimiento del PIB. Me voy a referir a continuación a la evolución de la inversión extranjera directa. El deterioro de la economía mundial en estos dos últimos años ha determinado que los flujos de inversión directa se contrajeran un 37 por ciento en 2009 en el mundo. Las principales economías del mundo vieron disminuir el volumen de inversión exterior directa recibida con muy escasas excepciones. Por citar algunos ejemplos, en las economías avanzadas la inversión directa recibida por el Reino Unido cayó un 93 por ciento, en Estados Unidos un 57 por ciento y en Japón un 53 por ciento. En esta coyuntura sumamente adversa, y en línea con el desempeño de las principales economías europeas y mundiales, la inversión extranjera directa recibida por España cayó en torno al 60 por ciento respecto al año anterior. No obstante, esta caída presenta algunas particularidades que es preciso señalar. En primer lugar, cabe destacar que existe un importante efecto estadístico, ya que 2008 fue un año en que se recibió una inversión directa muy elevada, debido a una operación puntual de una empresa británica en el sector de comercio al por mayor y otra empresa alemana en el sector energético, convirtiéndose 2008 en el año con mayor volumen de inversión extranjera desde que existe la serie histórica. Este elevado volumen en 2008 provocó que la caída en 2009 haya sido particularmente pronunciada. En segundo lugar, aun con este importante descenso de la inversión directa en España, la inversión recibida en 2009 ha sido superior al promedio anual recibido en el periodo 2002-2006. Al margen de la evolución reciente de los flujos, es relevante destacar que España es el séptimo país del mundo con mayor volumen de inversión extranjera directa acumulada, de acuerdo con datos de la Unctad. Actualmente existen en España más de 10.300 empresas extranjeras que emplean a más de 1.400.000 trabajadores.

Permítanme, señorías, que pase a exponer ahora las principales líneas en las que estamos trabajando en la secretaría de Estado. Comenzaré por referirme a uno de los principales objetivos que nos hemos marcado en el ámbito comercial desde el inicio de la crisis, que ha sido el de mitigar el impacto negativo que las restricciones financieras pudieran tener en el comercio exterior. Sin duda, una de las actuaciones más destacadas de la secretaría de Estado en esta legislatura ha sido la creación, por Ley 11/2010, de 28 de junio, del Fondo para la internacionalización de la empresa (FIEM), fruto de la reforma del Fondo de ayuda al desarrollo y con el que por primera vez nuestras empresas dispondrán de un instrumento financiero cuyo único objetivo es apoyar la internacionalización, y que da cabida a figuras como las concesiones, a través de proyectos internacionales de participación público-privada, incluyendo conceptos más acordes con el fenómeno de la globalización, como es el apoyo a las cadenas de valor.

Este es un instrumento que SS.SS. conocen bien y sobre el que no voy a extenderme. Además de la creación del FIEM, quiero mencionar algunas de las medidas de impulso a la exportación de carácter financiero que hemos puesto en práctica y sus resultados. He de destacar, por un lado, el incremento de un 24 por ciento con respecto a 2008 de las solicitudes de créditos financiados mediante el CARI, contrato de ajuste recíproco de intereses, a consecuencia de la reforma que realizamos en el instrumento; el aumento en un 140 por ciento en 2009 del seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado, gracias a las medidas introducidas para su flexibilización. En referencia a las líneas financieras puestas a disposición de las pymes, he de destacar que ya se ha procedido a la adjudicación de la línea de crédito FAD-PYME, aprobada el año pasado por valor de 40 millones de euros. Otra de las principales líneas de actuación de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior se centra en la apertura de mercados a las empresas españolas, objetivo que perseguimos tanto a través de nuestras actuaciones en el marco de la política comercial de la Unión Europea como de las llevadas a cabo en el plano estrictamente bilateral.

Comenzando por las acciones realizadas en el marco de política comercial de la Unión Europea, el programa que en esta materia desarrollamos durante el primer semestre de 2010, en el que hemos ejercido la Presidencia de la Unión, y que seguimos llevando a cabo en la actualidad, tenía como principal objetivo conseguir más oportunidades con menos barreras comerciales, y ha dado resultados exitosos en algunos de los objetivos marcados. Nuestro programa estaba basado en el convencimiento de que la política comercial es un instrumento idóneo para estimular la competitividad, el crecimiento económico y la generación de empleo. Identificamos como objetivo general de nuestro programa sentar las bases de la futura política comercial de la Unión Europea, que deberá integrarse en la llamada Estrategia 2020 para el crecimiento y el empleo. Con este marco general establecimos diferentes áreas de trabajo: multilateral, bilateral y regional y una tercera que aborda aspectos más horizontales. Como eje fundamental de nuestra política comercial seguimos priorizando la dimensión multilateral, avanzar hacia la conclusión de la ronda Doha de la Organización Mundial del Comercio. Confiamos en que en la reunión del G-20 del mes de noviembre en Seúl se renueve el compromiso con la ronda y se destaque el impulso que, sin duda, la economía mundial recibiría si finalmente se lograra un acuerdo global ambicioso y equilibrado en la misma. Es en el área bilateral y regional donde se pueden constatar los logros más importantes de la Presidencia española en materia de acuerdos comerciales, en concreto en las relaciones con América Latina. La cumbre Unión Europea-América Latina y Caribe celebrada en Madrid sirvió de escenario para el anuncio de la conclusión de las negociaciones de importantes acuerdos de libre comercio con Colombia y Perú, por

un lado, y de un acuerdo de asociación con Centroamérica. Por otra parte, la reanudación de las negociaciones del acuerdo de asociación entre la Unión Europea y Mercosur fue decidida por la Comisión durante nuestra Presidencia. Retomar estas negociaciones suspendidas hace más de cinco años para crear el mayor espacio comercial birregional del mundo, con 700 millones de habitantes, es sin duda un importante paso adelante y esperamos que las negociaciones, que no estarán exentas de retos y dificultades, puedan concluirse en poco tiempo. En cuanto a la agenda bilateral, el objetivo destacado ha sido sin duda el acuerdo de libre comercio con Corea. Durante nuestra Presidencia tuvimos que superar las dificultades que fueron surgiendo. Finalmente, la firma de este acuerdo tendrá lugar el próximo 6 de octubre y entrará en vigor en julio de 2011. Hemos seguido avanzando con la estrategia de la Unión Europea con socios comerciales importantes como Estados Unidos, China, Rusia o Japón.

Pasando ahora a cuestiones de carácter horizontal, en relación con los derechos de propiedad intelectual se ha avanzado sustancialmente en las negociaciones del acuerdo comercial contra la falsificación (ACTA) en sus siglas en inglés, así como en el impulso a las negociaciones para un tratado internacional sobre comercio de armas. Acerca del crédito a la exportación, hemos impulsado el acuerdo sectorial relacionado con las condiciones financieras específicas para la financiación con apoyo oficial de proyectos de energías renovables y del sector del agua en los que España juega un papel de liderazgo mundial, y hemos conseguido también ampliarlo a sectores como la lucha contra el cambio climático. Asimismo, bajo Presidencia española hemos conseguido que se firmase un acuerdo que fija un nuevo sistema de primas aplicables a los seguros de crédito a la exportación. En definitiva, hemos logrado importantes avances en la política comercial de la Unión Europea en los últimos meses; ahora unos deberán consolidarse y otros deberán seguir progresando. Todas las acciones emprendidas en este marco van en la línea de conseguir una mayor apertura de los mercados a los que las empresas españolas puedan dirigir sus exportaciones de bienes y servicios e inversiones, que es uno de los principales objetivos de esta secretaría de Estado, ofreciéndoles así nuevas oportunidades de negocio que se traduzcan en mayores niveles de crecimiento y de empleo. Este objetivo de promover la internacionalización de nuestras empresas y ampliar sus mercados no solo lo abordamos desde los instrumentos de la política comercial común de la Unión Europea sino también por medio de las políticas de promoción comercial que desarrollamos a través del ICEX.

En esta línea de abrir y consolidar mercados, las actuaciones del ICEX que se han concretado este año pasado han sido: el apoyo a 327 proyectos empresariales de internacionalización basados en los nuevos factores de competitividad; el desarrollo de 120 planes

de internacionalización sectorial, con más de 2.000 actividades de promoción en las que han participado 6.000 empresas; la organización de la participación española en 423 ferias internacionales en 53 países, con más de 7.000 empresas expositoras y la facilitación del establecimiento de las empresas en mercados exteriores, con el apoyo a 253 proyectos de implantación comercial y a 109 proyectos de implantación productiva. Otra de nuestras principales líneas de actuación está dirigida a aumentar la base exportadora, pues nuestra exportación está concentrada en un número reducido de empresas y existe un gran potencial para iniciar a más empresas en la actividad exterior. Para actuar en esta materia hemos desarrollado diversas líneas de acción de sensibilización, de asesoramiento a pymes sin experiencia y de mejora de su competitividad a través de los programas Aprendiendo a exportar y el Programa de iniciación a la promoción exterior (PIPE) con resultados que han superado los objetivos marcados. Nuestro objetivo de legislatura era aumentar la base exportadora en 5.000 nuevas empresas entre 2008 y 2012, y ya se ha cumplido, ya que a finales de 2009 contábamos con 7.000 nuevas empresas exportadoras. A la vista de los hechos, nos hemos propuesto un nuevo objetivo, que 2.000 nuevas empresas se sumen anualmente a la base exportadora española. Hemos apostado por la información como herramienta clave para dotar de bases sólidas el proceso de internacionalización de las empresas, consolidando en 2009 dos grandes proyectos, el Centro de asesoramiento unificado en comercio exterior (Cauce) y los servicios personalizados ofrecidos por las oficinas económicas y comerciales.

Permítame referirme ahora a una de nuestras líneas de actuación más importantes, conseguir una mayor diversificación geográfica de nuestras exportaciones. En concreto el objetivo que nos hemos marcado es que uno de cada tres euros que exportemos se dirija a mercados de fuera de la Unión Europea. Estamos cada vez más cerca de conseguir este objetivo, pues, si bien en 2004 el 26 por ciento de nuestras exportaciones se dirigieron a países de fuera de la Unión Europea, en 2009 dicha cifra fue ya del 31,1 por ciento. Para avanzar en esta línea hemos reforzado y potenciado los planes integrales de desarrollo de mercados (PIDM), elaborados para once países y para el área geográfica de la región del Golfo, identificados conjuntamente con el sector privado y que tan positivos resultados han dado desde su puesta en marcha en 2004. Dado el buen funcionamiento del programa PIDM vamos a seguir reforzando todas las actuaciones de tipo institucional, financiero y de promoción que contienen dichos planes.

Otra de nuestras líneas de actuación es incrementar el valor añadido de nuestras exportaciones. Para ello, estamos dedicando mayores esfuerzos a la promoción de las exportaciones de aquellos sectores unidos a los denominados nuevos factores de la competitividad empresarial (innovación, tecnología, marca, diseño o

imagen). Este año pasado, en el que como saben nuestras exportaciones de mercancías se redujeron un 15,9 por ciento, las exportaciones de productos de tecnología alta se redujeron en una cifra mucho menor, solo el 3 por ciento. Ya en 2010, con la recuperación de las exportaciones en todas las categorías, las exportaciones de tecnología media alta han crecido un 14 por ciento.

Nos hemos marcado también como objetivo mejorar el conocimiento e imagen en el exterior de los bienes y servicios españoles. Para avanzar en esta línea lanzamos en 2009 el Plan Made in Spain-Made by Spain en Estados Unidos, que se mantendrá durante 2010. Con él queremos aprovechar las oportunidades de negocio que ofrece el mercado estadounidense, promocionando la imagen tecnológica e innovadora de nuestras empresas. El plan ha incluido en 2009 más de doscientas acciones de promoción comercial y un amplio despliegue de actividades de calado institucional a nivel estatal y federal. Los resultados de este primer año del plan pusieron de manifiesto sus principales fortalezas: contar con un amplio apoyo de la iniciativa privada; integrar esfuerzos institucionales, tanto del propio ministerio como de otros ministerios sectoriales; y crear el Spain Business Forum, una plataforma de encuentro y colaboración de las empresas españolas establecidas en Estados Unidos para el fomento de sus intereses comunes y facilitar su interlocución con las administraciones norteamericana y española. Muchas de estas empresas están obteniendo éxitos notables en el mercado norteamericano, algunos coincidentes en el tiempo con nuestras acciones del plan. Es algo que hay que valorar positivamente por el efecto acumulativo que supone en la mejora de la percepción que, desde medios oficiales, empresariales y de la opinión pública estadounidense, puede tenerse de España y de sus empresas. Vamos a seguir trabajando en esta línea y, de hecho, tenemos previsto que el Plan Made in Spain-Made by Spain tenga continuidad en Rusia a partir del próximo año. Quiero recordar a SS. SS. que Rusia fue nuestro undécimo cliente en la exportación española en el año 2009 y creemos que es un mercado de enorme interés para nuestra empresas, aprovechando además que el año próximo se celebra el año de España en Rusia y el año de Rusia en España.

En materia de atracción de inversión extranjera directa, la Secretaría de Estado de Comercio Exterior, a través de la sociedad Invest in Spain, consciente del importante papel que desempeña la inversión exterior directa en la mejora de la competitividad de nuestra economía, está realizando un decidido esfuerzo para colaborar en la recuperación de los flujos de inversión extranjera recibidos en nuestro país. Gracias, en parte, a este esfuerzo hemos obtenido un aumento superior al 11 por ciento en 2009 y mayor del 14 por ciento en el primer semestre de 2010 de las demandas de información procedentes de inversores extranjeros potenciales. Este crecimiento tendencial de las demandas de información nos permite

anticipar que progresivamente volverán a dinamizarse los flujos de inversión.

Para los próximos años la estrategia en materia de atracción de inversiones exteriores pasa por, en primer lugar, intensificar los esfuerzos destinados a atraer un mayor volumen de inversión procedente de los países emergentes, que han incrementado recientemente y de manera significativa su inversión en el exterior y que pasarán a situarse entre los principales inversores mundiales en los próximos años, como es el caso de China, India o Brasil; en segundo lugar, favorecer un mayor peso de las inversiones con elevado contenido tecnológico, pues las multinacionales extranjeras ubicadas en nuestro país son responsables de más del 30 por ciento de la inversión en I+D+i financiada por el sector empresarial; en tercer lugar, promover la atracción de financiación para proyectos de empresas extranjeras, a través del recurso a fondos de capital riesgo y fondos soberanos; y, por último, llevar a cabo acciones encaminadas a mejorar aquellos aspectos regulatorios que puedan afectar negativamente a la operativa de las empresas extranjeras.

La presente crisis económica mundial ha puesto una vez más de manifiesto que en un mundo globalizado como el actual las empresas internacionalizadas son las que están mejor preparadas a la hora de enfrentarse a las dificultades, al ser más competitivas y tener más diversificados sus mercados. En consecuencia, cuanto mayor sea el número e importancia de empresas internacionalizadas que tenga un determinado país más resistente será a las consecuencias de las crisis. Por estos motivos es de gran importancia mantener un conjunto eficaz de políticas e instrumentos de apoyo a la internacionalización. El sector exterior ha sido siempre uno de los impulsores del crecimiento económico español y uno de los principales motores de la recuperación, tras las fases de crisis anteriores. Es, por ello, en momentos como este cuando más se justifica el apoyo a estas políticas. También es cierto que nos encontramos en una fase de ajuste presupuestario en la que está inmerso el Estado en todas sus vertientes (central, autonómica y local) y que genera serios recortes en la financiación de las políticas públicas. El gran reto de austeridad que tenemos por delante y con el que estamos comprometidos, nos obliga a innovar y explorar todas las vías que nos permitan apoyar con mayor eficiencia la actividad internacional de nuestras empresas. Por un lado, nos obliga a reconsiderar y reevaluar la efectividad de todos nuestros programas y a priorizar los de mayor eficacia en la coyuntura actual, sin perder de vista que nuestra actuación siempre tendrá una perspectiva de medio y largo plazo. Por otra parte, nos lleva a la necesidad de cooperar más estrechamente entre todos los organismos que promueven la internacionalización, convencidos de que aunar esfuerzos es la manera más eficaz de apoyar la salida al exterior de las empresas españolas e impulsar así la recuperación. El mejor instrumento para lograrlo es el Consejo Inter-

territorial de Internacionalización que reúne a los principales actores públicos y privados en este campo (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, comunidades autónomas, cámaras y CEOE) y que, tras cuatro años de funcionamiento, se ha consolidado como un foro de coordinación institucional útil y eficaz que está llamado a adquirir mayor protagonismo para servir de catalizador de este enfoque conjunto e integrado. En este sentido, en la última reunión del consejo celebrada en julio las instituciones estatales, autonómicas y empresariales involucradas nos hemos comprometido a elaborar conjuntamente un plan integrado de refuerzo de las exportaciones y que conlleva el compromiso de cooperar y focalizar las actuaciones públicas conjuntas en diversos ámbitos. De aquí a final de año vamos a trabajar en el diseño de este plan, una de las tareas más importantes a corto plazo que supondrá una evolución estratégica en el sistema institucional de apoyo a la internacionalización empresarial. Trabajar conjunta y coordinadamente constituye uno de nuestros principales desafíos. La internacionalización va a jugar un papel importante en la recuperación de nuestra economía, cada vez más abierta e integrada en el mercado global. Las políticas de apoyo a la internacionalización deben formar parte de la receta de política económica para la recuperación y necesitamos, por ello, trabajar intensamente con todos nuestros instrumentos para asegurar que así sea, y espero para ello contar con el apoyo de esta Cámara.

Muchas gracias por su atención y quedo a la disposición de SS.SS. para responder a cualquier cuestión o aclaración que necesiten.

El señor **PRESIDENTE**: Abrimos el turno de intervención de los grupos. El señor Sánchez i Llibre me ha pedido intervenir el primero. Por tanto, si ningún grupo tiene inconveniente, tiene la palabra.

El señor **SÁNCHEZ I LLIBRE**: En primer lugar, quiero agradecer al Grupo Parlamentario Popular y a su portavoz, don Antonio Erias, la posibilidad de poder intervenir el primero, lo cual me permitirá asistir posteriormente a la Junta de Portavoces. En segundo lugar, también quiero darle en nombre del Grupo Parlamentario de Convergència i Unió la bienvenida a esta Comisión al secretario de Estado de Comercio Exterior, don Alfredo Bonet, para que nos informe de cuáles son los objetivos de su departamento a lo largo de lo que resta de la legislatura.

Me quedaría con el final de su intervención en la que usted ha planteado y definido perfectamente que uno de los aspectos fundamentales, relevantes de la economía española sería poder implementar todos aquellos esfuerzos necesarios para que la internacionalización fuera uno de los pilares de la recuperación de la economía española y que, a través de la internacionalización de nuestro tejido empresarial, pudiéramos complementar o sustituir una buena parte de la economía

española que en determinados aspectos y sectores no va a jugar el papel relevante que había tenido en años anteriores. Por tanto, estando de acuerdo básicamente en el aspecto fundamental de su intervención —también se lo hemos planteado al Gobierno en reiteradas ocasiones— vamos a aprovechar su comparecencia en esta Comisión para que, por sus afirmaciones y sus modificaciones, el Gobierno se crea que la internacionalización ha de jugar un papel fundamental y primordial en la recuperación de la economía española. El 31 de marzo del año 2009 tuvo lugar en esta Comisión un debate intenso e interesante sobre lo que tendría que suponer una buena política de internacionalización para un Gobierno, para poder conformar a través de nuestra intervención uno de los pilares fundamentales de la economía. Creemos sinceramente —al menos desde nuestro grupo— que se hizo un trabajo detallado y en profundidad; un trabajo en el que se plantearon una serie de medidas y objetivos interesantes para asumir por parte del Gobierno, para que la internacionalización pudiera jugar este papel relevante. La verdad es que, excepto algunos votos particulares de algún grupo parlamentario, hubo un consenso generalizado sobre el papel que tendría que jugar el Gobierno y concretamente el Ministerio de Industria y la Secretaría General de Comercio Exterior —hoy Secretaría de Estado de Comercio Exterior— para que la internacionalización pudiera jugar este papel fundamental. El papel lo aguanta absolutamente todo. Seguramente el Gobierno, la Secretaría de Estado y usted van a tener la máxima voluntad para que esto sea un acierto, pero cuando se llega a los problemas reales se ve que faltan algunos de los aspectos fundamentales, relevantes para que se pueda jugar el papel que usted ha detallado en su intervención —y seguramente no será su ministro el que no tiene esta voluntad sino el Gobierno, el Ministerio de Economía y Hacienda—. En primer lugar, el ICEX debería de ser el mecanismo más importante para la internacionalización de nuestra economía, y para que funcione tiene que disponer de recursos económicos y humanos. Hemos visto, desgraciadamente, que en estos últimos años el ICEX no ha gozado de los recursos económicos ni humanos que merecería la actual situación de la economía española. Por tanto, hay un primer punto débil; ya le anticipamos que con nuestras enmiendas a lo largo de la tramitación parlamentaria vamos a intentar —no sé si van a prosperar o no, pero al menos van a tener esa voluntad— dotar al ICEX de todos aquellos recursos necesarios para que realmente la internacionalización de la economía española sea un éxito.

En segundo lugar, también hay una serie de aspectos que hemos debatido en la Comisión, incluso desde una perspectiva global, y que fueron aprobados en este debate sobre la internacionalización, que nosotros creemos que son interesantes, y valdría la pena que nuestras empresas pudieran disponer de algunos mecanismos fiscales que tienen otras compañías de otros

países de la Unión Europea. En este aspecto creemos que sería muy importante que todas aquellas deducciones fiscales en el impuesto sobre sociedades para la internacionalización a países de fuera de la Unión Europea, como de las que disponen otros países, también pudieran recuperar unos beneficios fiscales que han desaparecido desde hace aproximadamente tres o cuatro años en nuestra economía. Repito que sería para operaciones internacionales en otros países que no sean de la Unión Europea. También hay algunos aspectos que nosotros creemos que son interesantes, al menos para el tejido empresarial español, que es el de intentar recuperar todos aquellos incentivos fiscales orientados a animar la movilidad geográfica, para que los directivos españoles puedan prestar sus servicios en el exterior.

Hay algunos puntos que entendíamos que eran interesantes y que podrían convencer al Gobierno de que, hasta la fecha, desde la perspectiva fiscal, se han suprimido una serie de bonificaciones fiscales a todas aquellas compañías que efectúan sus operaciones dentro de la Unión Europea. Por un criterio de la Comisión Europea estas bonificaciones fiscales, al considerarse ayudas de Estado, han desaparecido. Nosotros lo que planteamos en su momento es que estas bonificaciones fiscales que eran del agrado del tejido empresarial e interesantes para el Gobierno de turno —tanto del Partido Popular como del Partido Socialista—, no tendrían que desaparecer. Entendíamos que, si no a través de las deducciones fiscales, se podrían haber compensado perfectamente para que fueran dirigidas directamente a potenciar los recursos económicos y humanos del ICEX. Entendíamos que esta era otra solución para potenciar la musculatura económica, financiera y humana del Instituto de Comercio Exterior.

Voy a detallarle algunos de los aspectos y de los problemas reales que tienen las pequeñas y medianas compañías en general y también las grandes compañías. Por culpa de la burocracia de los consulados españoles y del servicio exterior español hoy se están perdiendo operaciones importantes que se truncan porque no se expiden los visados con la facilidad que en otros países de la Unión Europea. En España tenemos una burocracia tremenda que constantemente está denunciada por todas aquellas empresas que quieren internacionalizarse, en algunas ocasiones, por culpa de esta burocracia —porque los visados no llegan a tiempo o porque las empresas se cansan de intentar conseguirlos en España— se van a otros países y se pierden operaciones comerciales importantes. Nosotros hemos planteado en reiteradas ocasiones —al ministro y en esta subcomisión— iniciativas parlamentarias que van en la dirección de que al menos las dificultades burocráticas sean las mismas en España que las que puedan tener los alemanes, los holandeses, los ingleses o los franceses, y no hay manera de buscarle una solución. Es un problema real que, aunque puede parecer pequeño, a veces puede ser un gran obstáculo insalvable para poder plantear operaciones al mismo

nivel competitivo que otros países de la Unión Europea.

Finalmente quiero decirle, señor secretario de Estado, que estamos totalmente convencidos de que la internacionalización ha de ser uno de los pilares fundamentales de la recuperación económica española. Si miramos hoy las estadísticas de las empresas que operan en el mundo internacional veremos que solamente 100 —son datos de su departamento— copan el 37 por ciento de las exportaciones españolas, es decir son muy pocas empresas con un gran porcentaje de exportación, y que solamente 27.000 empresas de las 100.000 empresas exportadoras que hay en el registro de exportaciones español superan los 50.000 euros de exportación. Por lo tanto, estamos ante esta situación probablemente motivada porque en España hay un entramado de pequeñas y medianas empresas muy importante y porque probablemente es muy difícil vencer el obstáculo o superar el techo de salir al mundo internacional para poder operar comercialmente. Este es el gran reto que tendría que tener su secretaría de Estado, a corto y medio plazo, para implementar todas aquellas medidas con el fin de que este tejido tan importante en España de pequeñas y medianas empresas, que hoy no tienen o no pueden desarrollar sus actividades en el comercio interior, puedan salvar estos obstáculos para poder internacionalizarse. Para que esto sea una realidad no hay más remedio que hacer que los servicios exteriores españoles sean los auténticos representantes y vendedores de este tejido español tan importante de pequeñas y medianas empresas. Este es un reto que no hemos superado, es una reforma estructural que no hemos llevado a cabo, y creo sinceramente que ahora es el momento de afrontarla para poder tener este éxito garantizado. El apoyo, la motivación y el voto favorable por parte de mi grupo parlamentario en esta dirección seguramente no le van a faltar.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Erias, tiene la palabra por el Grupo Popular.

El señor **ERIAS REY**: En primer lugar deseo dar la bienvenida a don Alfredo Bonet como secretario de Estado de Comercio Exterior en nombre del Grupo Parlamentario Popular y en el mío propio y desearle en su gestión todos los éxitos que España necesita para salir de esta crisis que hace años padecemos.

En segundo lugar, después de haberle escuchado nos alegra comprobar que el señor secretario de Estado plantea el sector exterior como un factor de crecimiento. Después de escucharle también una visión optimista y descriptiva de la realidad deberíamos precisar un poco más la misma para, testando los hechos, ver cuáles son las políticas que ustedes tienen pensado implementar, que usted pretende llevar a cabo en esta nueva responsabilidad. Como primera cuestión o aclaración, sería bueno que usted nos explicara esta remodelación en la que desaparece la Secretaría General de

Comercio y se eleva el comercio exterior al rango que actualmente tiene, desde una secretaría general a una secretaría de Estado. Si bien esto es importante, no es una cuestión de estatus la que debe centrar nuestro debate, sino cómo alcanzar los objetivos que se ha marcado su departamento. Dígame usted, por favor, cuáles son las políticas prioritarias a implementar en lo queda de legislatura —vamos a suponer que la legislatura se va a agotar y que usted va a seguir siendo secretario de Estado— y con qué recursos cuenta su secretaría o qué recursos va a dedicar potencialmente a la implementación de todas estas políticas públicas. Más concretamente, necesitamos precisar la actuación del Gobierno, y por ello, señor secretario de Estado, en esta primera comparecencia —que va a ser estructural, o al menos es el enfoque que pretendo darle— le pregunto qué necesitan hacer las empresas y las administraciones públicas en esta situación de crisis, teniendo en cuenta que usted ha planteado el sector exterior como un factor de crecimiento. ¿Qué tienen que hacer para alcanzar ese resultado de más presencia en el resto del mundo? Después de escucharle creemos que no es cuestión de productos interesantes —que también lo es—, que no es una cuestión únicamente de cultura o de mentalidad empresarial. ¿Qué tienen que hacer las empresas, cómo van a elegir las empresas esos mercados? Usted nos ha enunciado Brasil, China y otros países. Las empresas tienen que decidir dónde operar, tienen que decidir con qué producto se colocan en esos mercados y tienen que conocer qué va a hacer la Administración para que se puedan dar los resultados que se buscan. Por lo tanto, ¿cuál es la estrategia internacional que deben llevar a cabo las empresas para tener éxito sin preocuparse exclusivamente por vender hoy sino teniendo un proyecto más a medio y largo plazo? Creemos que en una economía madura como la española ese vector de crecimiento es un vector adecuado.

La apertura al exterior ha supuesto una serie de efectos positivos para nuestra economía y para todas las que han desarrollado este tipo de estrategias, porque el comercio ciertamente tiene ventajas para el crecimiento, pero tenemos que analizar la casuística de nuestro sistema productivo para poder entender ese futuro que queremos mejorar, suponiendo que ya estamos avanzando y que queremos mejorar el presente que tenemos. Nuestras principales importaciones son de productos energéticos que de momento nos resulta prácticamente imposible conseguir de otra forma. Yo no le he escuchado decir nada de las importaciones; le he escuchado hablar de las exportaciones, de grandes agregados e incluso le he oído utilizar comparaciones un poco sutiles: valores medios con valores anuales. Sabe usted que eso no es muy ortodoxo y no vamos a debatir aquí sobre eso. Realmente no es ortodoxo porque induce a cierta perplejidad y engaño. Ya hay algunos programas que se han desarrollado desde su departamento. Me gustaría saber los resultados que se obtuvieron del programa llamado línea abierta, en el

que usted trabajó. Díganos cómo debemos resolver los problemas de internacionalización de nuestras empresas y qué obstáculos dentro de ese programa ha encontrado usted que todavía no se hayan removido y que se deban mejorar para tener presencia en Europa. Veo bien que se preocupe por ir a mercados diferentes del europeo, pero lo más inmediato que tenemos y donde tenemos más cultura es en lo que tenemos al lado. Si decidimos que hay que cambiar de estrategia hay que saber por qué. No hemos sido capaces de eliminar los obstáculos que dentro de la Unión Europea podían tener nuestras empresas. ¿Qué estamos haciendo para superar esos obstáculos comerciales: retraso de pagos, homologaciones de productos? ¿Estamos haciendo algo en materia de reciclaje, en la búsqueda de una estandarización del etiquetado en el Registro de marca comunitaria o de patente europeas? ¿Vamos a hacer algo de manera inmediata, o tenemos algún proyecto para cooperar en el ámbito de las instituciones europeas o para promover en el ámbito de esas instituciones la necesidad de eliminar estos obstáculos del programa línea abierta que yo he examinado y que ustedes enunciaban como hecho cierto que se venían dando? Si esto es así, creo que el señor secretario de Estado puede explicarnos por qué a pesar de la recuperación del comercio mundial el número de exportadores se reduce en pleno cambio de ciclo en España. Es una situación un poco paradójica. ¿Por qué no fomentamos más la estabilidad de nuestras empresas exportadoras, como acaba de decir también el señor Sánchez i Llibre? De las 110.000 empresas exportadoras existentes solo 40.000 son estables. Es más, pese a la mejoría, como usted ha dicho, en el volumen de exportaciones, 1.002 empresas dejaron de vender en el exterior entre enero y julio del año 2010, frente al mismo periodo del año anterior, 2009, según datos del ICEX. Lo que es más importante, esta no es una cuestión de coyuntura, pues en esta situación se han encontrado 436 empresas de las llamadas regulares que se han dado de baja. Aquí hay que actuar porque estos son los elementos sensibles que se están detectando y en los que España no va al mismo ritmo que otras economías de la Unión Europea que no son rivales pero sí competidoras directas de nuestra economía. Es más, el automóvil está perdiendo peso en el comercio exterior. La industria automovilística española está perdiendo peso en la balanza comercial ya que el valor de sus exportaciones entre enero y julio representa el 17,6 por ciento del total de ventas foráneas, cuando hace un año dicho registro estaba tres puntos porcentuales por encima. ¿Sabe usted que el 80 por ciento de esta producción nacional, que es un sector estratégico para la economía española, se dedica a la exportación? Por tanto, si vemos que esto está cayendo hemos de plantearnos qué está sucediendo.

En definitiva, la economía española, señor secretario de Estado, padece una pérdida de competitividad. Mientras que Alemania y el resto de la Unión Europea

despegan en exportaciones, España se estanca o retrocede, ya que las exportaciones españolas han pasado del 2 al 1,7, es decir, una caída de aproximadamente el 15 por ciento. Por ello también le pregunto: ¿Qué medidas piensan tomar ustedes para atajar este problema? Es más, fíjese, ayer leí unas declaraciones del señor Trichet, presidente del Banco Central Europeo, como bien sabe, que ha anunciado sanciones en caso de no actuar y seguir perdiendo competitividad los países del área monetaria. Decía él que en una unión monetaria estos desequilibrios constituyen un frente de inestabilidad que hay que atajar. ¿Qué piensa usted sobre estas declaraciones a propósito de España y cómo cree usted que debemos actuar ante esta situación? No llevar a cabo estas actuaciones nos podría llevar a tener nuevas crisis semejantes a las de los días 8 y 9, de la deuda, que ya padecemos y de las que desafortunadamente todos conocemos sus resultados. En cualquier caso, sin entrar en los asuntos de competitividad, porque a esto probablemente le tendremos que dedicar otra comparecencia una vez transcurridas algunas fechas de sus responsabilidades, si bien resulta complicado ponerse de acuerdo en medir la competitividad —todos los informes nos dicen que estamos perdiendo posiciones relativas e incluso pueden resultar preocupantes algunos datos—, sin entrar en ese tipo de detalles, quiero que nos hable hoy de tres asuntos: de productividad de la economía española, relacionada con el mercado de trabajo y con todas las reformas que se han venido llevando a cabo; de la captación de inversiones y del saldo exterior. Estos tres elementos constituyen algunos de los principales retos del presente y desafíos para esta nueva década del siglo XXI. Es más, si consideramos que España no es competitiva —se lo decimos de manera global, se lo decimos porque vemos que está perdiendo posiciones respecto a sus socios, y cuando esto sucede, decimos que en términos relativos no es tan atractiva o tan competitiva— queremos recuperar el terreno perdido. No pierda usted de vista —lo que tan bien conoce por datos estadísticos— que estamos situados en los niveles de renta y de riqueza del año 2006. Llevamos formalmente cuatro años perdidos; no podemos continuar perdiendo en presencia, no podemos erosionar la capacidad adquisitiva de nuestras rentas sobre la base de que la inflación está comportándose de una manera que crece más de lo que crecen los salarios, como está pasando últimamente, según los datos recientes. Queremos saber cómo piensa, desde su secretaría de Estado, mejorar la competitividad de la economía española, cómo se puede reducir el diferencial de inflación con los países de la eurozona, cómo mejorar la innovación tecnológica y la creación y expansión de nuevas empresas con más valor añadido para nuestra economía. Desde el Grupo Parlamentario Popular pensamos que esas podrían ser las palancas para ayudar, junto con la energía, a superar esta crisis de desocupación y estancamiento en la cual todavía la economía española se encuentra frente a otras econo-

mías como la alemana, la francesa, que usted ha puesto de manifiesto y ha descrito. Pero, repito, siendo cierto todo lo que usted nos ha presentado hoy aquí como datos, ahora a esa descripción hay que ponerle la lupa y desarrollar un cierto análisis para luego poder formular cada uno las políticas que considere más oportunas.

Le doy la bienvenida y quedo a su disposición para cuanto desde el Grupo Parlamentario Popular podamos aportar.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Socialista tiene la palabra don Javier Lasarte.

El señor **LASARTE IRIBARREN**: Quiero empezar mi intervención, señor secretario de Estado, dándole la bienvenida en mi nombre y en nombre del Grupo Socialista a esta Comisión y deseándole los mayores logros y éxitos al frente de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior porque redundarán en el éxito de toda la economía española en su conjunto y en la mejora del bienestar de los ciudadanos. También quiero agradecer a don Alfredo Bonet la exposición que nos ha hecho en su intervención.

Cuando hablamos de comercio exterior surge siempre el debate sobre la competitividad de la economía española. ¿Somos competitivos? ¿Ganamos o perdemos competitividad internacional? Aparecen periódicamente informes y artículos diferentes sobre la competitividad internacional en los distintos países, y en algunas ocasiones las conclusiones son dispares y los ránquines divergen claramente. Dejémoslo en que existen diferencias metodológicas que afectan a los resultados y a las conclusiones. Si miramos las estadísticas oficiales y vemos la evolución del comercio español, nos encontramos con que el informe de competitividad del segundo trimestre de 2010 del ministerio indica que, según los datos de tendencia de la competitividad calculados con IPC, índices de precios al consumo, la economía española ha ganado competitividad frente a la Unión Europea a Veintisiete y a los países de la OCDE debido al descenso en el índice de tipos de cambio y la disminución en tasa interanual del índice de precios relativos de consumo, y frente a los países de la zona euro ha habido una pequeña o ligerísima pérdida de competitividad. Usando otro indicador de competitividad, el ITC con IVU, índices de valores unitarios de exportación, también señalan una ganancia de competitividad vía precios frente a los países de la Unión Europea veintisiete debido al retroceso en el índice de precios relativos de exportación y una caída en el índice del tipo de cambio, al igual que frente a los países de la zona euro y frente a los países de la OCDE. Respecto a la evolución de la cuota de exportaciones españolas en los mercados de la Unión Europea, los datos de Eurostat señalan que en España las exportaciones de mercancías mejoraron su cuota en los mercados comunitarios en el año 2009, alcanzando una cuota del 3,4, en la Unión a veintisiete y de 3,8 en la

Unión Europea, en la zona euro, adonde se dirigen el 56,7 por ciento de nuestras exportaciones. La cuota española aumentó en doce países de la Unión Europea, se mantuvo en otros doce y se redujo en dos. De enero a julio de 2010, el valor de las exportaciones ha subido un 15,8 por ciento y las importaciones un 14,8 por ciento, aunque es cierto que el crecimiento de las importaciones en los dos últimos meses se está acelerando más que el de las exportaciones y han crecido más, lo que se explica por el efecto de aumento de los precios del petróleo y de las compras adelantadas ante la subida del IVA prevista para el mes de julio. También es cierto que por su parte el déficit por cuenta corriente ha caído 5,3 puntos del PIB desde finales de 2008 hasta julio de 2010 al haber sido originado por un aumento espectacular de la inversión y no tanto por falta de competitividad o caída del ahorro. Este proceso está revirtiéndose con caídas de la inversión en vivienda, menos 4,8 puntos del PIB; en construcción, de menos 0,8; y en equipo capital y otros, menos 3,4; y con niveles de ahorro que rondan el 20 por ciento de nuestro PIB.

Pero más que aspectos coyunturales de mejora o empeoramiento de los datos de comercio exterior, creo que es relevante señalar una cuestión estructural muy significativa, como es el mantenimiento de la cuota de mercado internacional de las exportaciones españolas en los últimos diez años en la zona euro, que es su principal mercado. Mientras que Francia e Italia la reducen, España, según datos de la Organización Mundial del Comercio, ha sido uno de los países desarrollados que menos cuota ha perdido en las exportaciones de bienes y servicios a nivel mundial, estando en una horquilla del 1,7 ó 2 puntos de cuota en los últimos diez años, cuando se observa un significativo descenso de las cuotas de países tan potentes como Estados Unidos, Francia, Italia o Reino Unido, tras la irrupción espectacular y las ganancias de cuota de mercado de los grandes países emergentes, con crecientes cuotas en el comercio internacional. Pero, en mi opinión estos datos positivos no deben ocultar las carencias del tejido productivo español a la hora de exportar. Tenemos un escaso peso en bienes de tecnología alta, aunque el nivel tecnológico mejora en la exportación de los servicios no turísticos, mantenemos una alta dependencia de las importaciones energéticas, especialmente hidrocarburos, y tenemos una alta concentración geográfica en el destino de nuestras exportaciones hacia la Unión Europea. Todo ello es reflejo de las características de nuestra estructura productiva. España es un país con un déficit comercial estructural casi endémico; tenemos un déficit energético y también tecnológico, y en épocas de bonanza se disparan las importaciones al tener una gran capacidad de consumo. Insisto: esto es una consecuencia de nuestro modelo productivo. La capacidad de sostener el crecimiento en el medio y largo plazo depende mucho de la capacidad de incrementar la productividad, y en ese sentido los resultados de los últimos

diez o quince años, con gobiernos compartidos por parte del Partido Popular y del Partido Socialista, han sido negativos. En la década anterior a la crisis económica, cuando teníamos una época de bonanza económica muy importante, respecto a un ritmo de crecimiento medio del PIB del 3,2 por ciento, 2,5 puntos han sido la contribución del trabajo y eso ha sido debido a la especialización productiva de España. La economía española está concentrada en nuestra producción industrial en actividades maduras de un escaso contenido tecnológico —aunque está mejorando el nivel tecnológico de la economía española—, que utilizan con poca intensidad las nuevas tecnologías, y ya no podemos competir en costes con economías que tienen un nivel salarial que es la décima o vigésima parte de los nuestros. Por eso debemos cambiar el modelo productivo. Esa es la solución estructural del desarrollo económico de este país para generar valor añadido en las empresas y para generar empresas con capacidad de exportación y de internacionalización. Hay que cambiar el modelo productivo, y el Gobierno socialista lo está haciendo, porque necesitamos un cambio de modelo social y del patrón de crecimiento económico y ahí son muy importantes la investigación y la innovación precisamente para mejorar la productividad y mejorar nuestra competitividad. El Gobierno socialista ha triplicado desde el año 2004, en época de bonanza lógicamente, el gasto en I+D; y en los años de crisis económica y de ajuste presupuestario sigue haciendo una apuesta muy importante por el cambio de modelo productivo manteniendo la previsión del presupuesto en 2011 en cifras de gasto similares a 2010 frente a una rebaja media del 15 por ciento en el resto de los ministerios.

La recuperación económica tiene que venir de la mano de una economía más innovadora y más internacionalizada. Creemos en la urgencia de la internacionalización de las empresas españolas, pero hay que corregir los importantes desequilibrios que acumula en los últimos quince años. España dispone de grandes recursos, de grandes empresas, Destaca en la disponibilidad y calidad de sus infraestructuras, después de un esfuerzo muy importante de este Gobierno, y está penalizada en otros aspectos o ámbitos que aparecen en los informes de competitividad internacional, como pueden ser las características y rigideces del mercado de trabajo, los desajustes en el mercado de bienes y servicios —desajustes entre nuestra capacidad productiva y nuestra demanda interna— y las restricciones crediticias del sistema financiero español. Todo esto está siendo objeto de reformas por parte de este Gobierno. El Gobierno socialista está haciendo una política de reformas estructurales de la economía española para aumentar su competitividad, generar riqueza y empleo. Y son reformas serias. Recientemente se ha hecho una reforma del mercado laboral que es muy importante, que es necesaria, que busca modificar un mercado laboral que nos ha llevado a tasas de desem-

pleo de un 20 por ciento, cuando en otros países, con una bajada mayor del PIB, no ha sucedido eso. Se introducen nuevas medidas de flexibilidad, se busca favorecer la creación de empleo juvenil, acabar con la dualidad y la temporalidad, se incorporan medidas de modernidad que han funcionado en países como Austria y Alemania. El Gobierno socialista lo está haciendo: aplica medidas de reformas de déficit estructurales, por cierto sin el apoyo del Partido Popular. Hemos hecho una modificación de la reforma del sistema financiero con la modificación de la Ley de Cajas; siempre que hablamos de dinero ahí sí que contamos con el apoyo del Partido Popular. Hemos presentado una ley que pretende una economía sostenible, una sostenibilidad económica, medioambiental y social; también sin el apoyo del Partido Popular. ¿Cómo queremos un tejido productivo más moderno, más innovador, más internacionalizado? ¿Cómo conseguimos que las empresas crezcan, que tengan tamaño? Haciendo unas reformas que cambien el modelo de crecimiento económico español, basado en una baja productividad y en empleos de baja cualificación. Está en la Cámara la discusión en estos momentos del proyecto de ley de ciencia, tecnología e innovación, que también tiene que ser un proyecto estratégico para la modificación del modelo productivo español. Confiemos —yo confío— en el apoyo del principal partido de la oposición. Llegarán nuevas reformas que también son importantes, como la reforma del modelo energético, una reforma estratégica y estructural que hay que abordar y que se debería hacer con el mayor consenso posible; la reforma de la educación, etcétera. Tenemos que hacer muchas reformas. La responsabilidad de cada uno es la que es, el Gobierno socialista asume la suya y lo está haciendo.

Lógicamente, el sector exterior se erige como uno de los pilares fundamentales del progreso de España y tiene que ser motor de desarrollo y crecimiento. El Gobierno aplica políticas con el objetivo de elevar el grado de participación e integración mundial de la economía española apoyando la actividad exterior y la internacionalización de la empresa española para hacerla más competitiva mediante el incremento del número de empresas que exportan de manera regular, la diversificación de los mercados a los que se dirige esa exportación, el aumento del número de sectores que exportan, la potenciación de la inversión española en el exterior y la mejora de la imagen de España en el exterior. Quiero destacar el éxito y los logros de las políticas de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior y del ministerio al que está adscrita. Y quiero comentar dos aspectos que creo que son muy significativos, que son también importantes, y es lo que ha mencionado el señor secretario de Estado don Alfredo Bonet sobre el Consejo Interterritorial de Internacionalización. Me parece que todo lo que sea establecer acuerdos de colaboración con los agentes sociales, con los agentes económicos, con las comunidades autónomas es una actividad magnífica que hace que sea más

eficiente la asignación de los recursos públicos, que potencia la actividad de España en el exterior. Quiero recordar que justamente esta semana hay una misión comercial del Gobierno vasco, del País Vasco, de Euzkadi, presidida o liderada por su lehendakari, Patxi López, con más de cien empresarios, que está en Shangai, en el pabellón de España, haciendo una labor de difusión comercial y turística del territorio que redundará en beneficio de todo el país, lógicamente. Entiendo que esa labor de coordinación, de cooperación y de salir juntos al extranjero es una tarea magnífica. Por eso quería preguntarle en qué líneas trabaja este Consejo Interterritorial de Internacionalización con vistas a la elaboración del plan reforzado de aumento de las exportaciones. También quiero hacer mención —con esto finalizo mi intervención— a la labor, creo que extraordinaria, posiblemente un poco dormidita, poco publicitada o poco mediática, que se ha hecho desde el Gobierno de España durante la Presidencia europea, esa labor multilateral, esa labor bilateral, esa labor regional que como todas las labores de ese tipo, es casi de gota malaya, en la que hay que insistir continuamente porque es una labor complicada y poco vistosa. Pero en la Unión Europea, con el Tratado de Lisboa, tenemos un nuevo marco de relaciones y quisiera conocer qué cambios ha supuesto ese Tratado de Lisboa para la política comercial común, las nuevas requisitorias europeas, el nuevo entorno legislativo, las nuevas vías de cooperación, en fin el nuevo modelo de relaciones, en qué nos afecta y cuál es la posición del Gobierno español en este tema.

El señor **PRESIDENTE**: Para responder a las cuestiones planteadas tiene la palabra el señor secretario de Estado.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO EXTERIOR** (Bonet Baiget): Muchas gracias, señores Sánchez i Llibre, Erias y Lasarte, por sus contribuciones, que han sido muy interesantes.

Asimismo quiero agradecer a SS.SS. la calurosa bienvenida que me dan a esta Comisión tras mi reciente nombramiento y también les agradezco los buenos deseos que me han transmitido para los próximos meses de mi gestión. Quiero felicitarlos también antes de nada por la coincidencia que he visto entre los distintos grupos sobre mi convencimiento y el de la casa que represento respecto a que la internacionalización debe ser uno de los motores de la recuperación económica y el importante papel que el sector exterior juega y debe jugar en los próximos años para el crecimiento sostenible de la economía española.

Empezaré haciendo comentarios sobre algunas de las cuestiones en diversos ámbitos que han sido repetidas por varias de SS.SS. Les contestaré de manera horizontal. Me referiré primero a los comentarios del señor Sánchez i Llibre sobre la proposición no de ley que se debatió y se aprobó en marzo del año pasado y que

tenía 55 resoluciones aprobadas. Debo decirles que la gran mayoría de ellas, creo que 44, están ya cumplidas, las que se referían al ámbito de nuestras competencias; hay algunas que están pendientes y cuya aplicación es más difícil, pero debo decirles que la gran mayoría de ellas están en marcha.

Decía que el ICEX necesita recursos. Efectivamente, el ICEX necesita recursos para su actividad. Estamos en un proceso de consolidación fiscal importante, estamos comprometidos en la necesidad de alcanzar unos determinados límites de gasto público y por tanto el ICEX y distintas áreas de nuestra secretaría de Estado en general seguramente no sean ajenas a las necesidades de una mayor austeridad. Esto nos obliga, como he dicho antes, a reflexionar sobre las prioridades, a priorizar unas actividades sobre otras, a reconsiderar todas las actuaciones que estamos llevando a cabo, y tiene la parte positiva de que nos obliga a priorizar más, pero, efectivamente, nosotros necesitamos que el ICEX cuente con los recursos necesarios para poder llevar a cabo su actividad. Supongo que el debate y las comparecencias sobre los presupuestos se producirán más adelante. Solo les puedo decir que nosotros estamos defendiendo que los presupuestos del ICEX sean suficientes para poder llevar a cabo su actividad en una época como la que estamos viviendo, en que es tan crucial como nosotros pensamos.

En relación en las deducciones fiscales, con la promoción, que era una de las cuestiones que ha propuesto *Convergència i Unió* en varias ocasiones, saben ustedes que existían unas deducciones fiscales vinculadas a la inversión en promoción comercial que fueron declaradas incompatibles con las reglas de competencia de la Unión Europea y que tuvimos que desmontar progresivamente, de manera que el último recorte de la deducción sobre el impuesto de sociedades se producirá en el año 2011. El señor Sánchez i Llibre ha mostrado su deseo de que aquello que el fisco deja de devolver al sector exportador pudiera repercutir al final de alguna manera en el sector exportador a través de otras vías, pero en cualquier caso las deducciones fiscales son cuestiones que no corresponden al ámbito de competencias de mi secretaría de Estado.

En cuanto a problemas más específicos a que se ha referido, uno era el de los visados. Debo decirle que nosotros somos plenamente conscientes de las dificultades que supone la política de visados no tanto española sino europea en general también en cuanto al desarrollo de las relaciones comerciales exteriores de nuestro país. Hemos trabajado en los últimos años intensamente sobre esta cuestión en distintas líneas; en estos momentos estamos trabajando y colaborando en el desarrollo reglamentario de la Ley orgánica 2/2009, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social, la Ley de Extranjería, con el fin de introducir en la legislación española algunos compromisos internacionales que han sido alcanzados en el marco de los acuerdos de libre cambio que está

negociando la Unión Europea con terceros países y que deben poder incorporarse en el desarrollo reglamentario de esta ley. Por otra parte, hemos trabajado con los departamentos correspondientes para flexibilizar los umbrales de inversión que necesitan las empresas extranjeras para poder acogerse a la tramitación acelerada de visados para hombres de negocios. En estos momentos el umbral está en un nivel excesivamente alto que limita a nuestro entender excesivamente el acceso a la Oficina de Grandes Empresas, que es la que se dedica a emitir estos visados. Estamos trabajando y esperamos que pronto se pueda rebajar ese umbral, lo cual daría una mayor agilidad a las empresas extranjeras inversoras en España para conseguir visados de estancia para sus directivos. La tercera línea de actuación en materia de visados es que nosotros hace ya dos años organizamos y negociamos con el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación un proyecto piloto para facilitar la concesión de visados de estancia a personas de negocios de determinados países y lanzamos ese proyecto piloto en cinco países: Colombia, Egipto, Turquía, India y Vietnam, de manera que establecimos una muy estrecha colaboración entre las oficinas económicas y comerciales y los cónsules generales o embajadas de las mismas capitales para priorizar una serie de empresarios o personas que tienen relaciones económicas y empresariales con España a la hora de la concesión de los visados a través de un sistema más rápido de concesión y por una duración más larga. Este proyecto piloto ha funcionado bien en estos países y precisamente antes del verano, en junio de este año, decidimos extender el proyecto a Ucrania y Filipinas. No hay que obviar que en algunos países no tenemos exigencia de visados, por ejemplo en Brasil, Malasia u otros, pero hemos elegido distintas zonas del mundo para poner en marcha un proyecto que permita agilizar la concesión de visados teniendo en cuenta que nuestro marco de concesión de visados es el marco de Schengen y que España tiene que sujetarse a las exigencias del Tratado de Schengen a la hora de conceder los visados. Es decir, hemos identificado que existe este problema, pero pensamos que estamos avanzando para su flexibilización y su solución.

En cuanto al ámbito al que se ha referido también el señor Sánchez i Llibre y otras de *SS.SS.* sobre la base exportadora, sobre el número de empresas exportadoras, en 2009 el número de empresas exportadoras fue de 108.000, de esas 108.000 las regulares fueron 39.377 exactamente, y si apreciamos la evolución que ha habido entre 2008 y 2009 vemos que estas cifras de años completos nos dan un crecimiento de 7.000 empresas más o menos hasta 2008. Es verdad que las empresas exportadoras regulares han disminuido en 260 en este periodo, en un año —2009— en que el comercio internacional sufrió un retroceso importantísimo y en el que las exportaciones españolas cayeron al 16 por ciento. Es decir, tiene cierta lógica que las empresas exportadoras caigan

en el momento en que cae el 16 por ciento del total de la exportación.

Los datos sobre 2010 especialmente debemos tomarlos con cierta precaución, creo que sería conveniente que utilizáramos periodos más largos a la hora de evaluar la evolución. Además, los datos con los que estamos trabajando incluso de 2009 son aún provisionales, no son definitivos, y el número de empresas exportadoras regulares y estables es lo que a nosotros nos interesa más. En el primer semestre de este año hay 76.800 empresas que han realizado operaciones de exportación, pero, como digo, estamos hablando de un semestre exclusivamente y debemos esperar a tener los datos del año completo para poder intentar deducir alguna tendencia o sacar alguna conclusión sobre el aumento o la reducción del número de empresas exportadoras. Se ha referido también a que esta actividad está excesivamente concentrada en las mayores exportadoras. Efectivamente, tenemos un buen número de empresas que exportan mucho y el porcentaje de empresas exportadoras regulares sobre el total de empresas industriales, que es importante, ha aumentado a un 41 por ciento durante el último año. A lo largo de este último año se ha reducido el número de empresas en algún caso, pero se ha conseguido una evolución hacia mayores niveles de exportación, es decir, las empresas que exportan, exportan más en general.

En cuanto a los comentarios sobre esta y otras cuestiones del señor Erias, del Grupo Popular, que me preguntaba por la remodelación de la estructura del propio ministerio, usted conoce que la eliminación de algunas secretarías de Estado responde a la decisión del Gobierno de reducir algunos niveles de altos cargos de la Administración. En el caso del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio contábamos con cuatro secretarías de Estado, como el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, y se decidió que una de las cuatro secretarías de Estado de cada uno de los dos ministerios debería suprimirse, lo cual daba lugar a una reorganización. Decía usted que se ha elevado el rango del comercio exterior a secretaría de Estado. Sí, existía ya una secretaría de Estado de Comercio que se ocupaba del exterior y del interior y el rango para el comercio exterior ya existía, lo que pasa es que lo compartía con el de comercio interior. Comercio interior, como sabe, después de esta remodelación, ha pasado a formar parte de la Secretaría General de Turismo y de Comercio Interior. Para mí el principal argumento a la hora de decidir qué áreas del ministerio cuentan con secretaría de Estado y qué áreas del ministerio cuentan con secretaria general tiene que ver con las competencias exclusivas. Como conocen, en materia de energía, telecomunicaciones y comercio exterior, las competencias son exclusivas, y en el resto de ámbitos del ministerio —industria, turismo o comercio interior—, las competencias son compartidas con las comunidades autónomas. Por tanto la estructura del minis-

terio refleja las competencias en las distintas materias de que se ocupa.

Me preguntaba cuáles son las políticas prioritarias a implementar en esta legislatura, cuáles son los objetivos concretos y con qué recursos contamos. Podría estar un largo rato hablando, pero muy brevemente le comentaré que en principio seguimos intentando que cada vez haya más empresas que exporten, que cada vez sean más estables y que cada vez exporten más. Esto lo seguiremos impulsando a través de nuestras políticas de iniciación a la exportación. También queremos que nuestras empresas exporten cada vez a más mercados y que se reduzca —luego entraré en el tema del mercado único de la Unión Europea— nuestra dependencia excesiva del mercado de la Unión Europea para que aumentemos nuestra proporción de exportaciones a países terceros. Eso lo haremos a través de distintos medios: la política comercial de la Unión Europea, con la apertura de mercados, y la promoción básicamente a través del ICEX. Necesitamos también aumentar el valor añadido de nuestras exportaciones. Queremos potenciar sobre todo aquellos sectores en los que el éxito de sus ventas no depende de los costes o del bajo precio sino de otros atributos de la competitividad como pueden ser el diseño, la marca, la tecnología, la imagen, etcétera. Para eso estamos trabajando con planes específicos en sectores específicos.

Queremos aumentar la atracción de inversión exterior directa. Como le he dicho, en los datos que tenemos de los primeros meses de este año hemos apreciado un 14 por ciento más de demanda de información de potenciales inversores extranjeros en España. La recuperación que se está produciendo en el flujo de inversiones directas en el mundo también debemos aprovecharla en esta materia. Queremos mejorar la imagen de nuestros bienes y servicios —y de nuestras empresas en general— en el exterior, lo cual haremos a través de distintas actividades que ya estamos realizando en el ICEX, reforzándolas con algunas actividades específicas como el Plan Made in Spain, Made by Spain, que pretende elevar el nivel de percepción y la imagen positiva de nuestras empresas y de nuestros sectores en el exterior, del Made in. Por último, como ya he dicho, queremos insistir en algo a lo que después me referiré más en detalle, que es la coordinación con las distintas instituciones, entidades públicas y privadas con las que compartimos labores de apoyo a la internacionalización de nuestro país. En cuanto a los recursos, utilizaremos los que el Parlamento nos apruebe en las próximas semanas o meses intentando utilizarlos de la manera más eficiente posible.

Me preguntaba qué tienen que hacer nuestras empresas para salir al exterior. Hay un gran número de empresas en diferentes estadios del proceso de internacionalización. Pensamos que con el programa Aprendiendo a exportar y el PIPE tenemos bien cubierta la función de iniciación a la exportación. Debemos llamar la atención de las empresas españolas sobre la nece-

sidad de exportar —no ya de la importancia, sino de la necesidad— para sobrevivir en el mercado global. Por tanto vamos a seguir insistiendo mucho en esto en colaboración cada vez más estrecha con las instituciones con las que compartimos estas actividades de iniciación: autonómicas, Cámaras, etcétera. Para las empresas que están en un estadio más adelantado en el proceso de internacionalización debemos mejorar y elevar el valor añadido de nuestro asesoramiento, lo cual estamos haciendo tanto a través de programas específicos en el ICEX y en la secretaría de Estado como con la implantación de los servicios personalizados en la red de oficinas económicas y comerciales que hemos implantado hace año y medio aproximadamente y que ofrecen a los exportadores españoles un servicio a la carta sobre sus necesidades de pago y de asesoramiento para la internacionalización, exportación o inversión en ese mercado. Pensamos que cada vez debemos ir hacia un modelo de asesoramiento más sofisticado a medida que nuestras empresas están avanzando en el proceso de internacionalización de nuestra economía. También necesitamos más coordinación con otras entidades —como he dicho, luego entraré más a fondo en este tema—. Debo decirle que en los últimos meses estamos notando un aumento del interés de nuestras empresas por el asesoramiento en materia de internacionalización, que no es ajeno a la situación del mercado nacional, en que muchas empresas han visto una oportunidad para aprovechar una cierta atonía de la demanda doméstica para intentar explorar las oportunidades de una demanda externa que está creciendo más deprisa en estos momentos.

En cuanto a las importaciones, no he hablado de ellas porque están liberalizadas; es decir, la capacidad que tiene nuestra secretaría de Estado de actuar sobre las importaciones es nula, salvo cuando son importaciones que se producen de manera ilícita o incompatible con las reglas de la Organización Mundial de Comercio, ante lo cual podemos actuar tomando las medidas necesarias pero siempre en el marco de la política comercial de la Unión Europea. Efectivamente nuestras importaciones corresponden a las decisiones de demanda exterior de nuestras empresas y evolucionan al margen de la actividad de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior. Las importaciones de productos energéticos son importantes. De hecho, si tomamos los datos del primer semestre de este año, vemos que el déficit comercial energético ha aumentado sensiblemente en el primer semestre, mientras que en volumen, en barriles o en toneladas nuestra importación de productos energéticos ha caído, pero dado que el precio del barril de petróleo ha aumentado sensiblemente durante el primer semestre de este año, nuestro déficit energético ha aumentado. No podemos hacer nada respecto a este ámbito salvo avanzar en nuestra seguridad energética siendo más autónomos en la generación de energía en nuestro país en los próximos años.

Me preguntaba también sobre el mercado único y nuestro proyecto línea abierta. Es un proyecto que tenemos en marcha hace ya muchos años con la CEOE. Como sabe, lo llevamos a cabo conjuntamente, pero está en marcha desde el final de los años noventa, es decir, que ya hemos sacado muchas oleadas de información. Es un mecanismo interesante porque colaboramos estrechamente entre las empresas y la Administración comercial para identificar y desmontar obstáculos en el mercado interior. La CEOE es la que a través de cuestionarios o encuestas solicita regularmente a las empresas españolas exportadoras al resto de los países de la Unión Europea información sobre qué obstáculos pueden haber encontrado. Las empresas responden, la propia CEOE nos informa y tenemos un equipo dentro de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior que se dedica precisamente a hacer el seguimiento de esas barreras. Algunas de estas barreras se resuelven sobre la marcha y hay otras que son difíciles de resolver. Hay algunas que se pueden resolver a través de las instituciones y foros comunitarios. Hay algunos mecanismos como el que se denomina *solve it* y otros a través de conversaciones directas con las administraciones de los Estados miembros donde existen las dificultades y hay otros que exigen cambios regulatorios en la normativa europea que son más difíciles de resolver. Existen otras muchas cuestiones que corresponden no tanto a trabas de carácter administrativo, sino que son de ámbito empresarial, es decir retrasos en los pagos de proveedores, o cadenas de supermercados alemanas que exigen requisitos superiores a los de la normativa europea de manera libre, porque son empresas privadas y pueden exigir a sus proveedores algunos criterios adicionales. Por tanto, la casuística de este proyecto línea abierta es muy amplia. Sigue en marcha y trabajamos en él conjuntamente con la CEOE.

Debo recordarle que el año pasado lanzamos una nueva iniciativa, que es la base de datos de barreras comerciales en terceros países, que es donde verdaderamente tenemos problemas. En la Unión Europea tenemos escasas dificultades. De hecho, las encuestas que realizamos en el proyecto línea abierta cada vez nos muestran que el mercado único tiene cada vez menos barreras, pero que no es un mercado único perfecto. La construcción del mercado único europeo es un proceso que sigue en marcha. Perfeccionar el mercado único es una tarea que nos llevará todavía muchos años más. A nosotros nos interesa que sea un mercado de lo más competitivo del mundo, porque el mercado interior o el mercado único europeo ya es nuestro mercado doméstico, y nuestro mercado doméstico debe ser el más competitivo del mundo. El mercado único de la Unión Europea es el campo de entrenamiento de las empresas españolas para su salida a los terceros mercados, por lo que cuanto más competitivo y mejor funcione el mercado interior, mucho mejor para la competitividad de nuestras empresas; es decir, si tienes éxito en el mercado de la Unión Europea, probable-

mente vas a tener éxito en cualquier mercado del mundo. En cuanto a terceros mercados, tenemos una base de datos que estamos elaborando también con apoyo de las empresas y de las oficinas comerciales. Se habla —no recuerdo la cifra exacta en este momento— de 250 barreras identificadas por países, en las que seguimos trabajando a través de gestiones bilaterales o a través de la Unión Europea para poder desmontarlas. Queremos que nuestras empresas encuentren los menores obstáculos posibles cuando accedan a terceros mercados.

Comentaba también que el número de exportadores se reduce. Efectivamente, según los datos que le daba, en el primer semestre ha habido una reducción y también en el año 2009, lo cual es consistente con la caída de las exportaciones, pero en paralelo a esta reducción del número de empresas exportadoras, se produce un aumento del nivel de exportación medio de las empresas, porque las empresas exportadoras son un poco más grandes. Esperamos que en el momento de la recuperación volvamos a aumentar el número de empresas exportadoras y no solo de exportadoras puntuales; lo que nos importa son las exportadoras regulares.

Decía que el sector del automóvil pierde peso en exportación. Efectivamente, en algunos meses ha perdido peso y en otros en cambio no ha perdido tanto. El otro día venía una cifra respecto a que también había habido un aumento importante de la exportación en el mes de agosto, quizá vinculado a la atonía del mercado doméstico. En cualquier caso, la capacidad de la secretaría de Estado para influir sobre las posibilidades de exportar de un sector como el del automóvil es realmente limitada.

El tema de la competitividad ha salido varias veces. La competitividad es vital para la internacionalización. Si las empresas no son competitivas no pueden exportar ni pueden invertir en el exterior, eso está claro. Necesitamos ser lo más competitivos posible para poder internacionalizarnos. Hablábamos de distintos ránquines que han surgido en los últimos meses que sitúan a la economía española en niveles que yo creo que no corresponden a nuestros niveles objetivos de competitividad internacionales. El último es el del World Economic Forum, que nos sitúa en el puesto cuarenta y tantos del ranquin mundial. La metodología de elaboración de esos informes nos permite apreciar alguna de las características y algunas de las fechas en las que se han realizado algunas de las entrevistas y algunos de los temas o sectores en los que la evaluación de nuestra situación ha sido menos positiva, lo que nos hace entender por qué en algunos casos estamos en unos niveles que no nos corresponden. En cualquier caso, nosotros utilizamos para medir nuestra competitividad normalmente dos indicadores que nos parecen bastante objetivos. Uno es la cuota de mercado mundial, que fue del 1,75 en 2009 y era del 1,75 en 2008, es decir, a pesar de la caída fuerte del comercio mundial el año pasado, hemos mantenido la cuota, no la hemos perdido. En los últimos años es verdad que hemos perdido

unas décimas de cuota, pero mucho menos de lo que han perdido otros de nuestros competidores. La irrupción de los países emergentes y especialmente de China ha hecho reducir la cuota de todo el mundo, y a nosotros nos ha afectado relativamente poco. Nosotros de 2008 a 2009 hemos mantenido el 1,75, ha habido una pequeña caída de 0,08 puntos en el primer semestre de este año y esperamos que se recupere esta cuota. Esto es lo que nos da pie para calcular si somos competitivos o no.

Un segundo indicador sobre la competitividad de la economía española nos lo da el nivel de atracción de inversiones exteriores directas. Seguimos siendo uno de los principales países en atracción de inversiones exteriores directas; somos, como he dicho en mi intervención, el séptimo país del mundo en inversión exterior directa acumulada, en *stock*, y, por tanto, es sorprendente que un país que es el séptimo en atracción de inversiones del mundo sea el 44 o el 47 en competitividad en el mundo. Me preguntaba usted qué hay que hacer para mejorar la competitividad. Pues reformas estructurales, es decir, tenemos que tener un mercado laboral que funcione mejor; tenemos que tener un mercado de servicios que funcione mejor; la trasposición de la Directiva de Servicios creo que va a tener también un impacto positivo en nuestra competitividad; tenemos que tener un sistema financiero que funcione mejor, con unas reformas, etcétera. La Secretaría de Estado de Comercio Exterior no tiene competencias para influir en las claves de la competitividad de la economía española, pero, como le digo, la competitividad es clave para la internacionalización.

Me preguntaba qué opinaba respecto a las declaraciones de Trichet sobre que pudiera sancionarse a algunos países escasamente competitivos. Entiendo que está hablando de la posibilidad de que se sancione a países que incumplan o que no cumplan criterios de crecimiento económico que se pueden derivar de la falta de competitividad. No es de mi competencia opinar sobre esas ideas, que se debatirán en su momento en los foros correspondientes.

Me preguntaba sobre la productividad. La productividad, según los datos que tenemos, ha crecido ya desde el año pasado y también durante el primero y el segundo trimestre de 2010, según los datos de contabilidad nacional. Esto es debido, entre otros factores, al ajuste fuerte que se ha producido en el mercado de trabajo. Ha mejorado también la competitividad-precio de nuestras exportaciones medida con el IPC y con los precios de exportación, según nuestros datos.

Decía que hay tres cuestiones clave, que son la productividad, la captación de inversiones y el saldo exterior. En cuanto a captación de inversiones, le diré que seguimos intentando, a través de nuestra sociedad estatal Invest in Spain, captar nuevas inversiones directas sobre todo de altos niveles de tecnología, que son en realidad las que vienen a nuestro país desde hace unos años. En cuanto al saldo exterior, como sabe usted, ha habido una

corrección muy grande como consecuencia de la caída del comercio mundial —ha caído de casi el 10 por ciento al 5 por ciento el déficit sobre el PIB— y esperamos que no aumente sensiblemente más. El año pasado el déficit comercial o el déficit exterior cayó casi a la mitad en relación con el PIB, como le digo, y este año están aumentando tanto nuestra exportación como nuestra importación, algo más nuestra exportación que nuestra importación, pero como nuestro nivel absoluto de importaciones es superior a nuestro nivel absoluto de exportaciones, un aumento similar genera un aumento del déficit, con lo que se va a producir un ligero incremento a finales de año, pero pensamos, como he dicho al principio también, que este año el sector exterior va a contribuir positivamente al crecimiento de la economía española.

Por último, el señor Lasarte, del Grupo Socialista, se ha referido a algunos de los temas de competitividad en los que yo acabo de incidir y se ha interesado por dos cuestiones específicas, las líneas en las que estamos trabajando en el ámbito del Consejo Interterritorial de Internacionalización y el impacto del Tratado de Lisboa sobre la política comercial. Sobre el primero de los temas le diré que nosotros en el mes de julio, en la reunión del consejo interterritorial presidido por el ministro Sebastián, acordamos poner en marcha un plan que se aprobaría en una reunión extraordinaria del consejo, a celebrar previsiblemente en el mes de noviembre de este año, para intentar unir fuerzas con los demás agentes que en España nos dedicamos al apoyo a la internacionalización y hemos hecho una serie de propuestas sobre las líneas en las que estamos trabajando en estos momentos, que son las siguientes.

Primero, colaborar en los programas de iniciación. Queremos compartir este objetivo de que dos mil empresas nuevas se incorporen a la internacionalización o que haya dos mil empresas nuevas exportadoras cada año. Queremos compartir este objetivo y este compromiso con los demás agentes en la internacionalización. Queremos también facilitar la interlocución, porque existe un abanico excesivamente amplio de oferta de servicios de apoyo a la internacionalización y pensamos que podemos desarrollar una sola herramienta en la que puedan entrar los exportadores y a través de la cual puedan ser redirigidos a los distintos agentes que nos dedicamos a estos temas. Queremos también cofinanciar instrumentos de promoción. Tenemos algunas experiencias ya, pero queremos cofinanciar más instrumentos de promoción entre el ICEX, las comunidades autónomas y las cámaras de comercio. Queremos coordinar y racionalizar más nuestra actuación en el exterior, donde conviven las oficinas económicas y comerciales de las embajadas de España con otras oficinas comerciales de algunas de las comunidades autónomas de España. También queremos coordinar la imagen país en grandes ferias, trabajando en una imagen más unificada de las empresas españolas en las distintas ferias que cuenten también con pabellones de comunidades

autónomas. Queremos que colaboren las comunidades autónomas en los planes Made in, Made by Spain. Queremos ayudar a buscar más financiación para las empresas a través de una colaboración entre nosotros, el ICO y las comunidades autónomas. También queremos poner en marcha un programa que nos permita incorporar la imagen positiva que han generado o que están generando los éxitos del deporte español en la proyección de la marca España. Estas son las líneas en las que estamos trabajando en estos momentos en el Consejo Interterritorial de Internacionalización y que esperamos poder concluir.

Por último, me preguntaba sobre el impacto que ha tenido el Tratado de Lisboa sobre la política comercial. Debo decirle de manera muy resumida que ha tenido un impacto importante básicamente en dos ámbitos. El primero es que las inversiones pasan a formar parte de la política comercial común. Hasta ahora las inversiones y las competencias sobre inversiones directas residían en los Estados miembros, y a partir de la entrada en vigor del Tratado de Lisboa forman parte de la política comercial exterior común. El efecto más claro de esta nueva competencia es que los Estados miembros ya no firmarán en el futuro nuevos acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones, porque esto pasa a formar parte de la política comercial europea. Por tanto, a lo largo de los próximos años los proyectos, los acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones —Appri, como los llamamos—, serán sustituidos progresivamente por acuerdos de protección de inversiones de cobertura europea. Quizás el segundo gran efecto que ha tenido el Tratado de Lisboa ha sido la incorporación del Parlamento Europeo. Toda la normativa y legislación en materia de política comercial en el futuro de la Unión Europea debe aprobarse por el procedimiento legislativo ordinario o codecisión, en el que el Parlamento junto con el Consejo deberá aprobar todas las normativas en el futuro. Esto lo que hace es ampliar sensiblemente el papel del Parlamento Europeo en materia de política comercial y, por tanto, es una nueva forma de trabajar en la que nosotros hemos empezado ya porque fuimos el primer país que ostentó la Presidencia de la Unión Europea con las nuevas reglas del Tratado de Lisboa.

Muchas gracias por su interés otra vez y por sus buenas palabras.

El señor **PRESIDENTE**: Un pequeño turno de aclaraciones y cerramos la sesión. Tiene la palabra el señor Erias.

El señor **ERIAS REY**: Señor secretario de Estado, sin ánimo de polemizar porque no es hoy el día, en todo caso, los parlamentarios tenemos la obligación de analizar el presente sobre la base de las fuentes estadísticas disponible. No nos mande usted que hagamos historia económica, eso se lo dejamos a los académicos. Noso-

tros estamos aquí para analizar el presente y usted debe respondernos sobre la base de los datos del presente. Por eso yo le preguntaba cosas muy concretas. Si yo le pregunto sobre la productividad y usted quiere hablarme de la productividad aparente, hábleme de ella; si me quiere hablar del impacto que han tenido las reformas del trabajo, dígamelo, pero no pase por encima como si esto algo fuera que no tiene relevancia. Si no hablamos de asuntos muy concretos, empresa a empresa, sector a sector, y si queremos los grandes agregados, país a país, no se puede poner en cuestión la metodología de los estudios existentes. Se puede medir de otra manera, pero no es muy propio ponerlo en cuestión cuando resulta que eso no nos favorece. Los datos están ahí. Debemos de intentar mejorar esa situación en la cual nos colocan esos datos sobre la base de una metodología que está discutida en el ámbito propio del que elabora esa base de datos. Lo demás no es adecuado, porque si no vamos a tener que poner en cuestión todo lo que tenemos. Usted ya dijo que había ahí una ruptura histórica por ejemplo en una serie de inversiones directas exteriores. Siempre hay que tener en cuenta las circunstancias que se van dando en cada caso y ponerlas de manifiesto, porque es verdad que si no hay una homogeneidad entre unos datos y otros, la posibilidad de comparación en este caso ya sobra.

También me gustó que nos dijera usted que el tamaño importa en las exportaciones. Si esto es así, bienvenido sea al club del tamaño. Yo creo que no. Lo digo por mí, por mi tamaño y también por el volumen. **(Risas.)** Quiero decirle que la estrategia de nuestro comercio exterior y la internacionalización de nuestra base productiva deben ser para la pequeña y mediana empresa. Las grandes empresas no les van a pedir ustedes asesoramiento. Ellas tienen sus estrategias y sus departamentos realizan investigación y desarrollo. Quienes tienen necesidad auténtica es ese amplio número de pequeñas y medianas empresas que como bien usted ha apuntado ven en el escenario internacional una posibilidad para relanzar su capacidad productiva. En todo lo demás, bien entendido que creo que compartimos más de lo que disentimos, le pediría que aplicara un poquito de autocrítica porque estos resultados son fruto de una política. Estamos en este momento porque la política ha producido esos resultados, no porque tengamos enemigos en el resto del mundo que desarrollan estrategias para que España se sitúe en el puesto 42, en vez de en el 39. Había veces que se situaba en el 23 y también tendría que ver con algo.

Muchas gracias y le deseo lo mejor.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Lasarte, para un breve turno.

El señor **LASARTE IRIBARREN**: Solo quiero recalcar lo que decía en mi intervención y es que efectivamente metodologías distintas pueden dar resultados distintos. Entonces lo que hay que ver es la coherencia

de la metodología y las series históricas. No es una cuestión de historia económica; es una cuestión de coherencia económica. A mí me resulta chocante e incoherente, y además coincido con la reflexión que ha hecho el secretario de Estado, que el sexto o séptimo país del mundo en captación de inversiones directas, de las cuales más del 95 por ciento llega de entre los países del mundo más desarrollado, o que la octava o novena potencia del mundo a nivel económico tenga un nivel de competitividad que le sitúe en el puesto 42. Eso es incoherente en mi humilde opinión, porque no tiene lógica económica, aunque sí que puede ser cuestión metodológica. Hay encuestas o sistemas de información que se basan por ejemplo en la opinión de empresarios la cual es muy respetable pero es subjetiva. Es una subjetividad y eso dará lugar a un resultado diferente a otro. Le agradezco que seamos coherentes desde el punto de vista del análisis de la información exclusivamente.

Gracias por la información.

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

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO EXTERIOR** (Bonet Baiget): En primer lugar, brevemente, quiero agradecer a S.S. sus comentarios. No sé si debemos hablar solo sobre los datos del presente. Muchas veces los datos del presente reflejan la evolución de los dos o tres últimos años, por lo que me he permitido darles algunos datos más para explicar cómo habíamos llegado a donde estamos.

En cuanto al tema de la productividad, entiendo que es el PIB por hora trabajada. La contabilidad nacional nos está diciendo que ha mejorado en los últimos trimestres. Esos son los datos que tenemos. Lógicamente, como le decía, eso está influido por el ajuste del empleo, porque se reduce el número de horas trabajadas.

En cuanto a la metodología de los estudios, en los últimos meses han salido tres estudios sobre el ranquin de competitividad: el Doing Business, del Banco Mundial, el del World Economic Forum, Foro Económico Mundial, y el de IMD. En los dos primeros hemos bajado unas posiciones, en el IMD España ha subido varias posiciones. Es decir, los estudios tienen metodologías muy diferentes y en algunos casos las posiciones suben y en otros bajan. No quiero ser autocomplaciente en esta situación, pero después de varios años de seguir un poco de cerca estos estudios, creo que ni debemos alegrarnos tanto cuando subimos puestos en los ránquines de competitividad ni debemos entristecernos tanto cuando parece que los hemos bajado. Para mí lo relevante es la cuota de mercado. Si fuéramos la mitad de competitivos que hace diez años, tendríamos la mitad de cuota de mercado mundial que hace diez años. Como seguimos manteniendo más o menos la misma, entiendo que a pesar de que la competitividad-

precio a nivel sobre todo de la Unión Europea, por nuestro aumento de inflación superior al del resto de nuestros socios, ha ido teniendo un impacto lógicamente sobre nuestra competitividad-precio, a nivel global el impacto en nuestro nivel de competitividad no es tan grande.

En cuanto a la importancia de las pymes, no puedo estar más de acuerdo. Le diría que el 99 por ciento de nuestros clientes de la secretaría de Estado son pymes. Nosotros tenemos menos relación con las grandes

empresas y el ICEX trabaja casi exclusivamente con pymes, ese es nuestro mercado y ahí es donde tenemos que dirigir todos nuestros esfuerzos.

El señor **PRESIDENTE:** Muchas gracias, señor Bonet, por su presencia en esta Cámara. Sabe que cuando quiera puede volver.

Se levanta la sesión.

Eran las once y cincuenta minutos de la mañana.

Edita: **Congreso de los Diputados**

Calle Floridablanca, s/n. 28071 Madrid

Teléf.: 91 390 60 00. Fax: 91 429 87 07. <http://www.congreso.es>

Imprime y distribuye: **Imprenta Nacional BOE**

Avenida de Manoteras, 54. 28050 Madrid

Teléf.: 902 365 303. <http://www.boe.es>



Depósito legal: **M. 12.580 - 1961**