

CORTES GENERALES

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

Sesiones informativas de Comisiones

Acta taquigráfica de la sesión celebrada por la

COMISION DE COMERCIO Y TURISMO

**el martes 26 de junio de 1979, con asistencia del
señor ministro (García Díez).**

Se abre la sesión a las cinco y diez minutos.

El señor PRESIDENTE: Señores Diputados, el orden del día comprende, en primer lugar, una sesión informativa con el señor Ministro de Comercio y Turismo, que nos acompaña hoy; en segundo lugar, el nombramiento de la Ponencia para informar el proyecto de ley sobre régimen jurídico de control de cambios, que fue un proyecto remitido durante la anterior legislatura y cuya vigencia se ha mantenido por el Gobierno en la presente; y, en tercer lugar, la toma en consideración de la proposición de ley presentada por el Grupo Parlamentario Socialista del Congreso, sobre derogación del Real Decreto 762/74 de 4 de abril, de desarrollo de las normas reguladoras del régimen de economatos laborales.

El primer punto que corresponde examinar es la sesión informativa con el señor Ministro de Comercio y Turismo. Estas sesiones, como ustedes saben, se realizan por expresa petición del Gobierno, que desea informar a cada una de las Comisiones de los proyectos de cada uno de los ramos de la Administración, para su desarrollo durante la presente legislatura, en cuya proyección también debo decir han concurrido en criterio conforme los Grupos Parlamentarios que han mantenido expresamente el deseo de que, durante estas sesiones, se pueda efectuar no sólo la exposición por parte del representante del Gobierno, sino también la exposición de sus propios puntos de vista a través de las preguntas.

Quedará articulada la sesión, de acuerdo con otras desarrolladas en las actuales Cortes, a través de la exposición que el señor Ministro efectuará en primer lugar; luego, tendremos una interrupción breve, durante la cual los Grupos podrán depositar las preguntas que deseen efectuar al señor Ministro y, por último, se realizará la contestación a las mismas.

Cedo, en consecuencia, la palabra al señor

Ministro de Comercio y Turismo, señor García Díez, que hará una exposición de la política de su Departamento en los dos ramos de Comercio y Turismo.

El señor MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO (García Díez): Señor Presidente, señores Diputados, pienso yo que para tratar de organizar la exposición que sobre la política de mi Departamento voy a tener el placer de hacerles, es bueno sistematizar el tema de esta exposición en tres grandes apartados: lo que hace referencia al sector exterior y a la balanza de pagos; lo que hace referencia a la política de comercio interior y, finalmente, los aspectos esenciales de la política turística.

Empezando por el sector exterior, es conveniente, creo yo, definir en primer lugar cuáles son los objetivos de nuestra política en este terreno. El objetivo esencial es lograr que la balanza de pagos no sea un estrangulamiento del proceso de crecimiento de nuestra economía y se convierta, por el contrario, en un elemento generador de empleo y de actividades económicas, y el segundo objetivo, un objetivo en alguna medida instrumental a éste, es lograrlo en un contexto muy determinado, un contexto que maximice el grado de libertad de los agentes económicos y minimice la intervención estatal en la toma de decisiones de estos agentes económicos.

Y esto por dos razones. Una primera porque pensamos que nos llevará a una economía de funcionamiento más eficaz del que tendría una economía, en este sector, intervenida y, en segundo lugar, porque en todo lo que se refiere a nuestro sector exterior tenemos un objetivo ya definido y aceptado por todos los Grupos políticos con representación parlamentaria, que es la adhesión de nuestro país a las Comunidades Europeas. Y ciertamente esto nos da el modelo de regulación y de funcionamiento del sector exterior hacia el que estamos avanzando.

¿Cuál es la situación en la que estamos en este momento con relación a estos objetivos? Sin duda, en 1978 y también en 1979 y en una visión a corto plazo, el sector exterior no está siendo un estrangulamiento a nuestro proceso de desarrollo sino que, por el contrario, se ha mostrado en 1978 como un importante sector generador de crecimiento económico. Durante 1978 hemos registrado un crecimiento muy rápido de la exportación y un crecimiento lento, o incluso muy lento, de la importación, que han permitido alcanzar unos grados, no de equilibrio, porque nuestra balanza comercial está todavía lejos de él, pero sí de cobertura de las importaciones por exportaciones, muy altos. En 1978 nuestra exportación en pesetas ha crecido en un 29 por 100. Es muy difícil hacer de una forma precisa la conversión de este crecimiento monetario en un crecimiento real, pero, según nuestras estimaciones, podríamos pensar que en términos reales nuestra exportación ha estado creciendo entre un 10 y un 12 por ciento, algo en alguna medida sorprendente si tenemos en cuenta que nuestros mercados han tenido un crecimiento mucho más lento que este 10 ó 12 por ciento y que se explica sin duda, por un lado, por ganancias importantes de competitividad como consecuencia de la devaluación del 77 y, por otro lado, porque, ante una situación de atonía de la demanda interna, las empresas se han visto forzadas y han tenido una necesidad grande de exportar.

Como simultáneamente la importación en pesetas ha crecido en un 6 por ciento, lo que, probablemente, quiere decir un crecimiento en términos reales negativos del orden del 3 ó el 4 por ciento, hemos llegado a unos niveles de cobertura en balanza comercial del orden del 70 por ciento.

Simultáneamente a este buen comportamiento de la balanza comercial, otros factores de la balanza de pagos: dentro de la propia balanza corriente, el sector turismo, y, dentro de la balanza por cuenta de capital, la fuerte entrada de inversiones extranjeras, y al mismo tiempo el intenso recurso de las empresas españolas de la financiación exterior, nos han llevado a un saldo global de balanza básica de unos 3.300 millones de dólares, que se ha reflejado en un aumento muy importante de nuestra reserva de divisas.

En los primeros meses de 1979 esta tenden-

cia ha seguido manteniéndose. En los cuatro primeros meses del año —de cuyos datos disponemos— la exportación ha crecido en pesetas en un 17 por ciento, pero como consecuencia de las variaciones en el tipo de cambio; esto ha supuesto un crecimiento en dólares mucho más fuerte, de cerca del 35 por ciento, y la importación ha crecido en pesetas algo menos del 7 por ciento. El grado de cobertura ha seguido aumentando.

Esto nos está planteando problemas. Problemas que se centran básicamente en las dificultades de mantener adecuadamente el control monetario cuando el sector exterior se convierte en un elemento muy expansivo del crecimiento de las disponibilidades líquidas. Esta situación, que con unos objetivos monetarios fijos se convierte en una presión sobre el crédito al sector privado, hemos tratado de aliviarla en alguna medida mediante la serie de decisiones tomadas en el mes de abril y que de alguna forma tratan de limitar este comportamiento expansivo del sector exterior. Medidas que afectan, sobre todo, a una mayor libertad de importación y a la imposición de ciertas trabas a la capacidad de endeudamiento externo de las empresas españolas.

Sobre esta situación y sobre estas medidas a muy corto plazo, habría que proyectar lo que va a ser y lo que está siendo la política del Departamento, con una óptica que es, al mismo tiempo, a corto plazo, pero que no olvida el medio y largo plazo y, sobre todo, no desatiende este objetivo fundamental de la entrada de España en el Mercado Común.

Yo comenzaría por enfocar los puntos en los que esta actuación política puede centrarse sobre nuestra política de exportación. Nosotros pensamos que este país va a necesitar mantener unos crecimientos fuertes de la exportación cara a un futuro en este momento ilimitado; primero, porque pensamos que cuando nuestra economía empiece a marchar a un ritmo más fuerte, empezaremos a ver una tendencia al deterioro de esta mejora de la balanza comercial y de la balanza corriente; segundo, porque, como les decía al principio, la política de exportación hay que contemplarla no sólo como un elemento básico de balanza de pagos, no sólo como un elemento financiador de los pagos que nos vemos forzados a hacer en el sector exterior, sino también como un elemento de creación de empleo y de actividad.

En abril de 1978 mi Departamento elaboró y presentó al Gobierno —y fue aprobado por el mismo y expuesto en una reunión informativa de esta Comisión— un plan de medidas de apoyo a la exportación. En materia de política exportadora hoy nos movemos en el dietario de aquel plan de medidas, que se centraba básicamente en lo que son los elementos sobre los que desde la actuación administrativa se puede apoyar la exportación: financiación, promoción y tratamiento adecuado de la fiscalidad y que tenía, como telón de fondo, al mismo tiempo, una política comercial de apertura de nuevos mercados y de penetración en nuevas áreas.

En cuanto a financiación, el objetivo que nosotros expresábamos en el plan de exportación aprobado en abril del año pasado tendía a lograr que en ningún momento, y como había ocurrido en determinados instantes de los años 1976 y 1977, la exportación se viera agobiada por dificultades de financiación. Se preveía una cifra total de financiación a la exportación de 120.000 a 125.00 millones de pesetas, y hoy, con los resultados del año ya cerrado, vemos que alcanzamos una cifra en torno a los 105.000 millones de pesetas, que fue suficiente para atender a las necesidades de nuestra exportación. Cara a 1979, pensamos que hay que seguir asegurando el mantenimiento de una cantidad suficiente de financiación, y pensamos también que este mantenimiento está asegurado a través de los distintos cauces que existen a disposición del Gobierno: por un lado, una adecuada dotación de crédito oficial. La dotación para 1979 será de 50.000 millones de pesetas. Por otro lado, el juego del coeficiente de exportación de la Banca privada, y también —y ésta fue la gran innovación de 1978 y la que nos permitió resolver los problemas financieros que hubieran podido plantearse— mediante el juego del coeficiente de las Cajas de Ahorros.

Asegurada la financiación, el segundo terreno importante de actuación es el de la promoción, una promoción que tiene como canales fundamentales la ampliación de nuestra red de oficinas comerciales, la dedicación de recursos públicos a la financiación de ferias en el exterior y, también, una serie de otras actuaciones de promoción pública, misiones comerciales y gastos de penetración en los mercados.

En 1979, y descontando los gastos de oficinas comerciales, tendremos disponibles para

esta finalidad 1.300 millones de pesetas, que estamos dirigiendo de una forma importante, sobre todo, a la tarea de realización de ferias. Hemos visto que aquí hay un campo no suficientemente explotado, que parece mostrar una alta rentabilidad, dentro de lo difícil que es medir a corto plazo la rentabilidad de este tipo de acciones, y que se ha estructurado durante los últimos meses sobre una política general de ferias y la realización puntual de grandes ferias en mercados que pensamos requieren una mayor apertura.

Junto a esta tarea de promoción, quedaría como tercer área el área de fiscalidad, donde nos comprometíamos, en el plan de medidas de apoyo a la exportación, a reducir al máximo el periodo de cobro de la desgravación fiscal, elemento muy importante en la formación de la cuenta de resultados de las empresas exportadoras, que estaba mostrando, a mediados del año pasado, unos periodos de pago muy largos, excesivamente largos, que estaban, de hecho, obligando a las empresas exportadoras a financiar una parte importante de sus propios resultados por este camino. Gracias a los esfuerzos de la Dirección General de Aduanas, aunque el problema no esté plenamente resuelto, se ha conseguido llegar en este momento a una media de retraso en los pagos que estará en torno a los dos meses, que está muy cerca del objetivo inmediato. Pensamos que con el sistema que nosotros tenemos de devolución de impuestos es imposible reducir por debajo de un mes el plazo de cobro y, por tanto, nos hemos ido acercando sustancialmente a ello, pero, por supuesto, no hay que ocultar que uno de los grandes problemas de ajuste de nuestra política de exportación está precisamente en el terreno de la fiscalidad, y más concretamente en el proceso de adaptación del actual sistema de impuestos en cascada al futuro y previsto sistema de impuestos sobre el valor añadido. El paso al impuesto sobre el valor añadido, ciertamente, eliminará este problema de retrasos al que me estaba refiriendo, pero también puede plantear algunos problemas de ajuste a las empresas en la medida en que se produzcan divergencias entre la aportación a sus resultados de la desgravación fiscal actual y del nuevo impuesto sobre el valor añadido.

Finalmente, como telón de fondo sobre el que tiene que moverse nuestra política de exportación y de comercio en general, está nuestra

actuación en materia de política comercial. Seguimos una línea de liberalidad y apertura de nuevos mercados y de presencia en áreas en las cuales hasta ahora la exportación española había estado poco presente.

Yo diría que en estos momentos nuestros esfuerzos se están centrando, por un lado, en determinados países del área americana, donde por razones diversas —y en gran medida políticas— nuestra presencia era poco importante: Venezuela y Méjico. Por otro lado, en una mayor presencia también en los mercados africanos y en los mercados de Oriente Medio. Y como tercer campo, todavía muy poco explorado, todavía muy virgen y en el cual es evidente que tenemos que comenzar ya a realizar esfuerzos, el área de Extremo Oriente; un área de rápido crecimiento y donde la presencia española hasta ahora ha sido mínima.

Al servicio de estos objetivos y siguiendo también lo que comprometíamos en el plan de fomento a la exportación, se han abierto durante 1978 seis nuevas oficinas comerciales; se abrirán en 1979 cuatro o cinco nuevas oficinas y continuaremos con este plan de apertura hasta 1980.

Si pasamos ahora al otro aspecto de nuestra balanza comercial, la importación, diríamos que aquí nuestros objetivos se centran en ir a unos esquemas que sean compatibles con los que van a regir en España cuando nuestro país sea miembro del Mercado Común. Y en esta dirección han ido las recientes medidas de liberalización de importaciones industriales, las rebajas arancelarias, que en estos momentos estamos manteniendo con carácter coyuntural hasta comprobar los efectos que han producido y, por lo tanto, la conveniencia o no de convertir en permanente una parte de esta rebaja.

Finalmente, el comienzo de la eliminación del comercio de Estado. El comercio de Estado es una reliquia de tiempos pasados y es una reliquia incompatible con los compromisos que asumiremos a nuestra entrada en la Comunidad, e incompatible también con un funcionamiento eficaz de la economía y, probablemente, con una defensa eficaz de nuestra producción agrícola.

La eliminación del comercio de Estado supone el comienzo del proceso de desaparición de la agencia responsable de la realización de este comercio de Estado: la Comisaría de Abastecimientos y Transportes.

Es nuestro propósito presentar al Gobierno para su aprobación y posterior remisión a estas Cortes, en el curso de este verano, un proyecto de ley por el cual se abre el proceso de liquidación de la Comisaría de Abastecimientos y Transportes. Y es nuestro propósito, también, el comenzar simultáneamente a ir eliminando el comercio de Estado producto por producto, de tal forma que, en un período que deseáramos no superior a los dos años, los mecanismos del comercio del Estado hayan sido sustituidos por mecanismos más libres, en los cuales la protección no se encomiende a la decisión administrativa, sino al juego de calendario de importación, derechos reguladores y derechos compensatorios.

Pero importación y exportación no hacen toda la balanza de pagos. Tenemos también una serie de intervenciones administrativas, sobre todo lo que son nuestros pagos corrientes y sobre todo lo que es la balanza de capital en los cuales pensamos que también es importante un proceso de acomodación. Nosotros pensamos iniciar, en un período muy corto también, este proceso de acomodación, en primer lugar y en lo que a los pagos corrientes se refiere, mediante una mayor libertad y una ampliación de los techos hoy existentes en materia de pagos por viajes y turismo. Y pensamos seguir adelante este proceso en la enorme diversidad de los pagos corrientes que hoy existen, en los cuales hay una cantidad importante de trabas administrativas, y de limitaciones administrativas, en los pagos por algún aspecto ligado a la tecnología, no por lo que es estrictamente tecnología. Y también, en el terreno que ya son movimientos de capitales por una mayor libertad en la inversión española en el extranjero.

Pensamos que una forma de consolidar nuestra actuación exportadora y una forma de asegurar a largo plazo la permanencia de las empresas exportadoras españolas en mercados que pueden irse cerrando como consecuencia de la aparición de producciones competitivas, debe lograrse precisamente a través de esta mayor facilidad a la inversión española en el extranjero, no a la inversión especulativa, pero sí a aquella directamente ligada a actividades productoras, a actividades exportadoras o también a actividades tendentes a asegurar el suministro de las materias primas que nuestra economía necesita para un correcto funcionamiento.

Esto, señoras y señores Diputados, resumiría en líneas muy generales nuestra posición y nuestras líneas de actuación en materia de sector exterior.

Si pasamos ahora al sector interior, comenzaría por definirles de nuevo, dentro de lo que nosotros pensamos que debe ser un marco de libertad y de claridad, nuestra actual legislación. Nuestra legislación es a veces poco libre, excesivamente administrativa, excesivamente intervencionista, pero es casi siempre enormemente confusa. Dentro de este marco, pues, hay que buscar un mercado eficaz en el cual el consumidor sea atendido en condiciones de precio, de calidad y de comodidad adecuados, y al mismo tiempo el productor y el distribuidor sean eficaces y adecuadamente remunerados.

¿Cuáles son nuestras principales líneas de actuación en este sentido? En primer lugar, hay que hacer referencia a lo que marcan las grandes líneas que en este momento estamos aplicando: en julio del año pasado, se aprobó por el Gobierno un plan de reforma de las estructuras comerciales, que se centraba en dos líneas fundamentales: de un lado, una actuación en las relaciones origen-destino, y de otro lado, el intento de facilitar y estimular la reforma del comercio ya establecido.

En primer lugar, y en lo que a la relación origen-destino se refiere, era nuestro compromiso, y la línea en la que hemos seguido y tratamos de seguir trabajando, la de permitir primero una máxima participación de los productores en los procesos de distribución. Después, acortar los canales de distribución eliminando la presencia de intermediarios cuando éstos resultan innecesarios para un adecuado funcionamiento del proceso de distribución; en tercer lugar, y consecuencia de lo mismo, crear lo que en el argot de la profesión se ha dado en llamar canales paralelos de comercialización, que permitieran este acercamiento productor-consumidor mediante la eliminación de la obligación tajante de paso por los mercados centrales.

Nuestro instrumento fundamental en la aplicación de esta política es la empresa nacional MERCASA, que yo encontré con graves problemas empresariales y con graves problemas de definición de objetivos. Graves problemas empresariales porque MERCASA era una empresa que perdía dinero, y graves problemas de

definición de objetivos porque, en el pasado, la actuación de MERCASA se había centrado, en un grado enormemente intenso, en los aspectos físicos de la mejora de la comercialización mayorista, en la creación de grandes y cómodos mercados centrales.

Sobre esta situación de partida hemos pretendido actuar, en primer lugar, convirtiendo MERCASA en una empresa, si no rentable, que por lo menos no tenga pérdidas, y ya en 1978 hemos conseguido equilibrar su cuenta de resultados. Esto no es más que un primer paso, porque el paso siguiente es lograr que tampoco tenga pérdidas, que también estén equilibrados los distintos «Mercas», en los cuales Ayuntamientos y MERCASA participan. Al mismo tiempo, hemos tratado de revisar la filosofía de construcción física, que había imperado en MERCASA. El Plan MERCASA que nosotros recibimos contemplaba la construcción de diecinueve mercados centrales, cuyas obras estaban prácticamente iniciadas ya y en distinto grado de realización. Nosotros pensamos que aquí debe terminar la red MERCASA en el sentido en el que se le entendía en el pasado y que ya no debe irse a la creación de más «Mercas», pues estos diecinueve cubren prácticamente todos los grandes centros de consumo de nuestro país. Pero pensamos, al mismo tiempo, que habría que entrar no ya en la construcción de mercados bien hechos que aliviaran a las ciudades de problemas urbanísticos y de higiene, sino que habría que entrar también en lo que es el auténtico problema de comercialización: por un lado, mediante la racionalización del funcionamiento de los «Mercas» en que ahora estamos, y también, mediante revisión de unas tarifas que son las que hacen no rentable a muchos «Mercas»; y, en tercer lugar, abriendo la actuación de MERCASA a nuevos terrenos hacia este fomento del contacto directo origen-destino, y sustituyendo también la filosofía de la unidad alimentaria como mercado central por la creación de polígonos de distribución que atendieran a zonas de alta densidad de población donde no está justificada la creación de un mercado central.

En este momento, creemos que se pueden citar como ejemplos de esta línea de actuación algunas experiencias-piloto interesantes. En primer lugar, y en el terreno hortofrutícola, nos dimos cuenta que los llamados «situados» de

productos que existían en los distintos mercados centrales no cumplieran, realmente, el papel que se había pensado en su día que cumplieran, de proporcionar el lugar de presencia en el mercado central del producto. Estos «situados» eran simples espacios físicos a los cuales el productor podía acudir, pero un productor no organizado, que no tiene una oferta variada y constante a lo largo del año, acude sólo desde el entorno muy próximo a las ciudades a vender durante uno, dos o tres días, pero no se convierte en productor habitualmente presente en el mercado.

Para lograr esto es necesario disponer de una oferta importante y, sobre todo, variada, que cubra aceptablemente las necesidades del detallista. Hemos puesto en marcha una experiencia consistente en crear empresas de ámbito comarcal que reúnan a organizaciones de productores capaces de aportar una cierta oferta adecuada en cantidad y en variedad y unificadas en esta experiencia piloto bajo la gestión de una sociedad gestora de ámbito nacional, que permita llevar este producto con carácter permanente a los distintos mercados centrales.

Cumplidos ya los trámites de constitución de estas sociedades, esperamos que en el curso de este mismo verano empiece a funcionar esta experiencia piloto, tanto con la presencia de los productores en los mercados centrales como también con contactos distintos entre consumidor y cadenas de detallistas que requieren, para llegar a contratos estables, que se les garantice —como les indicaba— cantidad y variedad.

En segundo lugar, y en el terreno de los productos cárnicos, estamos realizando en Merca Barcelona y Merca Zaragoza una experiencia en alguna forma similar: la creación de salas de despiece construidas por MERCASA y puestas a disposición de las asociaciones de ganaderos, básicamente de las provincias de Huesca y Zaragoza, donde éstos puedan estar presentes con una oferta continuada y regulada de carne. Pensamos que si esta experiencia tiene éxito, y es una experiencia que deberá funcionar en otoño, podrá irse luego progresivamente extendiendo a otros mercados centrales, bien con unos impulsos directos de la Administración, de MERCASA, o bien por un impulso de los propios productores sobre la base de las enseñanzas de la experiencia piloto que se va a hacer en Zaragoza y Barcelona.

Y, finalmente, para acercar al detallista y al consumidor todo el proceso de comercialización en mercados centrales, estamos avanzando en la utilización de lo que se llama en los distintos mercados centrales las zonas de actividades complementarias, aquellas disponibilidades que tenemos en este momento de espacios y servicios en el entorno de los «Mercas» bien comunicados, cercanas a mercados centrales y en las cuales pueda montarse una pluralidad de forma de actuación de detallistas y consumidores: centrales de compras, «cash and carry», centros de distribución, etcétera.

La segunda parte del programa de Reforma de Estructuras Comerciales se centraba en el comercio establecido: la necesidad de convertir un comercio anticuado, atomizado y mal remunerado en un comercio moderno. Para esto nos hemos dado cuenta de que es bueno funcionar en un marco de libertad, pero que este marco de libertad puede ser injusto para el comerciante ya establecido si no recibe del sector público alguna ayuda que le permita asumir directamente la tarea de la reforma. Y pensamos que los caminos para proporcionarle esta ayuda se centran básicamente en las disponibilidades de financiación, en una adecuada formación del comerciante y de quienes trabajan con el comerciante y también en una adecuada política de equipamientos comerciales y de urbanismo comercial.

En cuanto a financiación, en el curso del año 1979 se va a poner a disposición de los comerciantes dispuestos a asumir la tarea de la reforma aproximadamente 11.000 millones de pesetas en créditos en condiciones favorables; millones que provienen, de una parte, de dotaciones del crédito oficial a través del Banco Hipotecario; de otra parte, de los coeficientes obligatorios de las Cajas y, en una tercera parte, de un convenio entre el IRESCO, Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales, y las Cajas de Ahorros, en el cual el IRESCO asume un papel de subvencionador de intereses para que el comerciante tenga acceso a un crédito en condiciones adecuadas de plazo y de coste.

En la segunda línea, la de formación, pensamos que con los recursos disponibles para el año 1979 será posible, en el curso de 1979-1980, impartir formación a unas catorce mil personas en distintos niveles: el nivel, digamos, del escalón inferior en la actividad comercial, el dependiente, el cajero; el nivel medio, el gerente de

almacén, el director de una sucursal, y el nivel alto, el propio empresario comercial. Ya se ha llegado muy recientemente a un convenio con el INEM para organizar una parte de estos cursos, y otra parte será organizada directamente por el propio IRESCO, utilizando las Cámaras de Comercio y las entidades especializadas en este tipo de actividades existentes en las distintas provincias españolas, porque nuestro objetivo es distribuir esta tarea formativa sobre el aspecto más amplio posible de nuestra geografía, y dentro, digamos, de este programa de actuaciones que desarrollan el Plan de Reforma de Estructuras Comerciales, ligado también al tema de la financiación, pensamos que es muy importante la puesta en marcha de una sociedad nacional de garantía mutua que permita robustecer o fortalecer las posibilidades de crédito que existen a través de los canales ya mencionados con la posibilidad de utilizar otras fuentes, haciendo que el comerciante disponga de una adecuada garantía y de un adecuado aval.

Se va a constituir en el curso del mes de julio la primera de estas sociedades oficiales, digamos de promoción oficial de garantía mutua, con participación del propio IRESCO, de las Cámaras de Comercio, de la Sociedad Española de Crédito y Caución y de las Cajas de Ahorros, y con una capacidad en su momento inicial de conceder avales hasta 7.500 millones de pesetas; capacidad que irá creciendo muy rápidamente en la medida en que el número de socios puramente comerciantes de esta sociedad se vaya ampliando.

Finalmente, en materia de equipamientos comerciales, se está siguiendo una política de ayuda a los Ayuntamientos y a las corporaciones locales, por la doble vía de créditos y de subvenciones, para la creación de centros comerciales para la remodelación de mercados de barrio, de tal forma que se resuelva el problema angustioso en muchos puntos de nuestra geografía de una insuficiente dotación de equipamientos debidamente planeados, que a lo que conduce es a la proliferación de comercios excesivamente pequeños que luego plantean inmediatamente problemas de rentabilidad y de supervivencia.

La segunda línea de actuación en materia de mercado interior es el compromiso legal asumido por el Gobierno, y que tiene como fecha límite el mes de mayo de 1980, de presentación,

siguiendo el mandato constitucional, de una Ley de Comercio Interior o una Ley de Mercado.

Esta ley, en cuyo proceso de elaboración se está ya avanzando aceptablemente, tendrá como finalidad inicial el regular toda la actuación administrativa en el funcionamiento del mercado, y, por lo tanto, supondrá modificaciones de la Ley de Defensa de la Competencia en aquellos puntos donde ésta se ha mostrado poco operante, establecimiento de la base legal en la cual puede y debe apoyarse el control de precios, regulación de la intervención del Estado, como sancionador y como inspector en materia de disciplina de mercado.

Y, como segunda parte, incluirá también las medidas tendentes a regular el marco en el cual la actividad comercial debe desarrollarse. No es una ley que pretenda sustituir a nuestro actual Código de Comercio: es una Ley que busca definir básicamente, digamos, el grado de libertad de transparencia del mercado y cuáles son y pueden ser las actuaciones del Estado, de la Administración sobre el mismo.

En tercer lugar, y como tercera pieza de esta actuación en materia de comercio interior, tenemos la problemática amplia del consumidor y la defensa del consumidor. Aquí, de nuevo, hay un compromiso legal con una fecha fijada, enero de 1980, para la promulgación por el Gobierno y la presentación a las Cortes de un Estatuto del Consumidor. Un Estatuto que tiene que conocer —y digamos que ésa es la parte fácil del mismo— los derechos del consumidor, pero que simultáneamente tiene que establecer un adecuado mecanismo de garantía por estos derechos.

En contacto estrecho con las Asociaciones de Consumidores hemos estado discutiendo si el carácter de esta normativa debe ser el de una ley que descienda hasta el menor detalle o el de una ley-cuadro. La opinión general de las Asociaciones de Consumidores es la conveniencia de una ley-cuadro que luego sea desarrollada a niveles inferiores normativos.

Es cierto que aquí nos estamos moviendo en un terreno nuevo, en el cual es necesaria una adecuada flexibilidad para poder acomodar la realidad normativa a los errores y las experiencias que a la larga se vayan apreciando en este camino, porque una de las actuaciones importantes —y que tiene que ser necesariamente una

actuación detallada— es introducir unos adecuados mecanismos de control de calidad. En alguna medida, los movimientos de defensa del consumidor en nuestro país han apuntado básicamente a problemas de precios. De forma creciente, los movimientos de las organizaciones de consumidores comprenden y van derivando su actividad también hacia una adecuada protección de la calidad. En este terreno se ha reestructurado por el Gobierno la Comisión Interministerial de custodia de los temas alimentarios, y en este terreno, indudablemente, nuestro país tiene todavía que avanzar de forma muy importante. Pero, junto a las actuaciones normativas, hay también, en lo que a protección del consumidor se refiere, actuaciones que no son ya esencialmente normativas, actuaciones que van a potenciar las Asociaciones de Consumidores y que van, al mismo tiempo, a poner a disposición de estas Asociaciones en general, y del consumidor en particular, mecanismos de formación, información y asistencia técnica que les permita desarrollar adecuadamente su actividad.

Este es el papel que tratamos que cumpla el Instituto del Consumidor, papel que en el pasado ha cumplido de forma no plenamente satisfactoria, y papel en el cual, en estrecho diálogo con las Asociaciones de Consumidores (porque pensamos que éste es un terreno en el que tiene que avanzarse de la mano con las propias Organizaciones del Consumidor), esperamos en el futuro ir obteniendo resultados más positivos. Una parte de estos resultados —el ayudar al desarrollo de las Asociaciones del Consumidor— ya se está logrando; pero ciertamente en el terreno de la formación, de la información y de la asistencia técnica aún queda mucho camino por recorrer.

Como tercer gran bloque en la actividad del Departamento, tenemos el sector Turismo. Un sector Turismo en el cual nuestros objetivos básicos son, primero, obtener una adecuada rentabilidad, tanto empresarial como social de desarrollo del turismo en nuestro país. En segundo lugar, queremos que este desarrollo se haga evitando los errores del pasado, errores que se han centrado básicamente en una destrucción importante del medio ambiente y que, como consecuencia, han repercutido en la calidad de nuestro turismo y en la posibilidad de hacer ese turismo más de calidad y por lo tanto más rentable, al que todos aspiramos.

En tercer lugar, como objetivo importante, sanear el funcionamiento de la red estatal hotelera. El Estado es uno de los grandes hoteleros del país y tiene la responsabilidad de hacer que su actividad hotelera sea una actividad de nuevo, si no rentable, al menos no excesivamente costosa para la sociedad. En este terreno antes que buscar como objetivo la rentabilidad hay una pieza básica, que es una adecuada política de precios; una adecuada política de precios que pensamos nosotros que tiene como uno de sus ejes un grado importante de libertad en la formación de los precios y, en segundo lugar, un grado importante de negociación unida de nuestros hoteleros con los «tour» operadores.

La experiencia de los años 60 en este sentido es a la vez no buena y muy informativa. Los hoteleros españoles, contratando aisladamente, han estado, de hecho, infravalorando la oferta turística española, manteniendo su actividad empresarial en niveles muy bajos de rentabilidad y, al mismo tiempo, atrayendo sobre nuestro país un turismo en muchas de sus capas de calidad baja y, por tanto, que dejaban en el país pocos rendimientos. La experiencia de los dos últimos años en este sentido es mejor. Ya hoy nuestros hoteleros hablan de bloques regionales generalmente con los «tour» operadores para fijar las condiciones de contratación para las siguientes campañas. Simultáneamente con esto queremos iniciar —y habrá en Mónaco en las próximas semanas reuniones a este efecto— contactos con los otros grandes países oferentes en el área mediterránea. Nosotros pensamos que sin tener que llegar a una política coordinada de precios entre los distintos países receptores de turismo del área mediterránea es, sin embargo, importante un intercambio de informaciones y un intercambio en el análisis de la situación que nos permitan el no malvender nuestros recursos turísticos cara al exterior.

Junto a estas actuaciones en materia de precios es muy importante también una promoción y una comercialización de nuestra oferta turística que trate de lograr la mayor rentabilidad donde ahora es más fácil obtenerla: en la disminución del grado de estacionalidad de nuestro turismo. Nuestros hoteles han tenido durante muchos años que vivir todo un año sobre la base de los rendimientos obtenidos en los tres o cuatro meses centrales del año. En la medida en la que consigamos, mediante una adecuada poli-

tica de precios, de promoción y de comercialización, ir achatando esta curva de estacionalidad, evidentemente el funcionamiento de toda nuestra maquinaria turística será mejor. Pero, simultáneamente con una política de libertad de precios y de promoción en esta dirección, es necesario defender también al consumidor; y para esto pensamos que es necesario disponer de un adecuado sistema de control que tiene que tener su base en unas reglamentaciones puestas al día en materia de hostelería, de agencias de viaje y de apartamentos turísticos.

Pasamos ahora a las posibilidades de relación turismo-medio ambiente. El primer punto que nosotros pensamos es el de que nuestro país tiene todavía una amplia capacidad de expansión de su oferta turística; pero que esta capacidad de expansión no puede ser la expansión desordenada de los años 60 y de los primeros años 70, que se ha demostrado autofrustrante a medio plazo, que al calor de unos beneficios fuertes inmediatos ha creado zonas turísticas que no podrán ser nunca zonas de gran calidad. Por eso pensamos que es necesario introducir un mínimo elemento de planificación en el desarrollo de las zonas aún poco explotadas y la corrección, en la medida en que sea posible, de los problemas de las zonas ya explotadas; una cierta planificación de la oferta turística, que no pensamos que pueda ser una planificación imperativa, que tiene que ser una planificación de señalamiento de objetivos y de posibilidades. Aquí la capacidad de actuación de la Administración debe centrarse en la elaboración de los estudios de lo que debe ser el desarrollo de una zona turística, de las posibilidades que existen, de las necesidades de infraestructura y elementos complementarios que existen, y poner estos estudios a la disposición de las Corporaciones locales, de los otros Departamentos competentes y también de la iniciativa privada para que a ellos traten de amoldarse.

Está en marcha la realización de estos estudios en alguna provincia subdesarrollada o poco explotada turísticamente. Ya se han puesto a disposición de ella los estudios realizados y estamos satisfechos de la forma en que los mismos son aceptados tanto por la iniciativa privada como por las Corporaciones locales.

Al final, el gran problema de nuestro turismo en este aspecto es un problema urbanístico, y al ser un problema urbanístico, en el cual las com-

petencias turísticas y directas del Ministerio de Comercio y Turismo son escasas y donde las competencias de las Corporaciones locales son muy importantes, de lo que se trata es de dar una adecuada guía de funcionamiento respecto a las posibilidades y los problemas de las Corporaciones locales para que éstas actúen.

Esto nos lleva como consecuencia a la necesidad de revisar —y ya está muy avanzado el proceso— la Ley de Centros y Zonas Turísticas, que fue —y yo lo he dicho más de una vez— creadora de un cauce urbanístico paralelo, que en algunas ocasiones tuvo un claro elemento de fomento de buenas realizaciones turísticas, pero en otra pudo haberse convertido en un camino para desviar actuaciones urbanísticas que hubieran tenido dificultades en su tramitación normal.

Finalmente, como último punto de esta actuación, la red de Paradores; la actuación del Estado como hotelero. El Estado es hotelero en dos terrenos: en el terreno concreto de la red de Paradores y en el terreno de ENTURSA, la Empresa Nacional de Turismo, dependiente del INI.

Se ha hablado a veces de la posibilidad de fusionar ambas entidades y del escaso sentido que tiene esta doble faceta hotelera del Estado. Hoy por hoy no es posible esta fusión, porque la red de Paradores todavía no es una empresa, no ya en su concepción administrativa, sino tampoco en su concepción económica y contable.

La red de Paradores española ha tenido problemas muy graves de crecimiento. Nuestra actuación tiene que iniciarse, en primer lugar, por un saneamiento máximo de la explotación. Pensamos que, por primera vez, en 1979 los resultados de la red de Paradores van a ajustarse a la subvención prevista en los Presupuestos Generales del Estado, cosa que en el pasado no había ocurrido. Y, en segundo lugar, un saneamiento del crecimiento de la red. Yo puedo decir que cuando fui nombrado Ministro de Comercio y Turismo la red de Paradores tenía en marcha cerca de una docena de nuevos establecimientos en grado muy distinto de avance, con muy distinta justificación económica.

Nuestra primera tarea —una tarea que estará concluida en 1980— ha sido sanear esta situación, concluyendo todas las obras en marcha, tratando de acortar los larguísima plazos de maduración que tenían las inversiones e iniciando una política muy prudente de expansión

de ahora en adelante. No es que la red de Paradores no deba crecer; la red de Paradores es un organismo vivo que tiene que crecer en algunas direcciones y, a lo mejor, decrecer en otras. Pero lo que resulta cierto es que la red de Paradores tiene que crecer a un ritmo lento y, sobre todo, a un ritmo que reduzca el período de realización de obras. Probablemente en este momento es más importante dedicar una parte sustancial de los recursos disponibles a la mejora y modernización de lo que ya existe y no a la creación de grandes obras, mientras vemos cómo se deteriora el casi centenar de establecimientos que existen. Y junto a esto, a una red de Paradores que tiene un gran prestigio cara al exterior, hay que darle una orientación más comercial en su explotación; siempre ha fallado la comercialización de la red de Paradores. Los Paradores estaban y el turista iba o no iba a ellos, pero no había un esfuerzo consciente para atraerlo. Nosotros pensamos en las posibilidades para este esfuerzo consciente, y en esta dirección queremos empujar.

Sólo después de este saneamiento, de este asentamiento sobre sólidas bases, contable y económica, de la red de Paradores será posible pensar en la fusión a medio plazo, sin duda necesaria, con la Empresa Nacional de Turismo.

Yo pienso, señoras y señores Diputados, que esto es un resumen general de lo que en este momento estamos haciendo y de lo que pensamos seguir haciendo durante los próximos meses. Creo que, como indicaba el señor Presidente de la Comisión, ahora entraría el turno de plantear ustedes los problemas que consideren pertinentes sobre lo que yo hasta ahora les he expuesto. Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Señores Diputados, señor Ministro, yo quisiera ante todo, en nombre de la Comisión, dar las gracias por la exposición detallada de lo que ha sido la proyección de la política del Departamento para los próximos meses, máxime, conscientes de que en el día de hoy el Departamento que preside estaba afectado por actividades muy singulares, firma del tratado con la EFTA y conversaciones posteriores, doble motivo para agradecer la presencia del señor Ministro en el día de hoy.

Si le parece, de acuerdo con la mecánica del funcionamiento de estas sesiones informativas, decretaremos una suspensión de la sesión du-

rante un período de quince minutos, durante el cual los Grupos Parlamentarios que lo deseen podrán presentar a la Mesa o a la Secretaría las preguntas que deseen formular al señor Ministro, para, a continuación, reabrir la sesión y se efectúe por el señor Ministro la contestación de las mismas. En consecuencia, como son las seis y cinco por el reloj de la Sala, a las seis y veinte abriremos nuevamente el período de la sesión con las preguntas que hayan sido formuladas, y que serán contestadas de acuerdo con el orden de presentación a la Mesa. Muchas gracias, señor Ministro y señores Diputados.

Se reanuda la sesión.

El señor PRESIDENTE: Señores Diputados, en el curso de la interrupción de la sesión han sido presentados varios escritos; el primero, por don Enrique Monsonis, conteniendo dos preguntas; un segundo escrito del Grupo Parlamentario Socialista del Congreso, con siete preguntas; un tercer escrito por don Javier Sáenz, del Grupo Socialistas del Congreso, que contiene a su vez tres preguntas sobre el tema importaciones de alcohol; un cuarto escrito del Grupo Centrista, conteniendo dos preguntas, una sobre IRESCO y otra sobre política en pequeña y mediana empresa; otro escrito de Unión de Centro Democrático, sobre comercio de Estado, y un último escrito del señor Aguilar, del Grupo Parlamentario Andalucista del Congreso, sobre el control de precios y calidad de la aceituna de mesa.

Si les parece, damos la palabra a los señores Diputados que han hecho las preguntas, mejor que dar lectura a los escritos concretos. Como habíamos dicho, por orden de presentación tiene la palabra, en primer lugar, el señor Monsonis.

El señor MONSONIS DOMINGO: Señor Ministro, la primera cuestión que había sometido por escrito a su consideración era el papel que estima el Ministerio que pueden realizar las Cámaras de Comercio españolas en el extranjero, en relación con todo el comercio, tanto de exportación como de importación.

El señor MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO (García Díez): En cuanto a la primera cuestión de la colaboración de las Cáma-

ras de Comercio españolas en el extranjero, como los recursos disponibles para el desarrollo de las oficinas comerciales son ciertamente limitados, y como el intensificar el funcionamiento de cada oficina es alternativo a ampliar el número de oficinas, nos parece básico contar con la colaboración de las Cámaras de Comercio españolas en el extranjero.

Para este efecto, lo primero que se ha hecho ha sido modificar la reglamentación a la que las mismas estaban sometidas. Se ha aprobado hace muy poco el nuevo reglamento sobre las mismas, que define claramente su papel de colaborador de la Administración. En segundo lugar, se están aumentando los recursos disponibles, también a favor de las mismas.

Pensamos que hay que realizar una serie de tareas para la presencia española en los mercados exteriores, que no pueden ser asumidas plenamente sólo por las oficinas comerciales. Y en este sentido, al estar en estrecha colaboración con unas Cámaras que asumen una parte de la atención al exportador español y asumen una parte importante de las gestiones a realizar por el mismo, es absolutamente vital.

En cuanto a su segunda pregunta, señor Monsonis, ¿le importaría repetírmela?

El señor **MONSONIS DOMINGO**: Con mucho gusto. La segunda se refería a la posibilidad de adelantar la intención manifestada por el Ministerio —que saludamos con gran satisfacción— de ir a la libertad del comercio sobre una posible base de tomar —en la concesión de las licencias de importación de los géneros que se vayan canalizando, y me refiero especialmente al comercio alimenticio— la opción de compra por parte del Estado de aquellos artículos que se quieran importar.

El señor **MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO** (García Díez): Nosotros pensamos que esta solución es difícil si a lo que aspiramos es a un mecanismo de libertad de importación con un adecuado sistema de cautela. El poder mantener viva esta posibilidad de compra por parte del Estado, de hecho lo que supondría es mantener vivo también un organismo capaz de realizar esta actuación de compra. Y la experiencia administrativa, no sólo nuestra, sino prácticamente de cualquier país del mundo, es

que si se mantiene vivo un organismo de este tipo acaba por resucitar sus viejas costumbres intervencionistas. No pensamos que por aquí haya una vía de solución.

El señor **PRESIDENTE**: A continuación voy a dar la palabra al portavoz del Grupo Socialistas del Congreso, señor Alonso, para que efectúe directamente las siete preguntas que han sido presentadas por escrito, y que ya obran en poder de la Mesa.

El señor **ALONSO SARMIENTO**: Una cuestión previa. ¿Hago las preguntas una tras otra, o de una en una y las va contestando el señor Ministro?

El señor **PRESIDENTE**: Yo creo que sería mejor que hiciera una detrás de otra, porque, si no, cabría el riesgo de que nos perdiéramos entre pregunta y contestación, si le parece bien.

El señor **ALONSO SARMIENTO**: De acuerdo. Lo primero, siento no poder decir lo que se dice muy a menudo en este Congreso de Diputados de que voy a ser muy breve, pero no todos los días tenemos la ocasión de tener aquí al señor Ministro.

Entrando en el tema de la primera pregunta que hacíamos, el señor Ministro ya ha hablado del programa del fomento de las exportaciones, que él, personalmente, ya presentó a esta Comisión en la anterior legislatura; pero quisiéramos profundizar un poco en el tema, dado que estos días han aparecido en la prensa noticias un poco preocupantes en este terreno. Por una parte, se han dado las cifras del mes de abril y en ellas se vislumbra, o ha quedado patente, un ligero freno al ritmo exportador en dicho mes de abril. Y al mismo tiempo, tenemos a los empresarios de un importante sector exportador, como es el calzado, encerrados, estilo sindicatos obreros —eso sí, eligiendo bien el lugar en donde se han encerrado—, para reivindicar soluciones a este sector. Sector que ha sido tradicionalmente uno de los exportadores básicos en la economía española; sector que atraviesa grandes dificultades, sobre todo en el mercado americano, y sector que, por su tipo técnico muy bajo, ocupa tradicionalmente un gran porcentaje de mano de obra. Con todo esto, ya no entraríamos sólo en un tema simplemente de exportación, sino tam-

bién en las repercusiones que el tema podría tener sobre el nivel de desempleo en este país.

Me gustaría que sobre estas dos noticias el señor Ministro nos explicara un poco cuál es su posición.

El señor **MINISTRO DE COMERCIO** (García Díez): Respecto, primero, a si las cifras se muestran o no optimistas, los resultados de los cuatro primeros meses del año siguen siendo, yo diría, muy buenos. Nuestras exportaciones en materia, expresadas en términos de dólares, han aumentado en los cuatro primeros meses un 35 por ciento. Hemos alcanzado un grado de cobertura mayor. Yo les decía antes que el año pasado el grado de cobertura de importación por exportación fue del 70 por ciento. En los cuatro primeros meses del año este grado de cobertura ha sido del 78 por ciento. Es decir, la cobertura sigue mejorando.

En abril, concretamente, nuestras exportaciones han tenido en términos de dólares un aumento del 27 por ciento sobre el mismo mes del año pasado. Ciertamente, no es una cifra baja de incremento —son los últimos datos de los que en este momento disponemos— y abril es un mes en el que España tiene un problema para nuestra exportación, habida cuenta que la Semana Santa ha sido en abril y esto, indudablemente, afecta a su ritmo, que sin embargo es muy alto. Claro, esto no quiere decir que no haya problemas con la exportación, problemas que arrancan, básicamente, del tipo de cambio de la peseta, y problemas que afectan más fuertemente a aquellos sectores que tienen como mercado importante el mercado norteamericano que a sectores que no lo tienen como mercado tan importante, y el calzado es uno de estos sectores.

Yo le diría que respecto al calzado, cara al futuro, está muy clara cuál tiene que ser nuestra evolución. Nosotros tenemos que ir hacia calzados cada vez de mayor calidad, en los que la calidad y diseño sean los elementos fundamentales de la venta, porque con el calzado muy barato que a nosotros nos abrió el mercado norteamericano es evidente que cada vez nos va a ser más difícil competir con países de menor grado de desarrollo que el nuestro, que ahora están iniciando esta industria. Por supuesto, éste es un problema que lleva tiempo el resolverlo.

¿Qué se puede hacer entretanto? Tenemos un camino importante de actuación, que es tratar

de acelerar al máximo el cobro de la desgravación fiscal. Esto supone un desahogo importante para el exportador y es algo en lo que estamos trabajando en general y en lo que, concretamente en calzado, se está llegando a un procedimiento simplificado que les permita un cobro más rápido. Podemos, en segundo lugar y en eso estamos, tratar de abaratar los «in-puts» del sector, abaratando la importación de pieles y curtidos, y en eso es algo en lo que en este momento también estamos trabajando y esperamos llegar pronto a conclusiones. Asimismo, llevamos varios meses hablando con las distintas empresas del sector para tratar de crear, con apoyo de algunos de los recursos que el Ministerio tiene, un centro o cámara, o como lo queramos llamar, de apoyo a la presencia del calzado español en el mercado exterior mediante diseños, mediante campañas de publicidad, mediante ayuda a la penetración. Esto si hasta ahora no lo hemos conseguido poner en marcha ha sido precisamente por la existencia de problemas internos en el sector y de dificultades de definir, por parte del sector, un diálogo adecuado.

En cuanto al resto y al grado de ejecución del programa de fomento a la exportación, que yo tuve la satisfacción de presentarles a ustedes hace un año, creo que a muchos de sus aspectos he contestado ya en el curso de mi intervención anterior. No sé si el señor Alonso quiere que profundicemos en algún punto concreto; estoy a su disposición.

El señor **ALONSO SARMIENTO**: No, creo que este terreno está bastante profundizado ya.

Hay otro tema, sí, sobre el cual queríamos que el señor Ministro profundizara las referencias que ya ha hecho también. Es el tema del desarme arancelario. Según la evolución de los últimos meses, y por Real Decreto de 27 de abril, se estableció una supresión parcial, a la que se ha referido el señor Ministro, de derechos arancelarios, aplicable a mercados de importación, con una escala creciente acumulativa hasta alcanzar un 40 por ciento. Hay también la resolución de la Dirección General de política arancelaria-importación, del 30 de abril, por la cual se incorporan al régimen de libre importación una parte importante de mercancías sometidas hasta este momento a régimen de contingentes o cupos globales.

Bien. No es que nosotros, en absoluto, nos opongamos al concepto de liberalización en este terreno, pero queríamos que nos explicara un poco qué significan estas medidas en unos momentos en que se está a punto de iniciar negociaciones con la Comunidad Económica Europea, cuando se van a poner en práctica las reducciones arancelarias ya negociadas en la «Tokio Round», cuando —hoy viene en la prensa— se firma el acuerdo de libre cambio industrial entre España y la EFTA, que afectará al 20 por ciento de las exportaciones españolas, y cuando parece que se está detectando una cierta tendencia por parte por lo menos de algunos países de las actitudes neoproteccionistas o de vuelta al proteccionismo.

¿Cómo explicamos este desarme arancelario, que a priori parece que nos deja sin armas a la hora de la negociación y que incluso tal vez vaya un poco contra corriente de estas tendencias proteccionistas que se detectan en otros países? Nos gustaría profundizar en este tema.

El señor **MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO** (García Díez): Las medidas las ha descrito el señor Diputado. Yo la única precisión que he de hacer es que la escala de rebajas arancelarias no llega, para ningún producto, al 40 por ciento. Es una escala acumulativa similar a la del impuesto sobre la renta, y la rebaja para el producto español con arancel más alto (no lo recuerdo exactamente) es alrededor del 18 por ciento.

¿Cómo encaja esto con nuestra negociación con la Comunidad? Yo le diría que nuestra decisión, que ha sido unilateral, ha tenido un efecto positivo. En nuestras conversaciones con la Comunidad nos ha servido de ayuda para descartar definitivamente el tema de la renegociación del acuerdo de 1970. En la última reunión de la Comisión Mixta se dio ya carpetazo a la renegociación del acuerdo de 1970.

Pero, por otro lado, lo más importante es que tanto la rebaja arancelaria como la eliminación de contingentes son medidas coyunturales, entre otras razones porque las hemos adoptado teniendo en cuenta nuestra negociación. Esto quiere decir que son rebajas arancelarias o eliminación de contingentes que en cualquier momento y unilateralmente España puede retirar y, por tanto, son elementos negociables. Porque nosotros mismos podríamos decir mañana: Se-

ñores, la reducción arancelaria queda sin efecto; la liberalización queda sin efecto. En este sentido, creemos que nuestra posición negociadora está perfectamente cubierta.

Con la «Tokio Round», la verdad es que la incidencia es mínima, primero porque nuestra oferta en la «Tokio Round» es muy limitada, y, segundo, porque las rebajas de la «Tokio Round» se ponen en práctica a lo largo de ocho años. Mucho antes de que las rebajas de la «Tokio Round» hayan llegado hasta el final, en España estaremos en proceso de someternos a la tarifa exterior común, que va a suponer una rebaja mucho más sustancial de nuestros aranceles que la «Tokio Round».

Yo le diría que esto mismo es aplicable al acuerdo con EFTA que hemos firmado esta mañana. Son unas rebajas que viven su vida al margen de éstas. Yo he leído la misma noticia que el señor Diputado en el periódico y me ha sorprendido, porque nuestro comercio de exportación a la EFTA no pasa del 5 por ciento de nuestra total exportación; he visto el mismo 20 por ciento y me he quedado bastante sorprendido. Tampoco creemos que en esto haya ninguna incidencia.

En cuanto al tema de la filosofía general de por qué nosotros somos más liberales, cuando otros son más proteccionistas, yo le diría dos cosas. La primera, que, como hemos repetido varias veces a lo largo de esta tarde, nosotros vamos a tener una obligación convencional de ser más liberales, porque vamos a pasar a una estructura de aranceles y defensa del comercio exterior —la de la Comunidad— más liberal de la que hoy tenemos. La segunda, una razón de fondo. Un país de las dimensiones económicas de España (es un país pequeño en términos económicos) no tiene más remedio, si quiere ser eficaz, que ser bastante liberal, y en los enfrentamientos entre neoproteccionistas y liberales está claro que nosotros, sin renunciar a nuestras armas, sin ser inocentes, tenemos interés, a medio y largo plazo, en apoyar un comercio más liberal y no un comercio que lo sea menos, porque esto va relacionado con lo que son nuestros intereses a largo plazo.

El señor **ALONSO SÁRMIENTO**: Ya que de la Comunidad Económica Europea hemos hablado, nos interesaría también saber hasta qué punto o a qué nivel se están previendo medidas

de adaptación, que serán necesarias dentro de ese proceso de integración. Nos referimos tanto al campo que podríamos llamar institucional —es decir, posibles adaptaciones en la propia estructura administrativa del Departamento— como al ámbito de la política dependiente del Ministerio. Por ejemplo (el señor Ministro ha hecho una referencia, de pasada, a ellos), los efectos del impuesto del valor añadido en la exportación y en la importación.

Creemos que este proceso de adaptación se debería empezar de una forma lógica y racional. Es decir, que a nosotros nos preocupan declaraciones como las que también hoy, justamente, se leen en la prensa, de un ilustre Diputado de Unión de Centro Democrático, que, ante la sugerencia del señor Natali de que la ganadería del Norte se debería ir adaptando a las posibilidades de la Comunidad Económica Europea, ha dicho: «Nosotros seguimos produciendo leche porque es lo que queremos producir, y no queremos pasar a producir carne.»

Muy bien, pero cuando el proceso llegue a unos límites (en la Comunidad Económica Europea las cantidades de leche son alarmantes; sobra por todas partes), tendremos el problema en casa. Creemos que este proceso de adaptación se debería iniciar ya. ¿Hasta qué punto está ello previsto y en qué sectores?

El señor **MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO** (García Díez): El proceso de adaptación va a ser un proceso largo, complejo, en el cual vamos a tener dos márgenes de tiempo: el margen que va desde hoy hasta la entrada en vigor del tratado de adhesión y el período transitorio que el propio tratado de adhesión prevea. Vamos, pues, a disponer de un tiempo prudencial.

Por otro lado, es verdad que hay que iniciar ya pasos concretos de adaptación. Creo que se puede afirmar que se están dando ya bastantes de estos pasos. Un primer paso, al que usted, señor Alonso, se ha referido, es el de las estructuras administrativas. Yo creo que aquí no es necesario tener hoy ninguna posición predeterminada, porque tomando el ejemplo de la propia Comunidad, hay estructuras administrativas para todos los gustos. Por ponerle tres ejemplos: el Ministerio de Comercio, en Alemania, no existe; es una parte del Ministerio de Economía. En Francia hay un Ministerio de Comercio que

es, básicamente, un Ministerio de Fomento de la Exportación. Es, digamos, una gran Dirección General de Exportación. En Inglaterra hay un Ministerio de Comercio amplio y con muchas competencias en todos los terrenos. En Portugal hay un Ministerio de Comercio que es prácticamente un calco del Ministerio de Comercio español. Es decir, que las posibilidades ahí son ilimitadas.

En cambio, sí que es necesario ir haciendo cosas en terrenos concretos. Creo que todas nuestras reestructuraciones sectoriales en la industria y muchas de nuestras actuaciones en política agrícola tienen que tener este objetivo, y lo están teniendo. Por poner un ejemplo concreto, la reciente reestructuración del sector del automóvil de lo que está tratando es de que España pueda tener una industria del automóvil que pueda competir con la industria del automóvil europea.

Llegando ya a aspectos muy concretos de mi Departamento, yo le citaría tres terrenos en los cuales ya estamos. Primero, la desaparición del comercio de Estado, a que tantas referencias hemos hecho. Por definición, el día que entremos en la Comunidad el comercio de Estado tiene que desaparecer. Entonces más vale ir avanzando lentamente, a nuestro paso, como cuando hablábamos antes de la liberalización de la importación, para disponer de cierto margen para retroceder si nos equivocamos, que no esperar hasta ese momento.

En segundo lugar, en el terreno arancelario, vamos a ser sometidos a un choque tan fuerte de rebajas que es conveniente ir introduciendo ya algún toque de atención en este terreno. Al mismo tiempo, es muy importante (y es un trabajo que tenemos ya muy avanzado) la reconversión de nuestro arancel para que sea exactamente homogéneo con el del Mercado Común, que hoy no lo es. Este es un trabajo muy pesado, muy lento, pero en el cual a lo largo de este año empezaremos ya a hacer este proceso de acomodación.

Finalmente, un tema muy importante es la implantación del impuesto sobre el valor añadido, requisito indispensable el día que entremos, para lo cual necesitaremos tiempo, y que ciertamente va a tener efectos sobre la exportación, sobre la importación y también sobre el nivel de precios.

Los que afirman, aunque evidentemente no es cierto, que hay un elemento de prima a la exportación en nuestra desgravación fiscal, tienen como argumento que el paso al otro sistema hace desaparecer esta prima. Como nosotros no aceptamos que haya ninguna prima, en esto creemos que este tipo de problemas no se nos plantea, pero sí puede haber cierto tipo de problemas. En la medida en que la implantación del impuesto sobre el valor añadido siempre la hemos visto como acompañada de una mayor financiación por el estado de la Seguridad Social, y el exceso de recaudación del IVA nos debe permitir financiar una parte de la Seguridad Social y, por lo tanto, descargar los gravámenes de la Seguridad Social sobre las empresas, evidentemente esto nos ayudaría en el terreno de la exportación también.

El señor ALONSO SARMIENTO: Hay otro tema, señor Ministro, que también está en la calle. Es el importante problema de los crudos. Nosotros quisiéramos conocer cuál es la situación y la expectativa de abastecimientos en momentos en que ya miembros del Gobierno, de forma más o menos directa, anuncian medidas restrictivas para el próximo otoño.

Nos gustaría conocer —si tiene aquí los datos— cuál ha sido la evolución del epígrafe crudos dentro de la cuota de Comercio, que según nuestros informes estaría entre un 45 ó 50 por ciento del total, así como también cuál es la evolución del resto, es decir, de la parte adquirida libremente por las refinerías. Hay datos verdaderamente preocupantes —no sé hasta qué puntos son reales, porque son también a nivel de información de prensa—, en los cuales se especifica que el Gobierno español ha comprado crudo a casi 40 dólares el barril, mientras que el precio oficial no llega aún a 20 dólares.

Nos gustaría conocer cuál es la posición del Gobierno sobre estos temas, qué medidas se piensan adoptar para paliar en lo posible —ya sabemos que totalmente no se logrará— los efectos altamente perjudiciales, especulativos, de las multinacionales del ramo y adónde nos llevaría toda esta problemática de abastecimientos y de precios en el próximo otoño.

El señor MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO (García Díez): Sobre este tema, señor Diputado, la verdad es que podríamos estar

hablando horas. Es un tema muy complejo y vital hoy para cualquier país

Lo que nosotros estamos observando, desde hace mes y medio o dos meses, es una continua deterioración del mercado internacional de productos petrolíferos. Primero, la situación en Irán no acaba de normalizarse en cuanto a producción se refiere. Se mantienen por debajo de sus techos previstos. Segundo, en algunos otros países productores ha habido averías importantes que han afectado su capacidad de suministrar. Concretamente, por ponerles un ejemplo, México ha tenido una voladura en sus pozos del Golfo y esto le ha llevado a una disminución importante de su capacidad de exportación. Problemas de este tipo —las desgracias nunca vienen solas— están coincidiendo últimamente en más de un país. Entonces el mercado está muy tenso y es enormemente incierto.

Hacia usted referencia al precio oficial. La verdad es que en este momento ya es imposible saber cuál es el precio oficial. Los 14,75 dólares que se fijaron en la última reunión de la OPEP no son respetados prácticamente por ningún país, que imponen sobrecargas de distintos tamaños y colores. Simultáneamente, los países petroleros han iniciado una política de cortar o disminuir sus suministros a las multinacionales que actuaban como meros intermediarios. Como consecuencia, las refinerías que tenían contratos de suministros con este tipo de multinacionales se están viendo con problemas gravísimos, y con problemas más graves todavía se están encontrando las refinerías que obtenían sus suministros básicamente en el mercado «spot».

En este momento, si la demanda interior de productos petrolíferos sigue aumentando al ritmo que está aumentando (y está aumentando muy deprisa en gasolina y *gas-oil* y no está aumentando en *fuel-oil*), podemos tener problemas de suministro en los últimos meses del año. De vez en cuando, y en muy pequeñas cantidades, se realizan compras a distintos precios —ahora mismo no los sé de memoria— en los mercados «spot» para cubrir agujeros concretos que podemos tener en una refinería, en un mercado concreto; pero, de todas formas, las circunstancias nos están forzando a una importancia creciente de la llamada cuota del Ministerio de Comercio. Hasta tal punto que yo diría, aunque no tengo las cifras exactas en la cabeza, que en

el primer semestre del año hemos pasado, probablemente, del 50 por ciento. ¿Por qué? Como les decía, porque había refinerías españolas con contratos con algunas de las grandes compañías que no han podido cumplir, o porque había algunas refinerías que habían descansado demasiado en el mercado «spot» y que no encuentran «spots» suficientes o, finalmente, porque hay refinerías que tenían contratos con países en los que, de repente, ha habido un problema técnico concreto.

Nuestra idea es que —lo estamos estudiando en estos días— hay que tomar con rapidez algunas medidas que eviten este crecimiento tan rápido de la demanda. Y, por el lado de los suministros, que hay que seguir realizando los esfuerzos que hemos estado realizando en los últimos meses para conseguir contratos directos con suministradores importantes de petróleo. A lo largo de este año hemos firmado dos contratos muy importantes que nos alivian mucho los problemas: uno directo con Arabia Saudita y otro contrato también directo con Méjico, que entra en vigor el 1 de enero de 1980 y que nos suaviza los problemas. Lo que ocurre es que no hay tantos países productores de petróleo, y algunos de ellos están realmente en una situación muy mala. Nosotros recibíamos de Irán el 20 por ciento de nuestro suministro de petróleo y en este momento Irán es incapaz de suministrar nada que se parezca a esa cifra.

En este momento yo diría que la situación es más bien seria y requiere simultáneamente el esfuerzo de disminuir la demanda interna y el de encontrar suministros alternativos a los que nos están fallando.

El señor ALONSO SARMIENTO: Señor Ministro, se ha referido ya usted a la defensa de la competencia, tema que ha tocado cuando ha hablado del proyecto de Ley sobre Comercio Interior. También ha hablado, de pasada, de que el Instituto Nacional del Consumo no ha ido cumpliendo un papel muy brillante en este terreno.

A nosotros nos preocupa este tema, porque pensamos que parte importante del proceso inflacionista que padecemos se debe a acciones de mayoristas y de acaparadores de productos y, sin embargo, el número de casos que se han llevado anualmente ante el Tribunal de Defensa de la Competencia se puede contar con los

dedos de la mano; es decir, que la productividad del Tribunal es absolutamente deplorable. En la Memoria que el propio Tribunal había editado en el año 78 se relacionan expedientes resueltos en el año 77: siete; expedientes de prácticas efectuadas: uno; expedientes en tramitación: seis; con lo cual, y si las matemáticas, que no son mi fuerte, no me fallan, salen 1,27 expedientes por mes. A nosotros esto nos parece realmente preocupante, sobre todo si lo enmarcamos —y volvemos a lo mismo de antes— en un proceso de acercamiento a la Comunidad Económica Europea, donde la persecución de prácticas restrictivas de la competencia tiene una importancia fundamental.

Usted ha hecho una referencia a esto, pero ¿no va siendo hora de que modifiquemos en profundidad la Ley de 1963, de represión de las prácticas comerciales restrictivas, y hagamos funcionar el Tribunal o el organismo adecuado, para entrar por ese camino en que de todas formas se nos va a obligar a entrar y del que tampoco podemos creer que no va a llegar nunca?

El señor MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO (García Díez): Yo hacía referencia antes a esta necesidad de que uno de los temas a contemplar en la Ley de Comercio Interior sean precisamente aquellas modificaciones necesarias en la Ley de Defensa de la Competencia, ley que está enormemente inspirada en la legislación comunitaria, digamos que en sus aspectos filosóficos, es prácticamente una copia de la legislación comunitaria, pero que nos ha fallado por los aspectos administrativos y, sobre todo, de capacidad de sanción.

Los expedientes tramitados por el Tribunal de Defensa de la Competencia tienen un problema básico, que es que no producen apenas —porque la Ley no lo permite— efectos reales. A lo más que se llega es a una especie de reprimenda a la empresa considerada, pidiéndole que cese en las prácticas de que se trata. Una consecuencia de esto es que el país, que es a veces más listo que las realidades administrativas, se ha dado cuenta de que llevar los expedientes al Tribunal de Defensa de la Competencia tiene escaso significado.

¿Cuáles van a ser las líneas de reforma? Yo, en este momento, no las quisiera adelantar en detalle, pero creo que primero hay que conside-

rar la posibilidad de que los aspectos puramente judiciales del Tribunal de Defensa de la Competencia pasen a la Jurisdicción Ordinaria, siguiendo en esto la tendencia normal a la unidad de jurisdicción, y que, por otro lado, se refuerce la capacidad de actuación y sanción administrativas en los casos de existencia de prácticas restrictivas de la competencia y, probablemente, ligándolo a lo que es la política de control de precios.

Yo creo que hay que poner en contacto mecanismos de control de precios y mecanismos de defensa de la competencia, porque, si no, vamos de hecho, como hemos ido en el pasado, a la paradoja de que son los propios mecanismos de control de precios los que crean situaciones de restricción a la competencia, por este aislamiento de las dos instancias, y que ciertamente hay que tratar de resolverlo, yo les diría, en el marco de la Ley de Mercado Interior.

El señor ALONSO SARMIENTO: Se ha referido Su Señoría en su intervención, al hablar del proyecto de Ley sobre el Estatuto del Consumidor, a que se han tenido reuniones con asociaciones de consumidores, o a que se está hablando con asociaciones de consumidores.

Este es un tema que nos preocupa, porque las diversas asociaciones de consumidores y amas de casa presentan para nosotros, bajo nuestro prisma, inconvenientes importantes para que su gestión sea eficaz de un modo inmediato. Pensamos que hay una excesiva proliferación de estas asociaciones, que muchas de ellas tienen un número excesivamente reducido de asociados, que son de una debilidad económica patente, que se fijan mucho o que prestan una atención excesiva a los problemas locales e incluso personales y que, en definitiva, adolecen de una falta de representatividad e incluso, como se ha reconocido en «Información Comercial Española», las prácticas electorales en el interior de las mismas, las prácticas a la hora de elegir presidente, son sistemas de elección directa que no suelen ser precisamente un modelo de elección democrática, sino, a nuestro entender, más bien folklóricas. Por eso me ha preocupado esa referencia a que se habla con asociaciones de consumidores, sin especificar un poco con quién se está hablando realmente y hasta qué punto van a informar o influir en el proyecto de Ley del Estatuto del Consumidor.

El señor MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO (García Díez): Van a influir dándonos criterios. Es evidente que la responsabilidad final del Estatuto del Consumidor es, en una primera etapa, del Gobierno y, en una segunda etapa, del Parlamento.

Yo le diría que creo que he hablado con todas las que hay. Y es cierto que se plantea y se planteará siempre el problema de representatividad, porque no hay elecciones entre los consumidores para sus organizaciones representativas. Hubo un presidente de una Asociación de Consumidores que pedía que en las elecciones legislativas o municipales se pusiera al lado de las urnas otra urna para votar representantes de los consumidores. Nos parecía que era complicar excesivamente el tema. Entonces hablamos con las que hay, yo diría que hablamos prácticamente con todas las que hay, y quizá la mejor prueba es que no vienen otras a tratar de hablar con nosotros.

¿Que no son perfectas? Por supuesto. ¿Que están poco maduras? Por supuesto. ¿Por qué? Primero, porque en el pasado han vivido una vida muy lánguida y los derechos del consumidor no eran excesivamente tenidos en cuenta en el funcionamiento real de nuestra sociedad. Después, porque cuando esta situación ha cambiado ellos se encuentran con un tremendo problema de afiliación y de movilización de participantes, y eso es lógico, porque pienso yo que las energías afiliativas del pueblo español quedan bastante absorbidas por la pertenencia a partidos políticos, por la pertenencia a centrales sindicales, y a la gente le quedan realmente muy pocas ganas de, además, apuntarse a las organizaciones de consumidores.

En todo caso nosotros pensamos que nuestra obligación es dar a las que hay la asistencia que podamos, que desgraciadamente es poca, para que vayan sobreviviendo y vayan estructurándose, y hacerlo en un marco de poca reglamentación, de poca intervención directa de la Administración en la vida interna de las asociaciones, porque entonces estaríamos creando organizaciones de alguna forma dependientes del Ministerio de Comercio, y pensamos que no. Pensamos que nuestra intervención se tiene que limitar única y exclusivamente a un control de los dineros públicos que van a parar a estas organizaciones, pero que su vida interna es básicamente un problema de ellos.

A juzgar por las experiencias de otros países, nosotros tardaremos muchos años en tener un movimiento consumidor fuerte y con una fuerte conciencia de consumidor, pero esto es algo que probablemente es una realidad sociológica y las actuaciones de la Administración pueden hacer poco para cambiar esta realidad sociológica. En la medida en que nosotros mismos, Administración, funcionemos mejor, demos mejor información, mayor asesoramiento, más formación también, indudablemente estaremos ayudando a que esta conciencia se cree y a que las organizaciones vayan convirtiéndose en algo con más carne y hueso de lo que hoy tienen.

El señor ALONSO SARMIENTO: Por último, en la exposición o en las referencias que ha hecho al programa de Reforma de las Estructuras Comerciales, decir que nos felicitamos muy sinceramente de que algunas de las ideas que defendimos —que yo personalmente tuve el honor de defender en el debate del presupuesto del año 1978, en la anterior legislatura— se hayan incluido en este programa de Reforma.

Preguntamos, como final de mi intervención, si estas sociedades de productores y demás medidas que el señor Ministro ha mencionado serán suficientes para romper el cerco que forman los oligopolios de asentadores dentro de los «Mercas», que es, como sabe el señor Ministro, uno de los caballos de batalla que venimos azuzando desde hace ya más de dos años.

¿Hemos de conceder a la Administración en este terreno el beneficio de la duda, o el señor Ministro cree realmente que esas medidas van a ser suficientes para romper ese oligopolio?

El señor MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO (García Díez): Vamos a quedarnos con el beneficio de la duda, porque esto tampoco es algo que se cambie muy rápidamente.

¿Nosotros qué estamos haciendo? Primero, este tipo de experiencias-piloto a las que me refería, que tratan de llevar de verdad al productor a los mercados centrales y no como, digamos, una especie de mercados de los jueves, adicionados a las salas del Mercado Central, que es lo que de hecho eran hasta ahora los «situados» de productos. Esto tardará tiempo, porque el problema básico está en el propio productor. Sé que lo repito muy machaconamente, pero el productor, para poder estar pre-

sente en la distribución, tiene que tener una oferta continuada, suficiente y variada. Evidentemente, el agricultor que al año produce tres camiones de lechugas no tiene la menor posibilidad de entrar en el proceso de distribución.

Nosotros pensamos que la Ley de Fomento de la Industrialización y de la Comercialización Agraria va a ayudar en esta dirección. Pensamos que estas experiencias-piloto nuestras también van a ayudar y pensamos que hay otra cosa importante. La situación de monopolio de los asentadores, de los mayoristas profesionales, responden a varias cosas. Una primera, a una necesidad evidente de que haya estos mayoristas. No pueden desaparecer. De lo que se trata es de que no estén en una posición tal que los convierta en un estrangulamiento, porque seguirá habiendo este productor de los tres camiones de lechugas al año, y necesita también su canal. Pero, aceptando esto, lo que hay que aceptar también es que hacen falta mercados centrales físicamente capaces de que haya más gente dentro. Eso es lo que físicamente ha hecho MERCASA. Comercialmente, tenemos nuestras dudas de que haya producido efectos muy importantes; pero, después, hace falta otra cosa muy importante también, que es una buena colaboración de las Corporaciones locales, porque muchas veces son las propias Corporaciones locales las que ven coincidir de alguna forma sus intereses con los del escalón de mayoristas.

Pensamos que ahora el Grupo Parlamentario que el señor Alonso representa va a tener una posibilidad de ayudarnos en este terreno, no sólo en la discusión en la Ley de Presupuestos, sino también en la realidad del funcionamiento de los «Mercas».

El señor ALONSO SARMIENTO: Muchas gracias. En la medida de lo posible, le echaremos una mano.

El señor PRESIDENTE: Gracias. Entiendo, señor Alonso, que las preguntas han sido suficientemente contestadas por el señor Ministro.

Quiero agradecer al Portavoz y al Grupo Socialista el interés manifestado, tanto en el volumen como en la entidad de las preguntas formuladas.

A continuación, con el número 3, figura un escrito presentado por don Javier Sanz, del Grupo Socialistas del Congreso, sobre el tema

del alcohol y sus importaciones durante el año 1979. Tiene la palabra el señor Sanz.

El señor SANZ FERNANDEZ: Sí, efectivamente, mis preguntas son tres y guardan todas ellas relación con el tema de la importación de alcoholes que se viene produciendo durante la última campaña.

Como es sabido, durante la campaña anterior se produjo un alarmante incremento de las importaciones de alcohol, tanto vínico como no vínico, que determinó algunas tensiones y malestar entre los productores de vino, y ello originó que, como consecuencia de esto, los representantes del Gobierno tranquilizaran a los productores en el sentido de que esa situación anómala, en el futuro no se iba a repetir. Lo cierto es que en la actual campaña, al parecer —según datos todavía no confirmados, que yo quiero que el señor Ministro de Comercio me confirme—, se está produciendo igualmente una importante cantidad de importación de alcoholes que ya ha determinado reacciones y tensiones entre los productores de vinos, como es sabido también por parte de todos.

Yo quisiera que pasáramos de la duda a la concreción y que el señor Ministro nos pudiera contestar a tres preguntas íntimamente relacionadas.

La primera de ellas, ¿cuál es el criterio que se sigue para permitir la importación de alcohol, ya sea vínico o no, teniendo en cuenta la repercusión negativa que origina sobre el precio del vino que afecta, perjudicando sensiblemente a este sector de la agricultura tan deprimido de por sí?

Por otra parte, que nos concretara el señor Ministro cuál es, aproximadamente, la cantidad de alcoholes que se viene importando durante la presente campaña, y, a ser posible, si pudiéramos saber si están previstas nuevas importaciones durante lo que queda de campaña. Y, finalmente, qué tipo de control se está realizando sobre estas importaciones, de forma que se garantice que el montante total de las importaciones no exceda nunca del cupo permitido por las licencias de importación.

El señor MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO (García Díez): Yo lo que siento es que no le voy a poder contestar a sus preguntas con gran precisión en los datos, porque, como es

lógico, no tengo en la cabeza todos los datos de todo el comercio exterior español.

Vamos al punto de partida.

El año pasado fue un año de una enorme escasez de vino, y, como consecuencia, de una enorme escasez de alcoholes, incluido el vínico. España es un país que tiende desde hace varios años a ser deficitario en alcoholes no vínicos, alcoholes básicamente para usos industriales y, entonces, necesitamos complementar nuestra producción de alcoholes no vínicos con alcohol de importación. Cuando, además, hay problemas de escasez de vino, podemos necesitar también, como ocurrió el año pasado, alcohol vínico. Los mecanismos por los cuales se decide y se efectúa la importación son a través de la Comisión Interministerial del Alcohol, dependiente del Ministerio de Agricultura y con representantes de Hacienda, de Industria y de Comercio, donde se determinan las necesidades de alcohol industrial que en cada momento existen. Se encarga a la Comisaría de Abastecimientos y Transportes la importación de la cantidad que sea. La Comisaría recibe de la Comisión Interministerial del Alcohol la nota diciendo que hacen falta cien mil hectolitros de alcohol rectificado de melazas, pongo por caso, y hace un concurso.

La distribución de este alcohol está sujeta a un control muy estricto, porque la distribución se hace mediante las tarjetas alcoholeras. Usted o yo no podemos comprar este alcohol si no tenemos las tarjetas emitidas por la propia Comisión Interministerial del Alcohol. Después está sometido al doble control del Servicio de Fraudes del Ministerio de Agricultura y también de la Inspección de Alcoholes del Ministerio de Hacienda. Como usted sabe, el alcohol está sometido a unos impuestos muy altos y el Ministerio de Hacienda no perdona que se le escape una perra de estos impuestos que se le deben. En esta campaña no se está importando alcohol vínico más que el directamente ligado a exportación de productos en los que el alcohol vínico intervenga en su composición. Son cantidades muy pequeñas.

Si se están importando alcoholes industriales, ¿en qué cantidad? Eso es lo que yo, en este momento, no soy capaz de decirle. No sé si son 150.000 hectolitros o son 300.000 o cuántos. Sé que se importará en la medida en que la Comisión Interministerial del Alcohol establezca que

hace falta para la industria de pinturas o para perfumería. Es obvio que con el alcohol vínico, que es un alcohol muy caro, no se pueden fabricar ni perfumes, ni barnices, ni pinturas. Es obvio también que nuestra legislación es extremadamente rigurosa en cuanto a la utilización de alcoholes no vínicos en lo que se llama «usos de boca». Este es el esquema.

Las importaciones están total o absolutamente controladas en cuanto a su cantidad y en cuanto a sus destinatarios. A través de este mecanismo que yo he descrito, se sabe exactamente cuánto se importa y a quién va cada litro que se importa. Por supuesto que hay la posibilidad de mercado negro, pero digamos que el doble juego del Servicio de Fraudes de Agricultura y la Inspección de Alcoholes de Hacienda debería garantizar que no hay desviaciones importantes respecto a los usos del alcohol. En todo caso, lo que está claro es que si nosotros detectamos cualquier desviación de los usos del alcohol, el responsable de la misma será sancionado con toda severidad.

El señor SANZ FERNANDEZ: Muchas gracias, señor Ministro.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias. A continuación figuran dos escritos con los números 4 y 5, del Grupo Centrista, que contienen tres preguntas. El primero de ellos contiene una relativa a la Sociedad de Garantías Mutuas promovida por el IRESCO. La segunda pregunta hace referencia a la política de apoyo del Gobierno a la pequeña y mediana empresa comercial, y la tercera se refiere al comercio de Estado.

Tiene la palabra, para efectos de preguntas, el representante del Grupo Centrista.

El señor OLIVENCIA RUIZ: El señor Ministro, en su exposición, nos ha hablado de la futura o próxima creación de una Sociedad de Garantía Mutua o Recíproca promovida por el IRESCO y con la colaboración de las Cámaras de Comercio, de la Sociedad Española de Crédito y Caucción, de las Cajas de Ahorros y también con participación de los comerciantes interesados. La pregunta es breve en sí. La pregunta es si un comerciante que vaya a solicitar un aval de esta sociedad habrá de pertenecer necesaria y previamente a dicha sociedad o no.

El señor MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO (García Díez): Como su nombre indica, las sociedades son sociedades de garantía mutua. Es difícil funcionar como un «pool» de compartimiento de riesgos. Por tanto, para poder ser avalado por la sociedad hay que pertenecer a ella, no previamente. La pertenencia puede hacerse en el momento en que se solicita el aval. Se están constituyendo en el país sociedades promovidas por agrupaciones de comerciantes; es decir, sociedades al margen de la concreta nacional que nosotros estamos creando. La legislación en materia de estas sociedades prevé la existencia de unos socios protectores que no pueden ser avalados y unos socios mutualistas que son los que se avalan entre sí. Precisamente el IRESCO, las Cámaras de Comercio, Crédito y Caucción, son estos socios protectores que permiten que la sociedad arranque con un capital importante. Yo no recuerdo las cifras exactamente. Me parece que el capital de participación son trescientos millones de pesetas, de los cuales casi todos los ponen este tipo de instituciones que no se van a beneficiar del aval.

El comerciante que desea el aval tiene que convertirse en socio de la mutua y, por tanto, tiene que participar en el capital, y la legislación establece estas sociedades como sociedades de capital no fijo, que puede crecer en función de esta entrada. Me parece que la participación del avalado tiene que ser de diez mil pesetas por cada millón, para el que solicita el aval. Es decir, una cantidad realmente muy pequeña y que, además, no es cantidad a fondo perdido, sino que es una cantidad que recupera cuando termina, digamos, la vida de su aval, si es que quiere abandonar entonces la sociedad.

Esta es la explicación y yo creo que la respuesta es concreta. Sí. Hay que convertirse en partícipe de la sociedad para poder ser avalado.

El señor OLIVENCIA RUIZ: Muchas gracias. Indudablemente, la creación de esta sociedad es una medida en favor del comerciante pequeño o mediano; pero el Grupo Centrista querría también conocer si existen otras medidas de apoyo específicas para la pequeña y mediana empresa comercial en la política del Gobierno.

El señor MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO (García Díez): Yo creo que algunas

de ellas han sido ya mencionadas a lo largo de mi intervención inicial. Yo me centraría en las que son más importantes.

La primera es la propia existencia de esta Sociedad concreta de Garantía Mutua y la posibilidad de que asociaciones y agrupaciones de comerciantes, por sí solos y con la Cámara de su provincia, creen otras sociedades de garantía mutua.

La segunda es la disponibilidad de una cantidad, no la deseable —nunca las cantidades en estos temas son las deseables—, pero no despreciable de crédito a disposición del comerciante. Yo decía antes, si no recuerdo mal, que la cantidad disponible es de once mil millones de pesetas para este año 1979, de los cuales dos mil quinientos son crédito oficial; tres mil, coeficiente obligatorio de las Cajas de Ahorros, y el resto, aportación de las Cajas de Ahorros de sus recursos libres subvencionados e intereses con cargo a fondo del IRESCO. Entonces, va a haber bastante dinero y va a ser dinero en buenas condiciones de plazo y de tipos de interés.

La tercera línea, donde yo creo que estamos ayudando a la pequeña y mediana empresa comercial, es la formación y asistencia técnica. Yo les decía antes que calculamos que, en el curso 1979/80, unas catorce mil personas van a recibir formación a través de los cursos organizados, directa o indirectamente, por el IRESCO. Por supuesto, los niveles de formación son muy distintos. En estas catorce mil personas hay que contar los que reciben un curso de una semana y los que están realmente un curso entero con tres horas diarias de formación.

También en materia de equipamientos, lo que nosotros llamamos equipamientos comerciales colectivos, pensamos que se está ayudando a la pequeña y mediana empresa, porque lo que estamos tratando de promover en gran medida con las Corporaciones locales, en menor medida con asociaciones y grupos de comerciantes, es precisamente la existencia de la base física del comercio. Proporcionar centros comerciales, espacios de tienda, digamos, en unas condiciones mejores en cuanto a dimensión y mejores en cuanto a costo que las que se pueden encontrar en el mercado normal.

Yo le diría que éstas son algunas de las líneas fundamentales en las que nosotros tratamos de

concretar nuestra política de ayuda a la pequeña y mediana empresa comercial.

El señor BRAVO DE LAGUNA BERMUDEZ: Hay una pregunta concreta, señor Ministro, sobre el comercio de Estado, la importancia que puede tener en el régimen comercial general, y máxime después de haber leído en la prensa un intento, o una política futura, de liberalización en materia de comercio de Estado, y ésa es la cuestión que nosotros querriamos que se nos aclarase en lo posible.

El señor MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO (García Díez): Como usted sabe, el comercio de Estado es aquel en el cual el monopolio de compra lo tiene el Estado. En algunos casos, este monopolio de compra puede, digamos, ser cedido al libre mercado. Por ejemplo, el caso del algodón, donde estamos en comercio de Estado, pero las importaciones de algodón las realizan directamente los consumidores, y en otros el Estado las realiza directamente. Lo que está y no está en el comercio de Estado se recoge en una disposición del Ministerio de Comercio, cuya fecha yo en este momento no recuerdo, pero me parece que es de 1974, en la cual se hace la clasificación de todo nuestro comercio en los distintos regímenes. Se dice: todo esto está liberado; todo esto está sometido a régimen global; todo esto está en lo que antiguamente se llamaba régimen bilateral, y todo esto está en comercio de Estado.

Básicamente, en comercio de Estado se encuentran en este momento los productos alimenticios. Los bloques básicos serían las grasas, las carnes, la leche, el café y más cosas por ahí sueltas. Curiosamente, me parece que todavía tenemos el alpiste en comercio de Estado. ¿Cuál es nuestra filosofía al respecto? Que todo el comercio de Estado tiene que ir desapareciendo; pero, evidentemente, en los productos agrícolas no se puede pasar a una mera y simple libertad. Hay que tener mecanismos concretos y claros de protección. En un Decreto de 1973 está previsto cómo se haría el paso del régimen de Estado al régimen de comercio privado, y hay diferentes posibilidades. Vamos a ver ejemplos concretos. En el caso del café, producto que no necesita protección, porque no se produce en España, probablemente baste con una simple protección arancelaria. En productos con ciclos

muy pronunciados a lo largo del año, probablemente la mejor arma de defensa son los calendarios: del mes tal a tal está prevista la importación de tal producto, y a partir del día no sé cuántos está abierta la importación pagando el derecho arancelario que sea. Lo más importante y lo más difícil es proteger aquellos productos en los cuales hay un compromiso por la regulación de campaña de mantener un precio mínimo en el mercado interior, y al mismo tiempo hay unos mercados exteriores que fluctúan. La figura a utilizar aquí son los derechos reguladores o compensatorios. La diferencia entre ambos es técnica. El derecho compensatorio que se paga es el que está en vigor el día de la llegada de la mercancía a la aduana. El derecho regulador en nuestro funcionamiento actual se paga en el momento de solicitar la licencia. Este es un mecanismo copiado hace ya años en España del de la Comunidad Económica Europea, que es el que vamos a tener que aplicar nosotros, como es lógico, en el futuro, y es un mecanismo que garantiza que no hay importaciones del producto equis de que se trata en España por debajo del precio al cual se quiere que ese producto entre.

Esto quiere decir que algunos de los problemas y de las contradicciones e incoherencias de nuestra política de importación de productos agrícolas se elimina, porque hoy en la realidad nos encontramos con frecuentes tensiones sobre si en determinado momento hace falta importar pollos o no. El proceso de toma de decisiones se puede hacer tan lento que las importaciones se realicen en el peor momento. Si nosotros tenemos un derecho móvil, la discusión tendrá lugar con las organizaciones agrarias para el momento de establecer la regulación de campaña. Una vez establecida ésta, se sabrá que el precio de entrada del pollo en España es de 120 pesetas por kilo y habrá un derecho regulador que evite que entre pollo en España por debajo de estas 120 pesetas kilo.

La idea nuestra es que sería deseable en un período de dos a dos años y medio haber conseguido eliminar esta reliquia que hoy tenemos todavía del comercio de Estado, sustituyéndolo por un mecanismo del tipo del que yo les he diseñado.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Bravo de Laguna y señor Ministro.

A continuación pasamos a la última pregunta, formulada en el escrito número 6, presentada por el señor Aguilar, del Grupo Andalucista del Congreso, pregunta que, si bien ha sido formulada fuera de plazo, la Mesa entiende, por unanimidad, que las normas de procedimientos, en ningún caso, pueden impedir el funcionamiento de los Grupos minoritarios, cuya tutela debe asumir, ante todo, esta Mesa.

La pregunta del señor Aguilar hace referencia al control de precios y calidad de la aceituna. Tiene la palabra el señor Aguilar.

El señor AGUILAR MORENO: Muchas gracias, señor Presidente. Quisiera preguntarle al señor Ministro si existe algún control tanto en el precio como en la calidad respecto a la exportación de la aceituna de mesa, y, si existe control, si se cumple. Es decir, si tiene eficacia, porque, de hecho, este sector, como sin duda sabe el señor Ministro, está hundiéndose, sobre todo por la depreciación que el precio en origen tiene frente al precio de venta que como producto, podemos decir, exótico, alcanza en países extranjeros y que posiblemente también, como sin duda sabe el señor Ministro, se debe esta depreciación del precio de origen a la introducción de las multinacionales en el sector.

El señor MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO (García Díez): No estoy seguro de poder contestar esta pregunta con toda precisión en este momento. Para algún detalle que aquí no quede claro estoy a su disposición para aclarárselo más adelante.

La política nuestra tradicional en materia de exportación de aceituna ha sido tratar de exportar la aceituna de mesa con el grado más alto posible de valor añadido; tratar de que se envase en España y no en el mercado de destino. A este efecto se creó en su día una ordenación sectorial que buscaba, precisamente, agrupar los esfuerzos de nuestros exportadores y permitir unos controles mínimos de precios y de calidades. Esta era la filosofía. La ordenación sectorial sigue en vigor. Lo que yo, en este momento, no soy capaz de contestarle es exactamente esta función teórica de control de precios que tenía la ordenación sectorial, en qué forma se concreta, ni en qué forma se controla su aplicación o no.

En todo caso, es una pregunta a la que si usted quiere yo le puedo contestar más adelante

por escrito o personalmente o como quiera, pero en este momento no tengo los datos para poderle responder concretamente sobre cómo funcionan los posibles controles de precios y calidades.

El señor AGUILAR MORENO: Me interesaría, por la representación que ostento, la más concreta contestación a efectos de eficacia del control.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señoras y señores Diputados. Entiendo que no hay más preguntas formuladas y, en consecuencia, procedemos a clausurar el primer punto del orden del día, la sesión informativa, tras de

agradecer a Sus Señorías el interés manifestado y, a la vez, la comparecencia del señor Ministro y las contestaciones dadas abundantemente, en lo que entiendo ha sido un fructífero diálogo Gobierno-Parlamento

Tras despedir al señor Ministro, reanudaremos la sesión con el segundo punto del orden del día.

Muchas gracias.

Finalizada la sesión informativa, se ausenta el señor Ministro, y la Comisión continúa desarrollando el resto del orden del día.

Eran las siete y treinta minutos de la tarde.

