



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES

SENADO

XII LEGISLATURA

Núm. 193

16 de noviembre de 2017

Pág. 1

COMISIÓN DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD

PRESIDENCIA DE LA EXCMA. SRA. D.^a LUISA FERNANDA RUDI ÚBEDA

Sesión celebrada el jueves, 16 de noviembre de 2017

ORDEN DEL DÍA

Comparecencias

- Comparecencia de la Secretaria de Estado de Comercio, D.^a María Luisa Poncela García, ante la Comisión de Economía, Industria y Competitividad, de conformidad con lo establecido en el artículo 51.4 de la Ley 14/2013, de 27 de diciembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, para presentar la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 y el Plan de Acción Bienal 2017-2018 incluido en la misma.
(Núm. exp. 713/000479)
Autor: GOBIERNO

TRAMITACIÓN AGRUPADA

Contestación del Gobierno a

- Pregunta sobre la evaluación de riesgo del armamento exportado a Arabia Saudí, embarcado el día 13 de marzo de 2017 desde el puerto de Bilbao (Bizkaia), con indicación de las características y cantidad del mismo.
(Núm. exp. 681/000953)
Autor: IÑARRITU GARCÍA, JON (GPMX)
- Pregunta sobre diversos extremos en relación con el armamento exportado a Arabia Saudí, que fue embarcado el día 13 de marzo de 2017 en el puerto de Bilbao (Bizkaia).
(Núm. exp. 681/001002)
Autor: IÑARRITU GARCÍA, JON (GPMX)
- Pregunta sobre la evaluación de riesgo del armamento exportado a Arabia Saudí, que fue embarcado el día 13 de marzo de 2017 en el puerto de Bilbao (Bizkaia), con indicación de sus características y cantidad.
(Núm. exp. 681/001218)
Autor: IÑARRITU GARCÍA, JON (GPMX)
- Pregunta sobre si el Gobierno ha contemplado cesar la venta de armamento a Arabia Saudí.
(Núm. exp. 681/001354)
Autor: IÑARRITU GARCÍA, JON (GPMX)

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión de Economía, Industria y Competitividad

Núm. 193

16 de noviembre de 2017

Pág. 2

TRAMITACIÓN INDIVIDUAL

Contestación del Gobierno a

- Pregunta sobre la estimación del montante económico que supone el comercio atípico en las Ciudades de Melilla y de Ceuta.
(Núm. exp. 681/001110)
Autor: IÑARRITU GARCÍA, JON (GPMX)
-

Se abre la sesión a las dieciséis horas y cinco minutos.

La señora PRESIDENTA: Buenas tardes, señorías. Se abre la sesión.

Comenzamos la reunión de la Comisión de Economía, Industria y Competitividad. Antes de sustanciar el orden del día, corresponde, en primer lugar, aprobar el acta de la sesión anterior, celebrada el 18 de octubre de 2017.

¿Reparos al acta? (*Pausa*).

Entendemos que se da por aprobada.

COMPARECENCIAS

- COMPARECENCIA DE LA SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO, D.^a MARÍA LUISA PONCELA GARCÍA, ANTE LA COMISIÓN DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD, DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 51.4 DE LA LEY 14/2013, DE 27 DE DICIEMBRE, DE APOYO A LOS EMPRENDEDORES Y SU INTERNACIONALIZACIÓN, PARA PRESENTAR LA ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA 2017-2027 Y EL PLAN DE ACCIÓN BIENAL 2017-2018 INCLUIDO EN LA MISMA.

(Núm. exp. 713/000479)

AUTOR: GOBIERNO

La señora PRESIDENTA: Pasamos, a continuación, al primer punto del orden del día, que es la comparecencia de la secretaria de Estado de Comercio, doña María Luisa Poncela, para presentar la Estrategia de internacionalización de la economía española 2017-2027 y el Plan de acción bienal 2017-2018, incluido en la misma.

Secretaria de Estado, le damos la bienvenida una vez más a esta comisión. Tiene usted la palabra.

La señora SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO (Poncela García): Muchas gracias, presidenta.

Señorías, es un honor para mí comparecer de nuevo ante esta Comisión de Economía, Industria y Competitividad, en esta ocasión para presentar el Plan estratégico de internacionalización de la economía española para el bienio 2017-2018, que se inserta en el marco más amplio de la Estrategia de internacionalización 2017-2027. Con ello se da cumplimiento a lo establecido en el artículo 51 de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

El Plan bienal 2017-2018 y la estrategia en la que se incluye fueron informados por la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos el pasado 27 de julio y aprobados por el Consejo de Ministros en su reunión del 8 de septiembre de este año.

Señorías, la Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización establece el carácter bienal de los planes estratégicos de internacionalización y define su objetivo principal: la mejora de la competitividad y la maximización de la contribución del sector exterior al crecimiento y la creación de empleo.

El primer plan de internacionalización, el de 2014-2015, contribuyó a una mejora de la exportación e internacionalización de las empresas españolas, en gran parte gracias al aumento de su competitividad, así como al incremento de los flujos de inversión entre España y el resto del mundo. También tuvo un efecto positivo en el clima de negocio y en el crecimiento de la base exportadora. Como saben, en 2016 no se elaboró un nuevo plan por la interinidad del Gobierno. Un análisis en profundidad de los resultados del primer plan y de los cambios en el entorno mundial nos ha llevado a considerar útil elaborar una estrategia a diez años, que sea la referencia marco de nuestra política de internacionalización.

Consideramos que la proyección a medio y largo plazo servirá para definir mejor los mecanismos de impulso de la internacionalización y para consolidar la contribución del sector exterior al crecimiento de la economía española. Es decir, trazamos un rumbo estratégico, modulable después en los planes estratégicos bienales en función de las circunstancias.

La evolución de las exportaciones en los últimos años ha contribuido de manera significativa, primero, a amortiguar el impacto de la crisis y, después, a apuntalar el crecimiento. Por ello, entendemos que es preciso dotarnos de herramientas que conviertan en estructural el crecimiento del sector exterior, de ahí la oportunidad de esta estrategia.

Como les decía, la estrategia se desarrolla a través de planes bienales que permiten un ajuste más fino a las nuevas circunstancias en función de la evolución del mercado mundial e incluyen las líneas de actuación concreta para consolidar la expansión del sector exterior.

La definición y elaboración de la estrategia y el plan bienal han sido muy participadas y coordinadas por la Secretaría de Estado de Comercio. En una primera fase participaron todos los centros con competencias sobre la internacionalización adscritos al Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. El primer borrador fue presentado y analizado por el Grupo de trabajo interministerial de apoyo a la internacionalización de la empresa española, órgano de coordinación entre el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad y el resto de los departamentos ministeriales con competencias en internacionalización. El documento resultante del trabajo de los distintos ministerios se presentó al Consejo Interterritorial de Internacionalización, foro de debate e intercambio de información entre la Administración General del Estado y las comunidades autónomas. Por último, la participación del sector privado se concretó en el grupo de trabajo consultivo creado *ad hoc* en el anterior plan, en el que están representadas las organizaciones empresariales, la Cámara de Comercio de España y casi un centenar de asociaciones de exportadores. Las sugerencias recibidas del sector privado se canalizaron a través de los ministerios correspondientes en función de las competencias para incorporar todas aquellas aportaciones que contribuyeran a enriquecer la estrategia y el plan bienal.

Todo este trabajo ha cristalizado en esta estrategia a diez años de la que hoy les doy cuenta y que se rige por dos principios fundamentales: en primer lugar, por la coherencia y coordinación en la actuación de las administraciones públicas en materia de internacionalización y, en segundo lugar, por la complementariedad con la actuación del sector privado. Es necesario identificar en qué ámbitos es preciso apoyar al sector privado desde los poderes públicos para ayudar en el acceso a nuevos destinos y para abordar fallos de mercado, atendiendo al principio de adicionalidad.

La estrategia parte de un análisis de la situación del sector exterior en el que se identifican una serie de fortalezas y debilidades. A partir de ese análisis, se definen los objetivos y los ejes o líneas de actuación prioritarias.

El sector exterior ha experimentado un avance significativo en los últimos años, con una tasa de crecimiento anual del 1,7 % en 2016. En los ocho primeros meses de 2017 la tendencia continúa y las ventas al exterior aumentaron un 9,1 %. Esto ha permitido que España haya incrementado su peso en el conjunto del comercio mundial, desde el 1,66 % de 2010 al 1,80 % al cierre de 2016, en un momento en el que han irrumpido con fuerza los países asiáticos y muy especialmente China. Aunque pueda parecer un incremento modesto, tengan en cuenta que entre nuestros socios comunitarios solo Alemania ha conseguido mantener su cuota mundial, en tanto que el resto ha perdido sus posiciones. Hoy somos la decimosexta potencia exportadora mundial, dos puestos por delante de nuestra posición en 2015. En el caso de las exportaciones de servicios, España se sitúa en el undécimo puesto, con una cuota del 2,7 %, 2 décimas porcentuales mejor que la que teníamos en 2015.

El sector exterior se ha beneficiado en gran medida de la apertura de la economía española. Al cierre de 2016, las exportaciones representaron el 33,1 % de nuestro PIB, 8 puntos por encima de la cifra de 2007, por lo que hoy somos la segunda economía de las grandes de la Unión Europea más abierta al exterior, solo por detrás de Alemania.

Señorías, este es precisamente el cambio de nuestro patrón de crecimiento: el aumento de la contribución del sector exterior, que se ha producido en paralelo a la caída del peso de la construcción, que ha perdido 9,5 puntos. En 2016 exportamos bienes por 254 500 millones de euros, un 1,7 % más que un año antes, y si a ello le sumamos los servicios, la cantidad se eleva hasta 368 000 millones de euros, un 3,4 % sobre el año anterior. Estas cifras de evolución de las exportaciones han permitido dar la vuelta al tradicional déficit por cuenta corriente y el saldo de la balanza que mide los intercambios en el sector exterior lleva cuatro años arrojando superávit. Calculamos que este año cerraremos también en números negros y se estima que se mantendrá este mismo comportamiento al menos durante otros tres ejercicios económicos.

Señorías, considero que a estos resultados hay que darles el valor que merecen: permítanme recordar que los ciclos de crecimiento de la economía española se solían saldar con fuertes déficits de la balanza por cuenta corriente como consecuencia del aumento de las importaciones, derivado a su vez del mayor dinamismo en el consumo. Hoy las importaciones están creciendo a tasas elevadas, coherentes con el empuje de la demanda interna, pero el hecho diferencial es el crecimiento de las exportaciones. Esto es lo que ha permitido que el déficit comercial se haya reducido de los 100 000 millones de euros en 2007 a algo más de 18 000 millones en 2016. Y si analizan las cifras, comprobarán que de esa reducción de más de 82 000 millones de euros, 69 000 millones corresponden a un aumento de las exportaciones y solo 13 000 millones son imputables a la reducción de los precios del petróleo.

Una última consideración en relación con nuestro patrón exterior sería que más de un 50 % de las exportaciones son de bienes y servicios de tecnología media-alta y alta. Es decir, exportamos turismo —muy

importante para la economía española—, pero vendemos también productos sofisticados que tienen valor añadido y talento. De hecho, las principales rúbricas de exportación son los bienes de equipo y automóviles. Son dos sectores punteros que incorporan tecnología y procesos innovadores; en el caso del automóvil, además, con un potente efecto tractor por el volumen de proveedores y servicios adicionales que incorpora.

Debo destacar también la renovada capacidad de atracción de inversión extranjera por parte de España una vez superada la crisis. En 2016, la inversión productiva creció ligeramente, en un contexto de caída generalizada de los flujos mundiales de inversión. Esta tendencia continúa en el primer semestre de 2017, con un crecimiento superior al 10 %, el doble de lo que la Unctad prevé que aumenten los tráficos mundiales de inversión. Como sus señorías saben, la inversión extranjera directa tiene efectos muy positivos en la generación de empleo, en la difusión del conocimiento y la tecnología, en el mayor desarrollo del capital humano nacional y, en definitiva, en el impulso de la competitividad.

Entre las fortalezas que explican este buen comportamiento del sector exterior yo destacaría las siguientes. En primer lugar, la mejora de la competitividad de las exportaciones, cuyo resultado es un aumento de la cuota exportadora española en el crecimiento mundial que les mencionaba antes. Esta mejora de la competitividad queda reflejada en los indicadores que elaboran diversos organismos internacionales, entre ellos el índice *Doing Business* del Banco Mundial, que mide las facilidades para el desarrollo empresarial. La última actualización de este índice, de hace apenas tres semanas, sitúa a España en el puesto 28, es decir, 24 puestos por encima del que teníamos en 2014. Es la primera vez desde que se inició en 2008 la elaboración de este indicador que España se coloca entre los 30 países con mejor clima de negocio; queda por delante de países como Francia, Holanda, Suiza, Japón, Italia o Bélgica. Tal como explica el propio Banco Mundial, este avance en la posición de España se atribuye al esfuerzo reformador y favorable para los negocios, la producción y el empleo llevado a cabo en los últimos años.

En segundo lugar, el aumento del número de empresas exportadoras es otro de los factores relevantes. Hemos pasado de 100 000 empresas en 2007 a 148 000 empresas en 2017. Es un aumento cuantitativo importante, pero yo creo más destacable el incremento cualitativo. El número de exportadores regulares, es decir, los que llevan al menos tres años exportando, ha pasado de 39 000 en 2007 hasta casi 50 000 en 2016, lo que abunda en la idea de que el incremento de la vocación exportadora sería un fenómeno estructural.

Y en tercer lugar, destacaría la mayor integración en las cadenas de valor global, donde la participación de España es similar a las de otras economías europeas, como Italia o Francia, según los últimos datos publicados a este respecto correspondientes a 2011. Estoy convencida de que desde entonces España ha dado un salto importante en este terreno porque las empresas han sido conscientes de la necesidad de escalar en esas cadenas hacia posiciones de mayor valor añadido. Para ello han intensificado sus inversiones en investigación, desarrollo, innovación, capital humano y *marketing*.

No obstante, el proceso de internacionalización de la economía española presenta ciertas debilidades, entre las que destacaré las siguientes. La primera, la baja diversificación de los mercados de destino. Aunque hemos mejorado las ventas a países extracomunitarios —hemos pasado del 29 % en 2007 a casi el 34 % hoy—, seguimos teniendo una elevada concentración de ventas en la Unión Europea, más del 66 %.

La segunda, la concentración de exportaciones en un número reducido de empresas y la escasa propensión a exportar de las pymes. En 2016, más del 87 % del total de las exportaciones españolas correspondió a las 5000 empresas más grandes, lo que constituye alrededor del 3 % del total de las empresas exportadoras. Las empresas de tamaños intermedios, en muchos casos empresas de propiedad familiar, tienen todavía un alto potencial de crecimiento.

Y la tercera debilidad es el todavía insuficiente nivel medio del contenido tecnológico de las exportaciones, pese a los avances sustanciales registrados en esta materia. España se encuentra bien posicionada en varios de los sectores más dinámicos, en especial en la industria automovilística, en bienes de equipo y en el sector agroalimentario, pero es preciso dar un salto de envergadura hacia sectores con mayor valor añadido.

A partir del análisis realizado, la Estrategia de internacionalización 2017-2027 establece cuatro grandes objetivos o retos para los 10 próximos años. Son objetivos muy concretos, cuantificados en términos absolutos, que persiguen consolidar la importancia del sector exterior, y son los siguientes: aumentar la presencia de empresas españolas en licitaciones internacionales y potenciar la capacidad de atracción de inversiones. Son proyecciones establecidas a partir de la evolución de estas variables durante los últimos años, que pretenden ser realistas y prudentes. Señorías, en todo caso, hay que tener en cuenta que estas proyecciones incorporan una cierta dosis de incertidumbre, porque es evidente que no podemos prever cómo van a evolucionar la economía española y el comercio mundial a tan largo plazo.

El primer objetivo pretende llegar a un volumen de exportaciones nominales de bienes de 400 000 millones de euros en 2027. Partiendo de los datos de exportaciones de 2016, hemos tomado como referencia la proyección de crecimiento del sector exterior que realiza el Fondo Monetario Internacional hasta 2022, periodo para el que calcula un crecimiento medio anual de las exportaciones del 5,4 % en términos corrientes. Y para el resto del periodo, hasta 2027, dado que no tenemos previsiones a tan largo plazo, se ha hecho una proyección lineal.

El segundo objetivo es conseguir que en 2027 exporten regularmente 60 000 empresas, lo que supone un ritmo de incorporación de nuevas empresas a la exportación de 950 empresas al año. Este dato está basado en una proyección del crecimiento medio de las exportaciones regulares en los últimos años.

El tercer objetivo busca conseguir que en los diez años de vigencia de la estrategia las empresas españolas sean adjudicatarias de contratos por un total de 650 000 millones de euros en licitaciones internacionales para todo el período. La estimación se ha hecho con datos internos, tomando como referencia las cifras de los últimos tres años, cuyo valor medio asciende a 65 000 millones de euros anuales.

Finalmente, el cuarto objetivo es alcanzar en 2027 un *stock* de inversiones directas y extranjeras de 500 000 millones de euros. Para fijar esta variable se han tomado los datos del registro de inversiones extranjeras y se ha analizado la evolución en el periodo 2007-2015, cuando el *stock* creció un 27,4 %. Si aplicamos ese incremento al *stock* existente a cierre de 2015, el resultado se sitúa próximo a los 500 000 millones de euros.

En la estrategia se ha incorporado también un sistema de evaluación para medir los resultados a través de indicadores objetivos, tal y como establece la Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Estos indicadores se identifican con los cuatro grandes objetivos a los que me acabo de referir. El sistema de evaluación comprenderá el seguimiento de estos indicadores y la verificación del grado de ejecución de las medidas incluidas en cada plan y su contribución a los objetivos asociados. Este sistema de evaluación se realizará en colaboración con las instituciones implicadas en la elaboración de la estrategia y el plan, particularmente con el ICEX.

Se implementarán dos tipos de procesos de evaluación de impacto y resultados: por un lado, se procederá a la evaluación de la estrategia pasados cinco años y, por otro lado, se realizará una evaluación final de los planes bienales. Este sistema de evaluación nos va a permitir valorar y, en su caso, perfeccionar, en primer lugar, la conceptualización y el diseño de las herramientas de ayuda a las empresas y, en segundo lugar, su implementación y la utilidad de los programas para la actividad exportadora de las empresas. En definitiva, se trata de examinar si las acciones propuestas producen los cambios que buscamos.

Igualmente, se analizará la cobertura del programa, esto es, a qué universo de empresas alcanza dentro de cada uno de los perfiles a los que se quiere llegar. Nos interesa saber cuántas empresas conocen nuestros programas y, de ellas, cuántas los utilizan. Además, este análisis nos permitirá conocer el grado de penetración de nuestros servicios y de los distintos programas de ayuda a las empresas y adoptar otras medidas extensivas si fuera necesario. También estudiaremos los distintos instrumentos de gestión del plan, qué órganos son responsables de cada acción, qué recursos se precisan, entre otras cosas, para comprobar su eficiencia, es decir, si el fin conseguido justifica el uso de los recursos puestos en aplicación. En definitiva, como señalan los expertos en evaluación de políticas públicas, la cuestión principal es conocer qué efectos se derivan de nuestros programas de ayuda y cuáles otros son efectos externos para determinar en qué medida los cambios son consecuencia directa de nuestros planes. Además de los análisis internos, se utilizarán encuestas externas, recomendaciones y técnicas cuantitativas y cualitativas dirigidas a alcanzar conclusiones sobre los resultados obtenidos, que sirvan de base para la elaboración de los sucesivos planes. Señorías, pretendemos convertir el sistema de evaluación en un verdadero instrumento de apoyo a la toma de decisiones.

La estrategia se articula en seis ejes o líneas de actuación prioritarias en los que deben centrarse los esfuerzos del sector público en apoyo de la internacionalización.

El primer eje pretende ofrecer un apoyo a la internacionalización cada vez más adaptado a las necesidades y al perfil de nuestras empresas. Con el fin de conseguir aumentar la base de exportadores regulares, debemos trabajar para diagnosticar mejor las necesidades de las empresas y adaptar los programas y servicios de promoción de exportación a sus características. Hay que tener en cuenta que las necesidades de una gran empresa con una larga trayectoria exportadora no son las mismas que las de las pymes, sin experiencia exterior. Tampoco son las mismas las necesidades en función de los sectores o de los mercados de destino.

El segundo de los ejes de la estrategia pretende incorporar la innovación, la tecnología, la digitalización y la marca a la gestión de la internacionalización, dado que son elementos fundamentales de la diferenciación

selectiva de las empresas. El nivel tecnológico tiene un impacto directo en la competitividad del país. Por ello, este segundo eje aborda una serie de medidas para que todos los agentes implicados en la internacionalización —instituciones, empresas o entidades financieras— trabajemos conjuntamente para apoyar proyectos innovadores.

Pero la innovación y la digitalización deben alcanzar no solo a nuevos productos, sino también a los procesos de producción. Estamos en el centro de una revolución digital y por ello debemos trabajar con las empresas para que den un giro disruptivo no solo para desarrollar nuevos negocios, sino también para reformular los tradicionales.

Las nuevas tecnologías de la información y la conectividad total introducen nuevas oportunidades que las empresas deben aprovechar para mejorar sus posiciones en los mercados.

Hoy la vanguardia está en la economía del conocimiento, el *big data*, el desarrollo de la inteligencia artificial y la robótica, entre otros desarrollos.

El tercer eje se centra en la formación de capital humano. La industria 4.0 y la consolidación de las nuevas tecnologías afectarán, sin duda, a la gestión del talento en las organizaciones. Todo el mundo de posibilidades que se abre con la innovación y la digitalización es una oportunidad que las empresas deben aprovechar, pero ese proceso requiere formación y, desde luego, nuevos perfiles profesionales. Es preciso que todos: poderes públicos, empresas y los propios trabajadores asimilemos las nuevas capacidades digitales que demandan los nuevos tiempos. Por ello es prioritario reenfoque la formación hacia nuevos perfiles digitales.

El cuarto eje de la estrategia persigue maximizar las ventajas que incorporan los acuerdos comerciales firmados entre la Unión Europea y las distintas áreas del mundo. La eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias constituye un incentivo muy potente para la exportación. En la Administración debemos contribuir a que las empresas conozcan bien todo el potencial de esos acuerdos. Señorías, los acuerdos de última generación, como el CETA, firmado por la Unión Europea y Canadá, van un paso más allá y liberalizan también el comercio de servicios, además de establecer y salvaguardar los estándares de protección social, laboral y medioambiental.

El quinto eje de la estrategia persigue potenciar la captación y consolidación de inversión extranjera de alto valor añadido, habida cuenta de la incertidumbre existente a nivel global y la creciente competencia entre los países del entorno por la captación de inversiones, se hace imprescindible continuar trabajando en el sector público para atraer inversión extranjera a nuestro país. Para ello trabajaremos en acciones de promoción en países objeto para posicionar a España como plataforma de inversión ante entidades financieras, empresas prescriptoras y ante inversores industriales, tecnológicos y de servicios.

El sexto y último eje se centra en reforzar la coordinación y la complementariedad de acciones entre todos los actores relevantes en materia de internacionalización. En esta secretaría de Estado trabajamos para que todos los departamentos y organismos con acciones en materia de fomento de la internacionalización actuemos de forma coordinada y eficiente. También queremos seguir aunando esfuerzos con el sector privado para ofrecer el mejor servicio posible a las empresas españolas.

Los ejes de la estrategia serán desarrollados a través de un conjunto de medidas concretas que conforman los planes de acción bienales. Me referiré ahora a algunas de las medidas incluidas en este I Plan de acción 2017-2018, desarrolladas por esta secretaría de Estado.

Como he comentado, en el primer eje de la estrategia nos centraremos en atender a las empresas de acuerdo con sus necesidades, impulsando medidas que inciden de forma específica en cada tipología concreta, *startups*, pequeñas y medianas empresas o empresas grandes.

Para las *startups*, dado que buena parte de ellas nacen ya con vocación internacional, es importante que les ayudemos a conocer los principales agentes del entorno en el que se mueven, a promocionarse y a posicionarse fuera de nuestras fronteras para atraer a nuevos clientes. En concreto, pondremos en marcha misiones directas e inversas específicas para este tipo de empresas, donde puedan contactar con los principales agentes de un determinado sector y participar en actividades promocionales. También desarrollaremos misiones directas e inversas conjuntas para que este tipo de empresas vayan de la mano de otras más grandes, cuyo conocimiento de los mercados exteriores es un activo muy valioso para las que comienzan a exportar.

Para las pymes, nos centraremos en adaptar los instrumentos de financiación de la internacionalización, como la puesta en marcha de una línea de pequeños proyectos del FIEM, recientemente aprobada, que permite una gestión más ágil de las ayudas. La creación en Cofides de un producto de capital o cuasicapital —instrumento próximo al capital por su carácter participativo— orientado a las pymes; la creación de una línea de riesgo deudor extranjero en operaciones de pequeño importe por parte de Cesce; y promover la

utilización del convenio de ajuste recíproco de intereses, el conocido por CARI, en proyectos de pequeño importe.

Una segunda línea de trabajo incidirá en el fomento de la colaboración entre pymes mediante fórmulas de cooperación empresarial y asociaciones entre empresas para tener más fuerza en los mercados exteriores.

En tercer lugar, el plan recoge un conjunto de medidas para sensibilizar a las pymes sobre la importancia de la internacionalización. Para ello se reforzará el programa ICEX Dinamiza, que actúa en esa dirección, y se potenciarán acuerdos con otras instituciones para realizar jornadas de divulgación sobre las ventajas que ofrece la internacionalización a las empresas.

Entre las medidas dirigidas a empresas de tamaño medio, citaré el refuerzo de la participación en programas del ICEX dirigidos a compañías de este tipo con posibilidades de convertirse en grandes empresas, con el consiguiente efecto arrastre, como el programa Cre100do. Además, ICEX pondrá en marcha mecanismos para conocer las causas por las que este tipo de empresas dejan de exportar.

Igualmente trabajamos para identificar empresas de tamaño medio con potencial para la internacionalización y que todavía no han dado el salto al exterior.

Entre las medidas dirigidas a grandes empresas, que sería el tercer bloque de empresas, resaltaré el fomento de la colaboración con compañías ya internacionalizadas, de forma que actúen como tractoras de pymes para la apertura de nuevos mercados a través del programa ICEX Integra.

Asimismo, se potenciará el programa ICEX Gran Distribución, cuyo objetivo es incrementar el número de pymes españolas incluidas en las redes de suministro de las compañías de distribución de talla mundial.

También actuaremos con el programa ICEX Sourcing, por el que se aporta a los operadores extranjeros información sobre las empresas españolas para poder satisfacer todas y cada una de sus necesidades profesionales.

Entre las medidas de desarrollo del segundo eje, para incorporar la innovación, la tecnología, la marca y la digitalización a la internacionalización, nos centraremos en las siguientes líneas: desarrollo de fórmulas que nos permitan aumentar la colaboración público-privada; apostar por sectores punteros de alto contenido tecnológico como la industria de la ciencia; trabajar con instituciones, empresas y entidades financieras para apoyar proyectos innovadores que contribuyan a renovar estructuras productivas; impulsar marcas españolas con valor añadido para que se sitúen en mercados exigentes; y, además, contribuir a la transformación digital de las empresas españolas. A través de ICEX facilitaremos a las empresas el acceso a asesoramiento, contactos e instrumentos que les puedan ayudar a integrar las nuevas tecnologías en sus canales de comercialización. Además, ayudaremos a las empresas españolas a posicionarse con una oferta atractiva en las principales plataformas internacionales de comercio electrónico; e impulsar la firma de disposiciones en los acuerdos comerciales de la UE que faciliten el desarrollo del negocio digital y del comercio electrónico.

Las principales medidas relacionadas con el tercer eje de la estrategia, el relativo al desarrollo del capital humano, se centran en potenciar la formación en internacionalización utilizando las nuevas tecnologías.

Aparte de los programas de ICEX-CECO, el centenar de masters que se imparten en España en este sector apenas ofertan un total de 1.400 plazas anuales.

Las nuevas tecnologías y metodologías de formación *online* permiten desarrollar programas específicos en un formato masivo y abierto. En 2016, ICEX-CECO impartió el primer Massive On-line Open Course, conocido con las siglas MOOC, sobre estrategias de internacionalización, en el que se formaron de manera simultánea 2500 alumnos.

Se potenciará, por tanto, la difusión de los programas superiores, programas Executive, Másteres y MBA especializados en internacionalización.

Igualmente, nos proponemos diversificar los perfiles de los becarios ICEX para atender la demanda de nuevas competencias técnicas y digitales por parte de las empresas. Y reforzaremos el programa de movilidad internacional para la atracción de talento extranjero, tanto para emprendedores como para investigadores y personal cualificado.

En el cuarto eje, relativo al mejor aprovechamiento de las oportunidades derivadas de la política comercial común, destacan las actividades de difusión para informar a las empresas sobre los mecanismos para aprovechar mejor los beneficios de los acuerdos comerciales. Se potenciará, además, el sistema de detección de las barreras al comercio y a la inversión, trabajando en todos los ámbitos, bilateral y multilateral, para la eliminación de esas barreras.

Seguiremos negociando acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones, los conocidos como acuerdos APPRI, convenios de doble imposición y convenios de Seguridad Social, puesto que estos

son instrumentos eficaces para fomentar la internacionalización de nuestras empresas y darles seguridad. Pondremos en marcha también actuaciones para mejorar el acceso de nuestras empresas a licitaciones de instituciones financieras de la Unión Europea, de las agencias de Naciones Unidas y de otros organismos multilaterales.

En relación con las medidas que desarrollan el quinto eje, dedicado a potenciar la captación de inversiones extranjeras, trabajamos a través de ICEX en cuatro ámbitos: Promoción de España como plataforma global de negocios e inversiones internacionales. Para este fin, destaca la organización de jornadas de promoción de inversiones y la intervención en eventos internacionales. Impulso a la gestión colaborativa de proyectos de inversión extranjera directa, reforzando los esquemas de gestión conjunta de los proyectos de inversión con comunidades autónomas, asociaciones empresariales y parques tecnológicos, entre otros. También se fomentará la cooperación institucional con organismos e instituciones con competencia en la materia, como son CDTI o Enisa.

Estos dos ámbitos, de carácter más general, se complementan con otros dos más específicos, que son la identificación temprana de proyectos de inversión extranjera directa en países y sectores considerados prioritarios y/o estratégicos, con una implicación fundamental de las oficinas comerciales de España en el exterior a través de diversos canales; y, en este sentido, queremos potenciar las reuniones One2One en las sedes de empresas.

Y la atracción de innovación y *startups* internacionales, a través del Fondo tecnológico inteligente y del programa Rising StartUp Spain, ambos del ICEX. El primero tiene como objetivo que empresas extranjeras localicen proyectos de I+D en sus filiales españolas. El programa Rising StartUp Spain pretende atraer talento emprendedor, facilitando la instalación de nuevas empresas de carácter tecnológico en España.

El refuerzo de la coordinación y complementariedad de acciones entre todos los actores relevantes en materia de internacionalización es una de las líneas prioritarias del Plan de acción 2017-2018. Responde también a una petición recurrente del sector privado, que nos traslada la necesidad de incorporar de forma efectiva a todos los departamentos ministeriales con competencia directa o indirecta sobre este campo.

Trabajaremos, por tanto, en la coordinación entre los distintos ministerios en el grupo interministerial de internacionalización y sus grupos de trabajo. Aspiramos a compartir planes y estrategias de acción, velando por que sean coherentes entre sí. También consideramos necesario vincular la agenda institucional y los viajes oficiales de altos cargos al extranjero con el apoyo a misiones comerciales sectoriales.

Queremos mejorar la colaboración entre las diferentes administraciones en materia de apoyo a la internacionalización para evitar duplicidades y solapamientos. Y para ello, impulsaremos los trabajos del Consejo Interterritorial de Internacionalización, en el que están representadas todas las comunidades autónomas.

Y, por último, nos proponemos dar un papel más activo al sector privado en la ejecución de la estrategia, contando con el activo de las organizaciones empresariales en el grupo ad-hoc.

Señorías, la Estrategia de internacionalización y el primer Plan de acción que acabo de presentarles muestran el grado de ambición del Gobierno y su compromiso con el impulso de la internacionalización de nuestra economía. Debemos aprovechar este momento para poner los mimbres que conviertan en estructural la aportación del sector exterior al crecimiento y la creación de empleo. Con esta estrategia y este plan, ayudaremos a las empresas a tomar posiciones en otros mercados y a consolidar el camino ya recorrido. Creo que debemos felicitarlos todos, como país, por esta evolución y muy especialmente a las empresas, que son las verdaderas protagonistas del salto al exterior.

Termino ya, señorías. Solo me queda agradecerles la atención prestada y ponerme a su disposición para cuantas respuestas a cuestiones quieran plantearme y consideren oportunas.

Gracias.

La señora PRESIDENTA: Muchas gracias, señora secretaria de Estado

A continuación, abrimos el turno de intervención de portavoces de los grupos, de menor a mayor, por un tiempo de diez minutos cada uno de ellos.

¿Grupo Parlamentario Mixto? (*Denegaciones*).

El Grupo Parlamentario Nacionalista Partit Demòcrata no está.

Por el Grupo Parlamentario Vasco en el Senado, tiene la palabra la senadora Etxano.

La señora ETXANO VARELA: Gracias, presidenta. Buenas tardes. *Arratsalde on*.

En primer lugar, señora secretaria, le doy las gracias por su comparecencia y por la presentación del documento de la Estrategia de internacionalización de la economía y del Plan bienal 2017/2018.

Me gustaría empezar diciendo que compartimos la necesidad de la apertura de la economía al mundo global y la importancia y el reto que supone la presencia y el posicionamiento en el escenario internacional que permita a las empresas estar conectadas con los centros de decisión y de oportunidades mundiales en un escenario marcado por una interdependencia creciente entre países, fruto de la globalización, que ha revolucionado el escenario internacional y que ha impactado de manera decisiva en todos los órdenes, evidentemente en lo económico, pero también en lo político, en lo social, y en lo cultural.

Por tanto, la apertura de las economías al exterior —así lo entiende nuestro grupo— supone oportunidades para fortalecer la competitividad del tejido empresarial, detectar nuevas oportunidades de negocio y generar oportunidades de creación de empleo de calidad que permita modelos de desarrollo humano sostenibles. Pero nos parece que tan importante es la necesidad de una planificación, una estrategia de internacionalización de apertura al mundo global, como acertar en el diagnóstico de la situación. Sin negar los datos de mejora de las exportaciones, la valoración que hace de la situación de las exportaciones y de la internacionalización de la economía es, a nuestro entender, excesivamente optimista.

Como digo, no le vamos a negar los datos del aumento de las exportaciones, además de los que contiene el propio informe que presenta y que nos ha relatado, hemos tenido la oportunidad de estar con multinacionales por marca, y han presentado el barómetro del clima de negocios en España desde la perspectiva del inversor extranjero de 2017, según el cual la valoración de las empresas extranjeras sobre el clima del negocio en España experimenta una mejora adicional, consolidando la mejora que se inicia en 2014, y que continúa en 2015 y 2016. Tras una caída importante durante la crisis, las exportaciones han tenido una evolución positiva, y en 2016, como muestran los datos y como también ha dicho usted, han consolidado su recuperación, con una tasa de crecimiento del 1,7. Como aspecto positivo, se observa que han aumentado tanto el número de empresas exportadoras como el porcentaje que representa el comercio exterior sobre la facturación total de empresas.

Pero consideramos que buena parte de la mejora del déficit comercial externo se debe a la reducción de las importaciones que se ha producido durante estos últimos años como efecto de la caída de la demanda interior, y del mismo modo, la mayor intensidad exportadora de las empresas está vinculada al estancamiento del mercado interno. Como consecuencia de la crisis que se inicia en 2007 y que se prolonga prácticamente hasta la actualidad, las empresas tuvieron que adaptarse a la reducción de la demanda del mercado interno y, por pura estrategia de supervivencia, hacen que estas fijen su estrategia en las exportaciones. Por ello, parece necesaria una estrategia de internacionalización para facilitar, para ayudar a las empresas a actuar en el extranjero, porque necesitan posicionarse cuanto antes, ya que está demostrado que la participación en los mercados internacionales permite acceder a más clientes, a más proveedores, a nuevas tecnologías, incrementa la capacidad, la flexibilidad y la rapidez de respuesta de las empresas y, por tanto, la competitividad, favoreciendo el crecimiento de la rentabilidad. Y es que la competitividad sostenible de las empresas, así como la generación de empleo cualificado son claves para asegurar, además, la cohesión social.

A nuestro entender, el modelo de crecimiento en el Estado —y ese es uno de los motivos por los que pensamos que es demasiado optimista el informe de internacionalización—, aunque está más equilibrado, sigue siendo demasiado dependiente del consumo y con un protagonismo excesivo de sectores todavía de baja productividad.

La apuesta por el turismo nos parece arriesgada, porque este sector comparte con la construcción, que ha bajado un 9 % —lo acaba de decir—, su elevada capacidad de generar empleo, empleo temporal y en muchos casos precario y también el negativo crecimiento de la productividad, por lo que es necesario que el crecimiento se dirija hacia otros sectores con mayor valor añadido, que son los que verdaderamente pueden mejorar la productividad y, además, internacionalizar sus ventas o su actividad.

En definitiva, a pesar de haber mejorado la internacionalización y la inversión, se debería aprovechar para lograr un cambio del modelo de crecimiento vinculado a la innovación y a la tecnología. Porque desde la innovación se crean nuevas oportunidades y con la revolución tecnológica hay que reinventar también el modelo de negocio. El cambio de signo de la balanza por cuenta corriente no es suficiente para explicar que la economía española ha cambiado su modelo de crecimiento, y es que la mayor parte de esos factores, los que impulsan este superávit, nos parece que son coyunturales —el precio del petróleo, los tipos bajos— y que aún hay numerosos desafíos a los que hacer frente, como la baja productividad, la baja inversión en I+D+i, el tamaño de las empresas, la dificultad de estas para internacionalizarse, sobre todo las pymes, y el conectar capacidades con necesidades de formación, etcétera.

En Euskadi llevamos trabajando —lo conocerá— muchos años en este ámbito y quería plantearle dos preguntas y una sugerencia para el informe. En la comunidad tenemos competencia absoluta en promoción,

desarrollo económico, planificación de la actividad económica, de acuerdo con la ordenación general de la economía, y dentro de dichas competencias, el Gobierno vasco también ha aprobado su II Plan de Internacionalización Empresarial 2017-2020, que presentó hace unos meses.

En la documentación que nos presenta indican, entre los principios rectores de la Estrategia de internacionalización de la economía española, algo importante para mi grupo. Se trata de la coherencia y la coordinación de la acción de la Administración, que nos ha comentado que se hará a través del consejo interterritorial. Y la pregunta era esa, con más detalle, cómo plantean dicha coordinación y coherencia con aquellas iniciativas sobre las que ya hemos venido trabajando en mi comunidad y también en otras durante años, cuyos efectos se están viendo incluso plasmados en este informe, comunidades autónomas que exportan y que están relacionadas con las políticas públicas que se han venido haciendo en esas comunidades. Además, no es muy distinto de lo que viene sucediendo en Europa, donde existen agencias regionales, coordinadas con las agencias estatales de internacionalización, como podrían ser Valonia, Flandes, Bretaña, Escocia, el Piamonte italiano, Baviera, y en el Estado podríamos poner los ejemplos, aparte de la Comunidad Autónoma vasca, la Comunidad Valenciana y la Comunidad Autónoma de Cataluña.

En cuanto a los tratados comerciales, entendemos los riesgos ciertos de la globalización, pero también las oportunidades. Y a nuestro entender, hace falta que la Unión Europea desarrolle una agenda comercial propia, que regule, que ordene para la zona el tráfico de la globalización y que no solo busquen eficacia o eficiencia en términos económicos, sino también el fomento de valores y principios para que los acuerdos sean inclusivos.

Teniendo en cuenta el debate bronco que ha habido con el CETA, igual no tanto en el Estado pero sí en otros países, le preguntaría si valoran algo que también está valorando la Comisión Europea, y es cómo mejorar la participación y hacer que el debate sobre los acuerdos comerciales sea más transparente y se perciban como herramientas que faciliten el crecimiento económico, que lleva aparejado creación de empleo. Además, en nuestro caso, nos gustaría que se aplicaran las disposiciones sexta y séptima de la Ley de tratados internacionales, participando las instituciones del País Vasco y de Navarra en las negociaciones de los acuerdos y de los tratados.

Por último —esto es una sugerencia porque es algo que me ha preocupado y sorprendido mucho en el informe—, en la página 6 del propio informe, al hablar de la apertura de la economía española, literalmente dice que desde la aprobación del Plan de Estabilización de 1959, se inició un proceso de apertura y liberalización de la economía española y esta ha experimentado... Está en la página 6 del informe. Me extraña esa referencia al año 1959, porque hablar de un plan de estabilización del año 1959, en plena dictadura, y plantearlo como el inicio de un proceso de apertura nos parece un insulto a la inteligencia, a la democracia y una contradicción en sus términos; porque no hay nada más contradictorio que una dictadura y una apertura. Además, 1959 fue un año decepcionante para muchos que pensábamos que esa apertura que figura en el informe significaría que Europa nos echaría un cable para acabar con la dictadura. Por eso, solicitamos la retirada de esa parte del texto. Compartimos que el hito más importante de la apertura de la economía española es bastante posterior, está más relacionado con la salida de la dictadura, aunque a nuestro entender con una transición imperfecta, y con la integración en la Unión Europea.

Eskerrik asko.

La señora PRESIDENTA: Muchas gracias, senadora Etxano.

A continuación, por el Grupo Parlamentario de Esquerra Republicana, tiene la palabra el senador Ayats.

El señor AYATS I BARTRINA: Buenas tardes, *bona tarda*.

Empiezo por el final y recojo el guante de la senadora. Me gustaría saber si recogieron ustedes las aportaciones de aquellos que ya desarrollaban estrategias en la acción exterior y cuáles fueron, si es el caso.

La economía catalana, el Govern de Catalunya tiene una mirada abierta al mundo y al exterior. Los resultados lo avalan, tanto el balance que usted hacía hasta el 2016 como el de los últimos ocho meses. Pero nos gustaría que también hablase, ya que los resultados lo avalan, de la destrucción de la acción exterior del Govern de Catalunya por parte del Gobierno. Han llevado a cabo el cierre de unas delegaciones reconocidas por el propio Estatut e incluso por sentencias del Tribunal Constitucional; unas delegaciones en el exterior que llevaban a cabo misiones comerciales, contactos, contratos, captación de fondos europeos, en definitiva, mejorar exportaciones e incrementar inversión extranjera. Supongo que cuando se refería al refuerzo de coordinación no se refería a esto. Estos son precisamente los objetivos que presenta este

documento, mejorar exportaciones, apertura e inversión extranjera. Mientras otras comunidades autónomas las siguen teniendo, fíjense, a nosotros solo nos mantienen en Bruselas, ¿no le parece incoherente?

Tampoco sabemos si entra en este plan estratégico la misión del Port de Barcelona, Argentina y Uruguay, que hace poco hemos visto que han hecho abortar, solo porque había sido preparado por el equipo de la Generalitat legítima. Han ordenado al puerto de Barcelona que no participe en esta misión estrictamente comercial. Sí lo harán las empresas, pero sin el puerto. El viaje se mantiene, pero no la presencia estratégica del puerto. ¿Esto contribuye de forma positiva?

Y ahora una cuestión muy concreta. Sería interesante ver el peso específico de las pymes por su volumen, especialmente en casos como el nuestro, y la importancia estratégica en todos los indicadores posibles. Lo hemos visto cuando usted especificaba las *startups* o las pymes, pero sería interesante, por ejemplo, que también hiciera un desglose de la participación de empresas en contratos y licitaciones internacionales.

Muchas gracias.

La señora PRESIDENTA: Muchas gracias, senador Ayats.

En nombre del Grupo Parlamentario Unidos Podemos-En Comú Podem-En Marea, tiene la palabra el senador Martínez.

El señor MARTÍNEZ RUIZ: Gracias, señora presidenta.

Nuestro grupo no va a plantear cuestiones adicionales.

Muchas gracias.

La señora PRESIDENTA: Muchas gracias, senador Martínez.

Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra la senadora Serrano.

La señora SERRANO MORALES: Muchas gracias, presidenta.

Señora secretaria de Estado de Comercio, bienvenida a esta comisión y gracias por presentarnos la Estrategia de internalización de la economía española 2017-2027 y el Plan bienal 2017-2018. Esperamos que esta estrategia no quede en un mero documento de buenas intenciones y se traduzca en medidas efectivas que faciliten y refuercen la dimensión internacional de la economía y fomenten la presencia exterior de las empresas y de los emprendedores, y que vaya acompañado por un plan presupuestario, pues de otro modo creo que no serviría de mucho. Para avanzar y poder alcanzar los objetivos desarrollados en cualquier estrategia, se requieren recursos económicos; si no hay partidas específicas para desarrollarlo, con intenciones, por muy buenas que estas sean, y parece que lo son, no basta.

Es cierto que el sector exterior desempeña un papel importante en la economía y que se ha comportado positivamente en estos años, contribuyendo al crecimiento del PIB, con un saldo positivo de la balanza de pagos; pero también es cierto que ha sido un comportamiento favorable ligado en buena parte a factores exógenos, debido sobre todo al turismo.

El crecimiento del turismo, como bien sabemos todos, ha estado muy condicionado a la situación de la conflictividad de otros destinos.

Otro de los factores relacionados con este crecimiento ha sido la reducción del precio del petróleo, que ha abaratado nuestras importaciones, unos precios que empiezan a subir y que son un factor muy a tener en cuenta por las tensiones que pueden generar en el saldo comercial, al ser España un país energéticamente dependiente del exterior. De hecho, la propia Comisión Europea, en su informe sobre desequilibrios macroeconómicos reconocía que parte de la mejora de la balanza por cuenta corriente en España se había debido a factores transitorios.

Se han incrementado las exportaciones, es cierto, y ha mejorado el déficit comercial en España. Pero esto no es, a nuestro juicio, consecuencia de su buena gestión. En realidad, la mejora de las exportaciones ha sido una constante en las dos últimas décadas. Desde 1996 hasta 2016, a excepción del año 1999, todos los años las exportaciones se incrementaron, siendo uno de los máximos históricos el incremento que se produjo en el año 2010, con un 16,82 %. En realidad, ha sido el comportamiento de las importaciones el que ha marcado el saldo comercial, claramente influenciado por la coyuntura económica del país.

La realidad es que su Gobierno, por muchos planes y estrategias que confeccione, que quedan muy bien y son muy interesantes sobre el papel, no ha resuelto los retos fundamentales que seguimos teniendo. Las exportaciones se siguen concentrando en un número reducido de empresas, con una muy escasa exportación por parte de las pymes. Es aún muy insuficiente la diversificación de los mercados de destino de las exportaciones españolas, mostrando una gran dependencia de la Unión Europea como destino, y

con una presencia muy reducida en determinados mercados, como Estados Unidos, China y Japón, muy lejos de nuestros competidores.

La calidad media de las exportaciones españolas a la Unión Europea ha disminuido en términos relativos entre 2010 y 2015. Según la base de datos Comtrade UN, de Naciones Unidas, solo un 7,1 % de las exportaciones españolas corresponde a productos de muy alta tecnología, un porcentaje muy inferior al 26,8 % en Francia o al 16,7 % en Alemania. Hay que tener en cuenta que la capacidad de competir en el mercado mundial vendrá condicionada en el futuro por el ritmo de adaptación de la oferta exportable a un entorno cada vez más sofisticado, incorporando bienes de mayor valor añadido y contenido tecnológico más alto.

La inversión española en el exterior tampoco termina de repuntar, e incluso ha disminuido en 2016. Por otra parte, en relación con la inversión extranjera en España, aparece un gran escenario de incertidumbre con actitudes proteccionistas como el *brexit*, al ser Reino Unido, según nos indica también en su informe, el segundo país que más invierte en nuestro territorio. ¿Tienen ya en su ministerio una estrategia definida en torno a ese proceso, señora Poncela? ¿Cómo se van a contrarrestar los efectos negativos del *brexit* en nuestra economía?

También tenemos un gran reto en incentivar el aumento del tamaño medio de las empresas para incrementar la capacidad de exportación. El tejido empresarial está muy atomizado en España, como saben, con una altísima concentración de microempresas, el 96 %. Los efectos de la actual coyuntura económica han demostrado que las pymes son más vulnerables y sufren las pérdidas más importantes, ya que su nivel de internacionalización, competitividad, innovación y digitalización es bajo. La brecha de productividad entre grandes y pequeñas empresas en España es del 55 %, mucho más pronunciada que en otras grandes economías de la Unión Europea, una brecha que no ha reducido su Gobierno.

También se perseguía la mejora de la competitividad. Para ello, su Gobierno se ha centrado en el abaratamiento de los costes salariales. De hecho, las recientes mejoras registradas en la competitividad de costes son imputables, principalmente, a la moderación salarial, consecuencia de la reforma del mercado laboral y no al crecimiento de la productividad. Por ello, el mayor reto que tiene la economía española es el crecimiento más rápido de la productividad y el reequilibrio hacia los sectores con valor añadido mayor, que podría contribuir al sostenimiento y al crecimiento de las exportaciones, pero también a moderar el crecimiento de las importaciones y a hacer más sostenible la economía española.

Pero, además, también hay que centrar los esfuerzos en promover la innovación y apoyar la investigación, el desarrollo y la formación de capital humano. La verdad es que, por los datos que tenemos, las políticas de su Gobierno no parecen ir en ese sentido. El último informe de Cotec pone de manifiesto cómo el conjunto de la Unión Europea invierte un 25 % más en I+D+i que al comienzo de la crisis, mientras que España invierte un 10 % menos. El peso de la inversión en I+D+i sobre el total de los Presupuestos Generales del Estado de 2017 se sitúa solo en un 1,8 %, y retrocede hasta niveles del año 2009. Según los datos de ejecución presupuestaria, el 62 % del gasto en I+D+i presupuestado para 2016 no se ejecutó.

Por otra parte, quería tratar brevemente una cuestión que creo que está afectando negativamente a la evolución de la internacionalización de las empresas, que es la convivencia de multitud de instrumentos financieros públicos que se solapan y que parece que no están bien coordinados. Pensamos que la solución no está tanto en aumentar los instrumentos, sino en aprovechar los existentes para que lleguen a todas las empresas. Se trata, especialmente, de que llegue la financiación a las pymes, que puedan conseguir financiación en plazos razonables.

En la estrategia de internacionalización que nos ha mostrado, definen la necesidad de coordinar esfuerzos por parte de todos los actores implicados en su fomento, especialmente de otros departamentos ministeriales, del sector privado y de las comunidades autónomas. Respecto a este último punto, quería preguntarle sobre cómo valora las acciones realizadas por su secretaría de Estado en relación con este proceso de colaboración con las comunidades autónomas, que no olvidemos que tienen importantísimas competencias en estas materias. ¿Puede indicarnos acciones concretas llevadas a cabo por su secretaría de Estado en materia de coordinación? ¿Qué resultados se han obtenido?

Realmente, yo he echado de menos en el documento presentado una mayor expresión de propuestas concretas en relación con la coordinación con las comunidades autónomas. No olvidemos que los gobiernos autonómicos están realizando un gran esfuerzo que se traduce, a nivel presupuestario, en llevar a cabo acciones de internacionalización. En la comunidad autónoma de la que yo procedo, Castilla-La Mancha, el presupuesto de la Consejería de Economía, Empresas y Empleo para 2018 aumenta un 7,06 % con respecto al de 2017, mientras que el presupuesto del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, IPEX, sube un 7,3 %. El Gobierno de Castilla-La Mancha ha puesto en marcha un ambicioso plan estratégico de

internacionalización, con ayudas individuales para promoción internacional de las empresas, que beneficia, entre otras, a las ubicadas en territorios afectados por la despoblación. Los planes deben tener respaldo presupuestario; eso es importante.

Para terminar, quería hacerle 3 preguntas relacionadas con determinados programas y aspectos contenidos en la estrategia de internacionalización que nos ha presentado. En primer lugar, me ha interesado mucho el acuerdo que se firmó en enero de 2017 entre el FEI y Cersa para facilitar el acceso a la financiación de las industrias culturales y creativas. Se trata de un sector específico que habitualmente tiene dificultades para acceder al crédito, al desarrollar, sobre todo, activos de carácter intangible. Quería preguntarle por este acuerdo, por cómo está funcionando y si está cumpliendo, hasta ahora, con los objetivos marcados. En segundo lugar, quería preguntarle por la aplicación práctica de esta estrategia de internacionalización al mundo rural y, especialmente, a los territorios más despoblados, en el marco del análisis que está llevando a cabo la Comisión especial para la evolución demográfica en el Senado. Y en tercer y último lugar, quería conocer cómo se ha incorporado la perspectiva de género, si es que lo ha hecho, a la Estrategia de internacionalización de la economía española.

Señorías, es fundamental seguir avanzando en objetivos de crecimiento económico y en aumento de la competitividad, digitalización e internacionalización de nuestras empresas, pero siempre garantizando la redistribución para reducir la desigualdad. Esto implica que ese crecimiento se reparta con equidad, justicia social e igualdad de oportunidades, y también crecer de manera sostenible, incorporando necesariamente las limitaciones y oportunidades que ofrecen nuestros recursos naturales. Hay que ganar los mercados exteriores con nuestro talento, que es mucho, y con una apuesta firme, decidida y transversal por la educación, la ciencia, el diseño, la investigación, la innovación, la calidad y la rapidez de respuesta. No solo es cuestión de números, señorías; estamos hablando de personas. El desarrollo sostenible es algo muy distinto al mero crecimiento económico identificado con el PIB. Como señalaba José Luis Sampedro, la economía, una ciencia social por excelencia, no debe convertirse en una mera rama técnica, en una simple relación de datos, objetivos y estadísticas, sino que debe responder a las necesidades de la sociedad y ser sensible al quehacer de los seres humanos. Impulsemos una economía con corazón, como él decía. Está en nuestras manos.

Muchas gracias.

La señora PRESIDENTA: Gracias, senadora Serrano.

Por último, en nombre del Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el senador Aroca.

El señor AROCA SÁEZ: Muchas gracias, presidenta. Buenas tardes.

Bienvenida de nuevo a esta comisión, señora secretaria de Estado.

Agradecemos su presencia y las explicaciones que nos ha ofrecido sobre la estrategia, que nos ha detallado, objeto de esta comparecencia. La actividad de nuestras empresas en el mercado exterior es muy beneficiosa para el conjunto de nuestro país por lo que representa para el sostenimiento y crecimiento económico, para la consolidación de la creación de empleo y para la magnífica imagen que ofrecemos dentro y fuera de nuestras fronteras. Me referiré muy brevemente al FIEM, el Fondo de internacionalización de la empresa española, un fondo que el pasado año 2016 se ha comportado de forma eficaz y eficiente, adecuando su funcionamiento y estrategia a las necesidades financieras de cada momento.

Señora secretaria de Estado, señorías, para nuestro grupo la mejoría de la economía española e internacional ha hecho que se normalice la financiación por parte del sector financiero privado. Con todo ello, este fondo nos parece que sigue y seguirá jugando un papel importante para los proyectos de inversión en el extranjero, donde el sector privado no llega, por diversas causas. Sus datos son realmente relevantes y positivos para la inversión y exportación. La estrategia de la que usted nos ha hablado será un instrumento útil, beneficioso y necesario para nuestras empresas y para la política comercial española.

Señorías, la confianza es fundamental para que un país se recupere de los periodos más difíciles sociales, políticos y económicos. Esa confianza la han demostrado recientemente los españoles. Nuestras empresas han sabido levantarse y han sabido adaptarse a las necesidades. El sector exterior ha sido el que ha tirado, el que ha pilotado la nave de esta recuperación. Sin ningún tipo de triunfalismos, y con humildad, tenemos que reconocer —al menos nosotros así lo hacemos— que las cosas van mucho mejor que hace unos años. Sabemos que falta mucho por hacer, sabemos que hay personas y familias que aún lo están pasando mal, pero también sabemos que cada vez hay más y mejores oportunidades. Por todo ello, tenemos que seguir perseverando en las políticas que han hecho que salgamos de la peor crisis que nuestro país ha tenido en su historia más reciente, y que han hecho que sigamos avanzando en crecimiento, competitividad y desarrollo. Este protagonismo lo pilotan las empresas; las grandes, pequeñas

y medianas empresas, los autónomos y los trabajadores. Usted también se ha referido a ellos como los grandes protagonistas.

También es justo reconocer, y en el Grupo Parlamentario Popular estamos convencidos de ello, que las políticas reformistas que ha llevado a cabo el presidente Rajoy han contribuido a todo ello. Sin la reforma del sector financiero, la del mercado laboral, la energética o la de las administraciones públicas, entre otras, esta recuperación no hubiese sido posible. Nuestras empresas apostaron, y siguen sumando en su apuesta, por el sector exterior. Somos líderes en exportaciones, en crecimiento económico y en creación de empleo. Somos, junto con Alemania, la locomotora de la eurozona.

Cada vez somos más competitivos y cada vez nuestro peso, en Europa y en el mundo, es más importante. Exportamos bienes y servicios diversificados de mayor calidad y más cualificados; exportamos más y mejor tecnología. Esto nos debe enorgullecer a todos. Productividad y competitividad son sinónimos de desarrollo y progreso. España es uno de los mejores países del mundo; año a año recibimos un número superior de turistas. Esto no es casualidad. Tenemos, entre otras, una riqueza cultural, gastronómica y paisajística envidiable; contamos con unas excelentes infraestructuras; tenemos una España plural y diversa, donde todos sumamos. Nuestra fortaleza es la unidad, respetando la diversidad. Lo ocurrido en Cataluña no es bueno ni para ellos ni para el conjunto de los españoles. Los datos que se están dando a conocer sobre la fuga de empresas, retroceso en ventas y oferta turística les perjudica a ellos y nos perjudica también al resto de los españoles.

Nosotros confiamos plenamente en las inmensas fortalezas del pueblo catalán, y confiamos en la rectificación de los errores cometidos. Cada una de nuestras regiones y territorios ofrecen distintas posibilidades para un desarrollo económico, individual y colectivo. Los españoles somos gente con carácter; en los peores momentos sabemos dar lo mejor de nosotros mismos. Para seguir en la senda del crecimiento tenemos que perseverar y legislar en políticas favorecedoras para que nuestras empresas crezcan de tamaño, exporten más, sean más competitivas y lo hagan a nuevos mercados, consolidando aquellos donde ya estamos.

La secretaria de Estado nos ha hablado de una estrategia para la internacionalización para los próximos años. Estoy convencido de que partiendo de los correspondientes análisis, de sus distintas líneas, acciones y ejes de actuación de esta estrategia, que muy bien nos ha detallado anteriormente, se reportarán grandes beneficios al conjunto de la economía española y se seguirá aportando a nuestras empresas una mayor capacidad exportadora en bienes y servicios.

Nada más. Para terminar, permítame, señora secretaria de Estado, que le felicite en nombre del Grupo Parlamentario Popular en el Senado y también lo haga a todo el equipo que trabaja con usted en su departamento.

Muchas gracias.

La señora PRESIDENTA: Muchas gracias, senador Aroca.

Señora secretaria de Estado, tiene la palabra.

La señora SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO (Poncela García): Muchas gracias.

Por ir respondiendo a las distintas preguntas que me han formulado los distintos grupos parlamentarios, les diré que la verdad es que yo creo que el diagnóstico de la economía española lo compartimos todos. Es cierto que hemos pasado una de las peores crisis que había vivido nunca la economía española, y yo creo que gracias al enorme esfuerzo de todos, de las empresas y los trabajadores, y a las reformas que ha ido haciendo el Gobierno, se ha ido saliendo de esa situación. La reforma del mercado laboral y financiero y el ajuste presupuestario de las finanzas públicas nos ha ido permitiendo poder ajustar la economía y, sobre todo, el sector exterior es el que ha tenido un papel muy relevante en la salida de la crisis.

La verdad es que a mí me gustaría romper una lanza por el sector turismo, porque aunque los ingresos de la balanza de servicios por turismo no llegan al 50 % del total de los ingresos de la balanza de servicios, es decir, es menos del 50 % del total de los ingresos que tenemos por exportación de servicios, sin embargo el sector turismo es un sector muy importante de nuestra economía que, además, incorpora muchos desarrollos tecnológicos, y yo les diría que tiene el mismo peso en nuestra economía como tienen, por ejemplo, los ingresos del petróleo en la economía noruega, exactamente la misma relevancia. Todos conocemos Noruega como un país donde el sector del petróleo es muy importante para su economía, y para nosotros lo es el turismo.

Nos vienen a ver de todos los países pidiéndonos que les ayudemos a hacer una transferencia tecnológica de conocimiento en cuanto a la gestión del turismo, porque somos uno de los principales países en atracción de turismo. Eso no es solo debido a que en el resto de los países del Mediterráneo haya habido

guerras y que España sea un país estable en el que se puedan pasar unas buenas vacaciones, sino que hay toda una apuesta país para el sector turismo. Ayer, cuando presentábamos el barómetro sobre clima de negocio en España, una de las cosas que más se valoran es toda la red de infraestructuras que hemos ido creando en nuestro país a lo largo de estos años. No se gestionan 70 u 80 millones de turistas que vamos a tener en 2016 si no tenemos unas carreteras adecuadas, unas líneas férreas adecuadas, unos aeropuertos adecuados y si no tenemos, por supuesto, infraestructura hotelera adecuada, restaurantes adecuados y zonas de ocio adecuadas. Hay que gestionar ese volumen, porque es 2 veces casi el volumen de población de España lo que estamos gestionando. Por tanto, una de las claves más relevantes para que hoy seamos una potencia en turismo ha sido toda la apuesta por la mejora de las infraestructuras que hemos hecho en este país.

Por tanto, una de las cosas que hago cuando recibo ministros extranjeros que me vienen a pedir ayuda para que les traslademos nuestro *know-how* en el ámbito del turismo es decirles que tenemos que empezar a trabajar y les pregunto, por supuesto, que si tienen capacidad hotelera suficiente y si, además, tienen las infraestructuras del país preparadas para una llegada masiva de personas a las que hay que mover, traer y llevar. Todo eso hay que prepararlo, y España lo ha hecho durante todos estos años.

Hoy tenemos un país que es muy atractivo en ese sentido para el turismo, con independencia de que tengamos sol y cultura, además de que trabajamos mucho. Yo tengo 2 responsabilidades, comercio interior y comercio exterior. En el ámbito del comercio interior trabajamos mucho el turismo de compras. Evidentemente, si tengo 80 millones de personas dando vueltas por mi país, este se transforma en un magnífico *showroom* de productos españoles. Lo que quiero es que cuando esos 80 millones de personas vuelvan a su país sigan reclamando producto español. A este respecto, tenemos que trabajar en establecer los canales de comercialización necesarios para cuando vengan personas de países, donde a lo mejor los canales no están establecidos. Incluso ahora tenemos la capacidad de poder trabajar en los canales digitales, en plataformas tipo Amazon o Alibaba, con los que hemos cerrado acuerdos para que con chinos o coreanos —que tienen unos canales de distribución internos distintos, no tan estructurados o sofisticados como otros mercados, como el americano o el europeo— haya una muy buena penetración en estos países a través de estas plataformas y puedan comprar productos agroalimentarios o de consumo, que es lo que más están demandando.

Yo no denostaría el turismo porque es un sector muy relevante de nuestra economía, aunque, insisto, representa menos del 50 % del total de ingresos que recibimos por servicios. ¿Qué representa más del 50 % de lo que exportamos de servicios? El valor añadido y el talento. Estamos exportando ingeniería, servicios de abogacía, servicios de gestoría, de arquitectura. Las empresas españolas que van a un país y exportan, incluso ahora que tenemos muchas empresas internacionalizadas, arrastran un parque de proveedores de servicios españoles que les da asistencia allí o que trabajan allí. Por ejemplo, ayer un extranjero me preguntaba: ¿Qué es lo que más estáis exportando en mi país? Yo le contesté que estamos exportando, sobre todo, talento y valor añadido español. Estamos exportando todo el conocimiento en desaladoras, en gestión de agua, en energías renovables, en transporte ferroviario e infraestructuras sofisticadas. Todo eso les aseguro que no es tecnología baja, estamos hablando de tecnología alta. Por supuesto, hay países de nuestro entorno que tienen un segmento de tecnología alta mucho mayor que el nuestro, pero España va haciendo los deberes y poco a poco vamos creciendo en ese porcentaje.

La senadora del Grupo Parlamentario Socialista nos decía que, de acuerdo con un informe de la ONU, tenemos el 7 % de tecnología alta. Según los últimos datos de los que dispongo —creo que los hemos dado la semana pasada—, este año estamos ya en el 9 % de tecnología alta, no media ni media baja ni media alta; simplemente tecnología alta. Tenemos sectores de tecnología alta en los que estamos trabajando y a los que estamos insistiendo para que cada vez tengan mayor peso en nuestra economía.

En cuanto a exportaciones, el sector de bienes de equipo es el principal sector de exportación, con un 20 %, al que le sigue el sector del automóvil, con un 18 %, y el sector agroalimentario. La industria agroalimentaria tiene tecnología en la parte agro y tecnología en la industria alimentaria, que es algo que nos están demandado. Cuando recibo visitas de mandatarios extranjeros, sobre todo de países emergentes, que tienen la materia prima, lo que quieren es entrar en la escalera de valor y hacer que su materia prima pueda pasar a la industria agroalimentaria con un poco de sofisticación. Lo que quieren es que les traslademos la tecnología de nuestra industria agroalimentaria, que representa casi un 18 %. Por tanto, tenemos 20 % bienes de equipo, 18 % industria del automóvil. Y aquí me quiero detener un segundo porque no solo estamos hablando de coches —en España tenemos instaladas todas las cadenas de cualquier país europeo, coreano, asiático, americano—, sino que hemos conseguido el desarrollo del parque de proveedores. En estos momentos, el parque de proveedores hace tecnología media alta, o

incluso alta. Esto es muy importante porque nos hemos metido en las cadenas de valor mundiales y cada vez estamos en los peldaños más altos de la cadena de valor del sector del automóvil.

Recientemente estuve en Marruecos y ellos me decían que están desarrollando un polo de industria automovilística en el norte de Marruecos, y me pedían ayuda para que ese polo se pudiera desarrollar allí; ayuda para desarrollar la parte baja de la escalera de valor, esa parte por la que nosotros empezamos en su día, pero que, lógicamente, nos hemos ido sofisticando, hemos ido mejorando nuestra I+D y hemos ido incrementando en la cadena de valor. Podemos perfectamente desagregar y transferir los peldaños bajos de la escalera de valor a Marruecos. Además, nos viene muy bien porque lo tenemos a 14 kilómetros y no en los países del Este, donde nos resultaría mucho más costoso trasladar los productos. Lo tenemos a 14 kilómetros, mientras nosotros vamos subiendo cada vez por la cadena de valor.

Qué duda cabe de que la productividad es un reto importantísimo. A lo largo de estos años lo que hemos hecho, precisamente, ha sido mejorar nuestra competitividad ajustando las plantillas, ajustando el tamaño de las empresas a la realidad de la crisis. No podíamos tener empresas hiperdimensionadas para la situación real que tenía en esos momentos el mercado doméstico. Es cierto que al principio las empresas se han visto abocadas a tener que exportar porque cayeron los pedidos en el mercado doméstico. Algunas empresas del País Vasco que he visitado me decían que de un día para otro se les cayó el teléfono, dejaron de tener pedidos; por tanto, cogieron la maleta y empezaron a exportar. Esa exportación al principio fue coyuntural, y ahora tenemos que trabajar para que, ahora que la demanda interna empieza a tirar de nuevo, no sea coyuntural; es decir, que no abandonen esos clientes que han conseguido en los mercados extranjeros y vuelvan otra vez a los mercados nacionales. Por tanto, que sigan trabajando con los mercados internacionales, y cada vez más diversificados.

Dos terceras partes de nuestros destinos es la Unión Europea. Es lógico, porque cuando uno sale va al sitio que le resulta más cómodo y es, por tanto, aquel sitio donde tienen las mismas políticas que yo, no necesito atravesar fronteras ni aduanas y, además, tienen la misma moneda que yo. Muchas pymes han salido a exportar. Es cierto que tenemos la exportación muy concentrada en pocas empresas, pero tenemos una base exportadora cada vez más amplia. Antes de la crisis no teníamos 150 000 empresas que exportaban ni teníamos 50 000 empresas que exportaban regularmente; hoy lo tenemos. Empiezan exportando poco, pero cada vez van exportan más.

¿Qué es lo que tiene nuestra estrategia? Tiene dos objetivos: por una parte, ganar en margen extensivo de exportaciones; es decir, vamos a intentar ir cada vez más a otros mercados que no sean solamente el mercado europeo. Ahora que ya han empezado a salir, vamos a acostumbrarnos a salir a mercados que van un poquito más allá de Europa. Y por otra parte, una vez que hayamos alcanzado determinados mercados, pasaremos a ganar en el margen intensivo; es decir, empezas con un cliente y acabas teniendo una cifra de negocio importante de ese cliente o acabas teniendo muchos clientes en ese mercado.

Parte de nuestro objetivo es, evidentemente, Estados Unidos. Estados Unidos es nuestro primer cliente, después de la Unión Europea, adonde mandamos nuestras exportaciones —aproximadamente un 5 % del total de nuestras exportaciones van a Estados Unidos—, y el siguiente reto que nos estamos marcando y que forma parte de esta estrategia es Asia. Realmente hemos fijado toda una serie de países que llamamos «países pase», que significa lo siguiente. Hasta hace poco teníamos países que considerábamos de interés general, y teníamos muchos países definidos como países integrales. Pero nos dimos cuenta de que los países no se pueden abordar de manera integral, sino que tienes que ir buscando, sobre todo cuando no eres el primero en llegar, dónde tienes nichos de oportunidad. ¿Y dónde tienes nichos de oportunidad? Por la situación del país o por tu propia tecnología y tu propia competitividad, de tal manera que lo que hemos hecho es una matriz país a país y ver en qué sectores podemos ir ganando cuota de mercado; es decir, es un análisis muy minucioso, muy detallado. Por ejemplo, estamos preparando una acción en Asia, donde tenemos identificados Japón, China, India, Singapur y Corea del Sur. Para cada país identificamos qué sector, porque cada país está en una realidad distinta y tiene unos canales distintos; por tanto, vamos a actuar de manera microeconómica, accionando en cada uno de los sectores.

Si voy a América, los países son otros. Evidentemente, mis países prioritarios son: Canadá, Estados Unidos, México y Brasil. ¿Por qué estos países? Porque en Canadá acabamos de firmar un acuerdo con la Unión Europea que abre enormes oportunidades para nuestros productos gracias a ese acuerdo. Estamos hablando de un acuerdo de modernización que ya se está negociando con México, que va a ser similar al estilo del de Canadá, y estamos trabajando también por que se firme antes de final de año, primeros del año que viene el acuerdo con Mercosur, con los cuatro países de Mercosur, en donde tenemos también una oportunidad, porque son 250 millones de habitantes. Además, sería el primer acuerdo que la zona Mercosur firmaría con ninguna parte del mundo.

¿Qué es lo que está haciendo la Unión Europea? De manera muy inteligente, en la medida en que algunos países se están cuestionando la globalización y están abandonando posiciones —me estoy refiriendo, por ejemplo, a la Administración americana—, la Unión Europea lo que dice es: como me están dejando espacio, pues copo espacios; por tanto, voy a copar espacios en Asia y en América. ¿Cómo? Pues llegando a acuerdos, acuerdos que son geoestratégicos, comerciales, pero políticos también. Sobre todo, a mí lo que me importa son los acuerdos comerciales, porque todos ellos significan: una bajada de aranceles, por una parte, pero también una bajada de barreras no arancelarias. Si nos fijamos en el acuerdo CETA —como mañana tengo precisamente una jornada de difusión de lo que significa este acuerdo, lo tengo bien estudiado como quien dice—, hay muchos sectores. Por ejemplo, en los sectores donde el arco mediterráneo está más especializado, la Comunidad de Valencia, mis empresas están pagando un 18 % de arancel para exportar allí, calzado y ropa, que a partir del 21 de septiembre ya no pagarán nada. Además, hemos llegado a un acuerdo de facilitación de trámites en frontera, a un reconocimiento mutuo de certificados a la exportación y a un reconocimiento mutuo de indicaciones geográficas. De las 143 indicaciones geográficas que se recogen en el Acuerdo CETA, 24 son de España, es decir, 24 corresponden a productos españoles —para el aceite, para el vino, para quesos, para el jamón—. Por tanto, todos estos productos van a estar protegidos y reconocidos gracias a este acuerdo.

Esto mismo es lo que estamos intentando hacer con los demás acuerdos que se están firmando. Con Japón, por ejemplo, se ha firmado un acuerdo político ya en julio y estamos cerrando ya la parte comercial.

Además, estos acuerdos modernos —el CETA fue el primero que se llamó acuerdo moderno— incorporan también acuerdos de protección de inversiones e incorporan lo que la Unión Europea quiere en estos acuerdos: primero, un desarrollo sostenible, es decir, que sean aplicables y que, además, suponga una protección de los valores de la Unión Europea; protección laboral; protección social; protección medioambiental; y reconocimiento a regulación nacional en casos donde se pueda invocar salud pública, seguridad nacional, medioambiental; es decir, en determinados aspectos y en momentos concretos se recoge la posibilidad de que los Estados puedan invocar regulación nacional. También recoge un informe para resolución de conflictos, es decir, cómo se interpreta este acuerdo. Y esta interpretación tiene carácter vinculante jurídica para las dos partes, para el país con el que convenía la Unión Europea y para los países de la Unión Europea. Con lo cual, todos estos acuerdos hay que tenerlos en consideración.

Nosotros, desde luego, vamos a hacer una política muy activa y muy por el terreno, vamos a sacarla de Madrid; vamos a ir contando a todas las comunidades autónomas cuáles son las especialidades de esa comunidad autónoma y los detalles del acuerdo. Si me voy a Valencia, les hablaré sobre todo del sector calzado, del sector del mueble, del sector textil, es decir, de todos aquellos sectores de la Comunidad Autónoma Valenciana, y del acuerdo que esté en ese momento promocionando o del que quiero comunicar los detalles que esté más relacionado. Creo que con eso, y con los planes estratégicos que estamos elaborando, diseccionando sector y país, podremos ir alcanzando y mejorando poco a poco nuestra cuota de mercado en esos mercados.

Tengan en cuenta, como he dicho en mi presentación, que España es de los pocos países que ha ganado cuota de mercado en los últimos años. El resto de los países de nuestro entorno, debido a la irrupción de China —su entrada en el mercado mundial ha sido tremenda— y de otros países emergentes, han perdido cuota de mercado de manera muy potente, mientras que nosotros no solamente la mantenemos, como es también el caso de Alemania, sino que además vamos ganando cuota de mercado poco a poco. Al principio de la crisis teníamos una cuota de mercado de 1,6 %, hoy tenemos ya el 1,8 %. Y en el sector servicios también vamos recuperando cuota de mercado; la teníamos mejor antes de la crisis, bajó, y ahora estamos de nuevo recuperando la que teníamos anteriormente.

Es muy importante para todo ello también —lo decían algunas de sus señorías— hacer mayor hincapié en la innovación. Como saben, anteriormente fui secretaria general de Ciencia e Innovación y me he pasado muchos años trabajando en este ámbito, por tanto, no puedo más que darles la razón en este sentido. Los datos de ejecución presupuestaria, como ocurre con todas las cifras, se pueden leer de una manera o de otra. En lo que a subvenciones respecta, el grado de ejecución suele estar por encima del 97 %. Normalmente hablamos de créditos a las empresas donde no hay una ejecución presupuestaria tan potente. Lógicamente tienes un crédito atractivo cuando el mercado tiene unos tipos de interés muy altos, pero si los tipos de interés del mercado son muy bajos, tus tipos de interés dejan de ser atractivos; por tanto, a medida que fueron bajando los tipos de interés del mercado, los tipos de interés a los que concede esos créditos la Administración, el Euríbor, acababan perdiendo suficiente interés.

En cualquier caso, estoy de acuerdo en que tenemos que poner énfasis en que la innovación se tiene que dar —es uno de los factores de mejora de la productividad y de la competitividad de nuestras

empresas— y desde luego me consta que la Secretaría de Estado de I+D está trabajando intensamente para que todo lo que respecta a transferencia del conocimiento se vaya mejorando. España es un país que en el año 1986 empezó a estructurar su ecosistema de innovación; hoy, varios años después, este ecosistema es un poco más sofisticado de lo que era entonces, pues no había más que las universidades y los centros de investigación y las empresas, y, entre medias, la nada, el vacío, y la Administración intentaba juntarlos, pero cuesta un poco juntar cosas que están muy separadas. Hoy ya tenemos un ecosistema más sofisticado —contamos con centros tecnológicos, con parques tecnológicos, incluso con consultoras que van haciendo ese trasvase de conocimiento entre unos y otros—. Quiero creer que esa transferencia del conocimiento se está produciendo. No hay más que ver los resultados que está teniendo España de retornos del programa marco de la Unión Europea: en estos momentos somos el segundo país de mayor retorno neto después del Reino Unido, y en el momento en que se marche el Reino Unido, seremos el primer país de mayor retorno neto.

Realmente, las pymes españolas sacan el 25 % del total conseguido de proyectos de I+D. Esto es algo espectacular. He de decir que aquí hay una labor muy intensa del CDTI, que lleva muchos años y muy intensamente trabajando con las empresas y en el seno de las instituciones europeas para conseguir ese gran conocimiento sobre cómo funcionan estos engranajes, estos mecanismos y para que nuestras empresas se puedan beneficiar de todo ello. Por tanto, espero que nuestras empresas puedan ir mejorando en el conocimiento del mundo de la ciencia —somos la décima potencia en conocimiento científico a nivel mundial y nuestras empresas se tienen que beneficiar de todo ello—.

Varios senadores me han hablado de coordinación con las comunidades autónomas. Por supuesto, es una de nuestras prioridades, y lo dice así la estrategia. Tenemos un foro institucional de coordinación con las comunidades autónomas que es la Comisión Interterritorial. Esa comisión se reúne periódicamente, y ahí es donde se intercambian buenas prácticas, conocimiento, se hace puesta en común de programas, actuaciones comunes. Se presentó la estrategia a las comunidades para dar a conocer lo que quería hacer el Gobierno central como estrategia y para recibir sus *inputs* e incorporarlos a nuestra citada estrategia. He de decir que no hemos recibido ninguno, pero nosotros hicimos nuestra labor de convocatoria. También he de decir que estamos obligados a coordinarnos porque, a veces, en muchos de nuestros programas ponemos en juego fondos estructurales, y la Unión Europea nos pide coordinación a los distintos niveles de entrada de fondos estructurales. Por tanto, trabajamos con las comunidades autónomas bilateralmente para saber hasta dónde entran ellas y dónde entramos nosotros, de tal manera que no estemos financiando los mismos hechos y a las mismas empresas, por tanto, diseccionamos el mercado de las empresas, todo el segmento empresas por tipologías, por comunidades.

Por último, y no menos importante, también hemos coordinado con muchas comunidades autónomas la probabilidad, por ejemplo, de que, en lugar de estar fuera de la oficina comercial de España, puedan incorporarse y permitirles así tener el conocimiento de todo lo que se está moviendo alrededor de la oficina comercial, que recibe mucha información institucional del país donde están instalados y también mucha información de empresas que llegan a ese país a hacer negocios. Hay muchas comunidades autónomas que han acordado con el Gobierno central instalarse en nuestras oficinas comerciales, además eso les permite ahorrar unas partidas importantes de su presupuesto relativo a alquileres, a teléfono, a toda una serie de cosas, puesto que nosotros les prestamos los locales de las oficinas comerciales a un módico precio.

Quiero responder al senador de ERC, al senador Ayats diciéndole que el Gobierno central no ha destruido en ningún caso la acción exterior comercial del Gobierno catalán. La acción comercial se realiza a través de las oficinas de AXIO. AXIO tiene 42 oficinas en el mundo y siguen abiertas, y actuando con total normalidad. Me consta que los consejeros comerciales mantienen relaciones fluidas, cordiales y estupendas con sus representantes. Y sigue siendo así. Con lo cual, que yo sepa, las únicas que se han cerrado son aquellas que estaban dedicadas a asuntos que se ha demostrado que eran ilegales, pero la parte comercial no se ha tocado —porque se dedicaban a hacer promoción comercial—. Desde luego, las 42 oficinas siguen abiertas. No sé por qué el puerto de Barcelona no ha participado en una misión a Argentina y Brasil, no me consta que nadie haya dado ninguna instrucción en ese sentido, yo tendría que haberla dado y no lo he hecho. Por tanto, si no ha participado, se lo tendrán que preguntar al presidente del puerto. Desde luego, el Gobierno central no ha realizado ninguna acción en ese sentido.

Otra de las líneas de trabajo referentes a los acuerdos comerciales era la transparencia —que comentaba la senadora del grupo parlamentario vasco—. Es cierto que la transparencia es importante, precisamente en ese sentido llevamos a cabo líneas de trabajo con la comisión para mejorar todo lo referente a la transparencia. Además, en aras de esa transparencia, nosotros tenemos reuniones

periódicas para las que convocamos a la sociedad civil y le damos cuenta de cómo van los acuerdos, en qué sentido están yendo las negociaciones y dónde se plantean a veces los problemas de las negociaciones. Convocamos a asociaciones, ONG y comunidades autónomas. Normalmente tenemos un salón en el ministerio con capacidad para cien personas, y cuando convoco esta reunión, se llena. Por tanto, tenemos toda la transparencia a través de esta comisión consultiva de negociaciones. Además, se les da cuenta detalladamente, no de manera global. Normalmente abro yo las sesiones, pero luego cada uno de mis subdirectores que están en el microtema les cuenta cómo va el microtema en cada una de las negociaciones. También tenemos comisiones sectoriales y reuniones específicas para mayor coordinación con todas las comunidades autónomas.

Solamente me faltaría hablar de las licitaciones a las que hacía referencia el senador Ayats y de cómo hacer ganar peso a las pymes en las licitaciones internacionales. Tiene razón. Realmente es una de nuestras preocupaciones. Nosotros no solamente hemos puesto en la estrategia el objetivo de llegar a 650 000 millones de euros en diez años en licitaciones —es decir, una media de 65 000 millones al año— para empresas españolas, sino, lo más importante, que normalmente nunca va sola una empresa a las licitaciones, nunca va sola una empresa grande. Por la experiencia que nosotros tenemos, vemos que en esas licitaciones suelen ir a lo mejor 3 o 4 empresas grandes, con un total de unas 20 o 25 empresas pequeñas. Para nosotros es importante, por eso tenemos un programa dentro de ICEX que llamamos ICEX Integra, que es precisamente para eso. Y ese ICEX Integra no lo hacemos con carácter general, sino que, cuando identificamos que va a haber licitaciones específicas de infraestructuras, de renovables, de ferroviario, de cosas concretas en un país, hacemos una jornada ICEX Integra en ese país para que las autoridades del país le cuenten a las empresas grandes y pequeñas de nuestro país que llevamos allí cuáles son las particularidades y así todas puedan hacer acuerdos allí, se puedan sentar juntas para presentarse a esas licitaciones. Le puedo dar como ejemplo el caso del contrato del tren Medina-La Meca. El consorcio son 12 empresas, todas ellas bastante grandes, y detrás de esas 12 empresas, hay toda una serie de empresas más pequeñas que están siendo subcontratistas de esas grandes empresas. Normalmente vemos a la grande, pero detrás, el efecto arrastre de la subcontratista es importante.

Por eso —lo decía antes la senadora socialista— lo que intentamos es precisamente coordinar los instrumentos financieros. Tenemos muchos, es cierto, pero coordinados. Tenemos instrumentos financieros de seguro de crédito, que lo hacemos a través de Cesce. Cuando una empresa va a instalarse fuera, necesita, por ejemplo, apoyo mediante *equity* o *cuasi-equity*, y lo hacemos a través de Cofides. O necesita un crédito al comprador, y lo hacemos a través del FIEM, como usted comentaba. O, por ejemplo, tenemos todos los programas de ICEX. Pero luego, además de todas esas instituciones financieras —Cesce, Cofides, FIEM—, que son nuestros tres principales instrumentos financieros, y, por supuesto, del ICO, que es la gran agencia financiera del Estado, tenemos unas líneas específicas que hemos aprobado este año para las pymes, porque a veces la tramitología de todo ello puede ser un poquito pesado y excesivamente largo para las pymes. Por tanto, lo que hemos hecho ha sido crear líneas específicas para las pymes, lógicamente hasta un montante de cantidad, lo que significaría un pequeño proyecto de pyme. Pero esos proyectos tienen una vía rápida de aprobación. Nos están yendo bastante bien en estas líneas específicas para pymes que hemos puesto en marcha este año, y el año que viene, cuando venga a dar cuenta de los resultados de la estrategia y del plan, les contaré cómo han ido todas estas líneas que hemos puesto como nuevas en nuestra estrategia.

Respecto a algunos aspectos a los que se refería la senadora Serrano, en relación, por ejemplo, con la perspectiva de género, tengo que decirle que está incorporada a la estrategia. Precisamente, en ese sentido, el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad nos hizo una serie de aportaciones a la estrategia, que quedaron totalmente recogidas en el texto.

El mundo rural. Es cierto que a veces al Gobierno central nos es más difícil abordarlo porque lo ve más la comunidad autónoma que nosotros, está más en la gestión directa de la comunidad autónoma, lo cual no significa que nosotros a veces, si esa acción del mundo rural viene bien estructurada y bien organizada, también trabajemos con ellos. Me refiero, por ejemplo, a muchas de las denominaciones de origen de vinos o aceites, con las que trabajamos su promoción en el exterior porque están bien organizados, bien estructurados. Cuando las empresas o las asociaciones más pequeñas empiezan a exportar, normalmente suelen hacerlo más —y precisamente ahí está la coordinación— de la mano de la comunidad autónoma que está más próxima a ellas, y cuando ya empiezan a alcanzar una determinada relevancia o nivel, lo cogemos nosotros y seguimos, y además por supuesto la comunidad autónoma. Trabajamos de esa manera más coordinada.

Me preguntaba, en concreto, por un acuerdo FEI-Cersa para industrias culturales, cómo funciona y cuáles han sido los objetivos alcanzados. Realmente no es un acuerdo que haya estado en mi órbita de competencias y, por tanto, no tengo la información directa, pero me ocuparé de conseguirla y trataré de facilitársela por escrito, preguntándoselo a la Secretaría General de Industria, que es de quien depende este acuerdo.

Creo que he ido respondiendo más o menos a todas las preguntas.

Gracias.

La señora PRESIDENTA: Muchas gracias, señora secretaria de Estado. Si hay alguna intervención brevísima de algún grupo... *(Pausa)*.

Señor Ayats, tiene la palabra por un par de minutos.

El señor AYATS I BARTRINA: Sé que no nos vamos a poner de acuerdo porque las delegaciones hacían acciones de promoción empresarial, cultural, representativas, obtención de recursos, como todas las otras, y, si no, si es ilegal, ¿por qué Bruselas sigue abierta?

Y respecto a los puertos, no se lo consultaron, quien dio la orden, quien aconsejó que no se hiciera fue el Ministerio de Fomento.

La señora PRESIDENTA: Muchas gracias, senador Ayats.

Senador Caballos, tiene la palabra.

El señor CABALLOS MOJEDA: Señora presidenta, seré muy breve.

Muchas gracias, secretaria de Estado.

La portavoz del grupo en este tema ha tenido que marcharse a la Comisión de Fomento para defender una moción de titularidad propia. En todo caso, agradecemos su información.

La señora PRESIDENTA: Muchas gracias, senador Caballos.

Senador Aroca, tiene la palabra.

El señor AROCA SÁEZ: Muchas gracias, presidenta. Muy brevemente.

Felicidades, de nuevo, secretaria de Estado, ha sido usted muy didáctica y muy clara en su intervención. Esta mañana, muchos de los senadores que estamos aquí hemos estado con la Asociación de empresas multinacionales por la marca España y los temas que usted ha detallado en la estrategia son prácticamente los mismos que han salido esta mañana en la conversación que hemos mantenido con ellos. Le quiero felicitar porque ha mencionado todos y cada uno de ellos: el tema de la eliminación burocrática, de la que usted ha hablado; el tema de la formación y colaboración también para más talento, universidades; hemos hablado también de la formación profesional dual; la colaboración público-privada; la innovación; tecnología; digitalización, financiación. Ha tratado todos los temas, mi máxima enhorabuena.

También quiero decir que estamos dando un impulso cualitativo y cuantitativo muy importante, que estamos dando un salto muy importante, y no seré yo, y creo que ninguno de nosotros, el que tire piedras contra mi propio tejado. Tendremos que seguir fomentando, tendremos que seguir haciendo acciones y estrategias como la que nos ha presentado, que estoy convencido de que van a ser muy positivas. ¡Enhorabuena!

La señora PRESIDENTA: Muchas gracias, senador Aroca.

TRAMITACIÓN AGRUPADA

CONTESTACIÓN DEL GOBIERNO A

- PREGUNTA SOBRE LA EVALUACIÓN DE RIESGO DEL ARMAMENTO EXPORTADO A ARABIA SAUDÍ, EMBARCADO EL DÍA 13 DE MARZO DE 2017 DESDE EL PUERTO DE BILBAO (BIZKAIA), CON INDICACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS Y CANTIDAD DEL MISMO.

(Núm. exp. 681/000953)

AUTOR: IÑARRITU GARCÍA, JON (GPMX)

- PREGUNTA SOBRE DIVERSOS EXTREMOS EN RELACIÓN CON EL ARMAMENTO EXPORTADO A ARABIA SAUDÍ, QUE FUE EMBARCADO EL DÍA 13 DE MARZO DE 2017 EN EL PUERTO DE BILBAO (BIZKAIA).
(Núm. exp. 681/001002)
AUTOR: IÑARRITU GARCÍA, JON (GPMX)
- PREGUNTA SOBRE LA EVALUACIÓN DE RIESGO DEL ARMAMENTO EXPORTADO A ARABIA SAUDÍ, QUE FUE EMBARCADO EL DÍA 13 DE MARZO DE 2017 EN EL PUERTO DE BILBAO (BIZKAIA), CON INDICACIÓN DE SUS CARACTERÍSTICAS Y CANTIDAD.
(Núm. exp. 681/001218)
AUTOR: IÑARRITU GARCÍA, JON (GPMX)
- PREGUNTA SOBRE SI EL GOBIERNO HA CONTEMPLADO CESAR LA VENTA DE ARMAMENTO A ARABIA SAUDÍ.
(Núm. exp. 681/001354)
AUTOR: IÑARRITU GARCÍA, JON (GPMX)

La señora PRESIDENTA: Entramos ahora en el siguiente punto del orden día: Contestación del Gobierno a preguntas.

Hay cinco preguntas por contestar, todas ellas del señor Iñarritu —discúlpeme pero no sé exactamente dónde lleva el acento su apellido—. Las cuatro primeras están agrupadas.

Pregunta sobre la evaluación de riesgo del armamento exportado a Arabia Saudí, embarcado el día 13 de marzo de 2017 desde el Puerto de Bilbao (Bizkaia), con indicación de las características y cantidad del mismo.

Pregunta sobre diversos extremos en relación el armamento exportado a Arabia Saudí que fue embarcado el día 13 de marzo de 2017 en el Puerto de Bilbao.

Pregunta sobre la evaluación del riesgo del armamento exportado a Arabia Saudí que fue embarcado el día 13 de marzo de 2017 en el Puerto de Bilbao, con indicación de sus características y cantidad.

Y pregunta sobre si el Gobierno ha contemplado cesar la venta de armamento a Arabia Saudí.

Para la formulación de estas preguntas, por un tiempo máximo de cinco minutos, tiene la palabra el senador Iñarritu.

El señor IÑARRITU GARCÍA: Muchas gracias, señora presidenta.

En primer lugar quería agradecer a la secretaria de Estado su comparecencia.

Como bien avanzaba la presidenta, se han agrupado una serie de preguntas relativas al comercio de armas con Arabia Saudí.

Si bien recuerdo, el día 13 de marzo de este mismo año una acción heroica de un bombero vasco sacó a la luz lo que en el fondo ya se sabía, que se estaba comerciando con armas con Arabia Saudí y que se estaba produciendo también un aumento de la venta de armas durante estos últimos meses, claro, todo esto bajo un gran secretismo, a pesar de que es cierto que cada seis meses llega un informe con información parcial sobre la venta de armas a otros Estados. En ese caso, diferentes medios de comunicación señalaron que se trataba de 4000 toneladas de explosivos. Luego, curiosamente, el Gobierno me respondió que se trataba de artillería, cuando en otros casos similares no me ha querido informar de qué se trataba. Y, repito, todo esto con falta de transparencia, con opacidad, con secretismo y falta de control. Como anécdota, un compañero del Parlamento Vasco, el señor Miquel Otero, que, además, es bombero, me decía que los bomberos que están obligados a acudir a esos retenes de seguridad cuando se van a embarcar armas, no saben de qué se trata, que no es lo mismo que se embarquen armas cortas que que se estén embarcando explosivos.

En segundo lugar yo quería hacer un análisis de cuál es la situación en general. Primero, tenemos un país como Arabia Saudí, que, recordemos, es una dictadura teocrática, promotor del wahabismo —una de las corrientes del Islam más peligrosas y más extremistas—; que es también una plataforma de apoyo para algunas organizaciones que están catalogadas como organizaciones terroristas por la misma Unión Europea. Segundo, que este es uno de los Estados que mayor número de derechos humanos conculca. Tercero, que este país está liderando una coalición de Estados, que está participando activamente en la guerra civil que se está dando en Yemen, y en el que, según Naciones Unidas, se han producido numerosos crímenes de guerra, entre ellos, la muerte de más de 5000 civiles durante estos dos últimos años, además de numerosos heridos y millones de desplazados, en un país que tiene 27 millones de personas censadas. Estamos hablando de crímenes de guerra en el siglo XXI y estamos hablando de que un Estado como España está en este mismo momento exportando armamento militar a ese país. Y, cuarto, como análisis

global de la región, es obvio que está habiendo una guerra fría entre el mundo suní y el mundo chií, encabezado ya sea por Arabia Saudí o por Irán, y que se están produciendo numerosos conflictos más allá del Yemení, en los cuales están implicados ambos países, ya sea Irak, ya sea Siria, ya sea Líbano, además de la situación de tensión que se está dando en Qatar.

Y, curiosamente, en sus respuestas ustedes me dicen que una de las cosas que garantizan antes de exportar armas a un país como Arabia Saudí son: el segundo criterio, que es el de los derechos humanos, el tercero, la situación interna, el cuarto, la situación regional, y el séptimo, el riesgo de desvío de armas. Pues ya me dirán ustedes cómo les sale en positivo la exportación a este país teniendo en cuenta los precedentes que acabo de mencionar. Hay cuatro ONG, que usted conocerá, que se dedican, entre otras cosas, a este asunto, como son Amnistía Internacional, Greenpeace, Fundació Per la Pau y Oxfam Intermón, y han puesto en marcha una campaña que se llama *Armas bajo Control*, que precisamente aboga por el fin de ese secretismo y esa falta de control en la exportación de armas españolas. Por cierto, esas ONG me comentaban recientemente que hace seis meses le solicitaron una reunión a usted, a la secretaria de Estado, y parece que todavía no han tenido ninguna respuesta. Por eso, le animaría a que nos facilitara una fecha próxima para poder reunirse con ellos, porque creo que no se les está escuchando o viendo.

Pues bien, en el informe que acaban de realizar —este mes de septiembre— dicen que esas ventas han aumentado a 650 millones de euros en estos últimos años, desde 2015. También se hacen preguntas que todavía siguen sin responder, como qué hace el Gobierno para realizar una evaluación rigurosa, caso a caso, de cada transferencia de armas a Arabia Saudí. Cómo se puede tener la certeza de que no se están usando en el conflicto de Yemen. Qué tipo de seguimiento de esas armas se está haciendo sobre el terreno. Y, por último, si el Gobierno español tiene la certeza de no estar siendo cómplice de esos crímenes de guerra que se están dando.

Ya sabemos que hay secretismo en la venta de armas por un acuerdo del Consejo de Ministros de 1987, por lo que es un asunto más de fondo, no solamente sobre Arabia Saudí. Es cierto que esas organizaciones y algunas formaciones están abogando por que cese la venta a esos países, pero también por que haya más transparencia. Por tanto, le quiero preguntar —voy acabando, señora presidenta— si el Gobierno no estima sumarse a esos Estados decentes que han decidido cesar la venta de armamento a Arabia Saudí. Y también, qué opina de la resolución del Parlamento Europeo de febrero de 2016, que pedía dicho embargo. En definitiva, a qué hay que esperar para no ser cómplices de esos crímenes de guerra que se están cometiendo por Arabia Saudí.

Muchas gracias, señora presidenta.

La señora PRESIDENTA: Muchas gracias, senador Iñarritu.

Señora secretaria de Estado, tiene la palabra.

La señora SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO (Poncela García): Muchas gracias.

Voy a ir respondiendo a las preguntas que ha ido haciendo. En relación con el primer apartado de sus preguntas, el envío consistió en 17 000 proyectiles completos de artillería, de 155 milímetros, y se hizo con cargo a una licencia autorizada el 31 de enero de 2017.

Por lo que respecta al nombre de la empresa exportadora que me solicita, lamentablemente no puedo atender a la petición de su señoría debido a que el artículo 13 de la Ley 12/1989, de 9 de mayo, de la función estadística pública, establece que serán objeto de protección y quedarán amparados por el secreto estadístico los datos personales que obtengan los servicios estadísticos tanto directamente de los informantes como a través de las fuentes administrativas, entendiéndose por datos personales los que permitan la identificación inmediata de los interesados.

En lo concerniente al segundo apartado de sus preguntas, debo decir que en el estudio de las exportaciones de material de defensa las autoridades españolas toman en consideración, como ya le hemos comentado, de un lado, los artículos 6 y 7 del Tratado internacional sobre comercio de armas, que entró en vigor el 24 de diciembre de 2014. El artículo 6 recoge los casos de prohibición de transferencia de armas convencionales. Por su parte, el artículo 7 del tratado recoge los parámetros que se deben emplear para evaluar las operaciones, que se refieren fundamentalmente al respeto del derecho internacional humanitario y de los derechos humanos. Además, se aplican los criterios del documento de la OSCE sobre armas pequeñas y armas ligeras y los ocho criterios de la Posición Común 2008/944/PESC, de 8 de diciembre, que define las normas comunes sobre control de las exportaciones de tecnología y equipos militares. De todos ellos se analizan muy específicamente el criterio 2, sobre el respeto de derechos humanos, el criterio 3, sobre situación interna, el criterio 4, sobre la situación regional, y el criterio 7, sobre el riesgo de desvío. No se autoriza ninguna operación en la que no se cumplan estrictamente estos preceptos.

Cada solicitud de exportación autorizada a Arabia Saudí y a los países de la Liga Árabe ha estado acompañada de garantías de uso final y de estrictas cláusulas de no reexportación. En todos los documentos de uso final asociado a las licencias aprobadas a Arabia Saudí desde enero de 2015 las autoridades de este país certificaron que los equipos y las municiones iban a ser destinados a uso interno y en ningún caso iban a ser reexportados sin el visto bueno de las autoridades españolas.

A raíz del golpe de Estado en Yemen y la intervención de la coalición de la Liga Árabe en dicho país se procedió a reforzar la exigencia de garantías de uso final en las exportaciones a Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos, con el compromiso de no utilización fuera del territorio del país importador.

En cualquier caso, las autoridades españolas siempre pueden suspender o revocar una autorización previamente concedida. Si se tuviese conocimiento o existiese riesgo de uso indebido de los productos exportados, se aplicaría el artículo 8 de la Ley 53/2007, de 28 de diciembre, sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso, por el que se puede suspender o revocar una autorización previamente concedida.

Su señoría preguntaba también cuáles eran las exportaciones realizadas a Arabia Saudí en los últimos cinco años. La información sobre las exportaciones de material de defensa y de doble uso se envía semestralmente al Congreso de los Diputados, y en dicha información se hace referencia al valor de las exportaciones por países de destino y categorías descriptivas de los productos, la asistencia técnica, el uso final del producto, la naturaleza pública o privada del usuario final, así como las denegaciones efectuadas. Estos datos también pueden ser consultados en las estadísticas españolas de exportación de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, publicadas en la página web del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Además, el titular de la Secretaría de Estado de Comercio comparece anualmente ante la Comisión de Defensa del Congreso de los Diputados para informar sobre las estadísticas del último periodo de referencia.

Por último, y en relación con la tercera de sus preguntas, sobre el posible cese de las exportaciones de material de defensa a Arabia Saudí, debo indicar a su señoría que el Gobierno español no ha contemplado la imposición de medidas restrictivas a estos envíos. Es importante recordar que los países de la Liga Árabe que forman parte de la coalición contra los rebeldes en Yemen no están sometidos a embargo alguno por parte de Naciones Unidas o de la Unión Europea en la exportación de armamento o de material policial y antidisturbios. La Resolución 221 del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas aprobada en 2015 establece un embargo de armas a una serie de personas y entidades involucradas en el golpe de Estado en Yemen, pero no a los países citados. En consecuencia, el Gobierno español no ha autorizado ninguna exportación de armamento español a Yemen ni tampoco tiene conocimiento de que material de defensa exportado a países limítrofes haya llegado a manos de la facción rebelde en Yemen.

Y en cuanto a la reunión con las ONG, que usted comentaba, he de decirle en aras de la transparencia que es cierto que la solicitud no fue atendida por mí, sino por mi equipo, pero les damos toda la información y tenemos una transparencia total y absoluta con ellas. Secretismo, ninguno. Damos muchísima información, de verdad.

Gracias.

La señora PRESIDENTA: Muchas gracias, señora secretaria de Estado.

En turno de réplica, tiene un máximo de dos minutos y medio de tiempo, senador Iñarritu.

El señor IÑARRITU GARCÍA: Muchas gracias, señora presidenta.

Si el Gobierno no ha contemplado la posibilidad de cesar la venta de armas, creo que este sería un buen momento para que se lo fuera planteando si tiene conocimiento de lo que está sucediendo en este momento en Yemen debido al bloqueo, entre otros países, de Arabia Saudí. Además de los crímenes de guerra que está cometiendo este Estado, el bloqueo del acceso a alimentos y medicinas está provocando una de las mayores hambrunas en el continente de los últimos años. Es más, numerosas organizaciones internacionales están haciendo un llamamiento a todos los países para que intenten mediar, para que intenten resolver esa situación de hambruna que se está produciendo en Yemen y enfermedades como el cólera.

Usted decía que no tienen conocimiento de la llegada de armas de Arabia Saudí a Yemen, pero esto no es algo que diga Euskal Herria Bildu, no es que lo digo yo, sino que hay testigos, hay ONG, hay medios de comunicación que así lo han denunciado. Le voy a poner un ejemplo de un medio de comunicación que no es ruso, sino un diario conservador, el más cercano al Gobierno en este momento, como es el diario *El País*, que el 8 de octubre de 2016 decía: Armas marca España en la guerra de Yemen. Y hace un listado de armas de la empresa Instalaza y de granadas Alhambra que han aparecido y están reportadas

en Yemen. Y no es que haya la posibilidad o el riesgo de, sino que ya lo hay, por lo que meramente por un principio de precaución creo que debería cesar cualquier comercio de armas con este país.

Además, hemos visto que hay un incremento en la compra de armamento, no solo al Estado español, sino a otros Estados del mundo, por parte de Arabia Saudí, que se ha multiplicado en un 300 % en los últimos años. Eso no va ligado a que haya surgido una nueva cultura militar, no, sino a que en este momento están inmersos en un conflicto con Yemen y, en segundo lugar, a que están también involucrados en numerosos conflictos de la región.

Voy acabando, señora presidenta.

La señora PRESIDENTA: Sí, le ruego que termine ya. Ha sobrepasado el tiempo.

El señor IÑARRITU GARCÍA: Por ello, haría un llamamiento, por sentido común y para evitar esos crímenes de guerra, a que haya mayor rigor y transparencia y cese el comercio para no ser, como digo, cómplices de ese Estado en este momento.

Muchas gracias, presidenta.

La señora PRESIDENTA: Gracias, senador Iñarritu.

Señora secretaria de Estado, tiene la palabra por tiempo de dos minutos y medio.

La señora SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO (Poncela García): Bien, la verdad es que el Gobierno español sigue en todo momento la legalidad vigente; de eso que no le quepa la menor duda. Esa legalidad vigente se establece en foros internacionales donde se analizan las circunstancias en cada uno de los países y se toman las decisiones por acuerdo de los Estados miembros. Como digo, todas las decisiones que se han tomado a nivel internacional son las que sigue precisamente la normativa española y es la que aplica el Gobierno de España. Por tanto, nosotros no hacemos más que cumplir con la legalidad vigente y autorizar lo que se puede autorizar y no autorizar lo que no se puede autorizar.

Me habla usted de apariciones en los medios y de lo que dicen las ONG, pero nosotros sí tenemos la información sobre el terreno. Lo que a veces aparece en los titulares son cosas que luego se comprueba que no son ciertas, pero nosotros no salimos a los medios a escribir si son ciertas o no. Ahí quedan, y usted las utiliza, como ha hecho. Pero le puedo asegurar que cada vez que tenemos alguna información de alguna arma que pueda estar siendo utilizada fuera del territorio de destino de la exportación eso se comprueba, evidentemente; y si es cierto, se revoca, y si no es cierto, no lo es.

En cualquier caso, respecto de la proposición no de ley que usted mencionaba, le diré que la proposición no de ley no es de obligado cumplimiento, es una proposición. Y tampoco la resolución del Parlamento Europeo es vinculante. El Gobierno español no ha contemplado imponer medidas restrictivas en las exportaciones de material de defensa a Arabia Saudí. Dicho país no está sometido a embargo alguno por parte de Naciones Unidas o la Unión Europea, como ya le he dicho, en la exportación de armamento o de material de posible uso en represión interna. La Resolución 2216, aprobada en 2015 por el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, que antes he mencionado, establece el embargo de armas a una serie de personas y entidades involucradas en el golpe de Estado —por tanto, a finales de 2014 y principios del 2015 fue cuando se tomó esto—, pero no a países que forman parte de la coalición de la Liga Árabe. En cualquier caso, si tuviéramos conocimiento, como le he dicho, actuaríamos. Pero no tenemos certeza.

La señora PRESIDENTA: Muchas gracias, señora secretaria de Estado.

TRAMITACIÓN INDIVIDUAL

CONTESTACIÓN DEL GOBIERNO A

— PREGUNTA SOBRE LA ESTIMACIÓN DEL MONTANTE ECONÓMICO QUE SUPONE EL COMERCIO ATÍPICO EN LAS CIUDADES DE MELILLA Y DE CEUTA.

(Núm. exp. 681/001110)

AUTOR: IÑARRITU GARCÍA, JON (GPMX)

La señora PRESIDENTA: Pasamos, a continuación, a la tramitación de la siguiente pregunta, formulada, asimismo, por el senador Jon Iñarritu, sobre la estimación del montante económico que supone el comercio atípico en las ciudades de Melilla y de Ceuta.

El señor IÑARRITU GARCÍA: Muchas gracias, señora presidenta.

En este caso la pregunta es más sencilla: se trata de saber cuál es la estimación que hace el Gobierno del montante económico que supone eso que se viene en llamar comercio atípico, que también se podría haber llamado contrabando típico, aunque no sé por qué razón se ha utilizado ese eufemismo. Me gustaría saber qué cifras maneja el Gobierno más o menos sobre esta actividad que, ya digo, no es una actividad transparente y con datos que se puedan llevar al día, sino una actividad de contrabando de toda la vida. En definitiva, querría conocer la cifra que maneja el Gobierno sobre esta actividad en las dos ciudades autónomas.

La señora PRESIDENTA: Muchas gracias, senador Iñarritu.
Señora secretaria de Estado, tiene la palabra.

La señora SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO (Poncela García): Muchas gracias.

En contestación a su pregunta le diré que el tráfico de mercancías desde Ceuta y Melilla con destino a Marrueco se realiza en un gran volumen al amparo del régimen de viajeros, lo que comúnmente se conoce como comercio atípico. Este tipo de comercio obedece a razones históricas y económicas determinadas por la situación geográfica de ambas ciudades. Dichas mercancías son previamente importadas desde el resto de España u otros países. La venta de dichas mercancías siempre tiene lugar bajo el formato de una venta interior, dentro del territorio de ambas ciudades. Posteriormente esta mercancía se puede destinar tanto al consumo interno como a su traslado a Marruecos para su consumo en ese país.

El tipo de mercancía habitual de este comercio atípico es textil, calzado, neumáticos y alimentación. El transporte se realiza tanto por personas como en vehículos. Tanto los viajeros como las mercancías quedan sometidos a controles por parte de los servicios de aduanas españoles. Estos controles se realizan de forma necesariamente aleatoria, pues el alto número de viajeros tanto a pie como en vehículos que cruzan a diario las fronteras de Ceuta y Melilla no permite controles individualizados. El uso de este particular régimen de viajeros es aplicable exclusivamente para la salida y exportación de mercancías a Marruecos en pequeños volúmenes. Estas salidas no quedan reflejadas en las estadísticas oficiales porque se declaran de forma verbal en base a simplificaciones que están establecidas para el régimen de viajeros en la normativa aduanera.

Las empresas con actividades comerciales de compraventa al por mayor y al por menor de ambas ciudades son objeto de los oportunos procedimientos de comprobación y control que desarrolla la Agencia Tributaria. Con los datos de las actuaciones realizadas en los diversos programas de inspección en el periodo de 2013 a 2017, en torno a un tercio del total de las actuaciones de la inspección en ambas ciudades se desarrolla con empresas comerciales cuyos productos son susceptibles de ser incluidos en el comercio atípico, si bien por su propia naturaleza no puede establecerse un programa de control específico de la actividad económica que se genera por todo este tipo de comercio, sino que este se revisa en el marco de los programas generales de control de la actividad económica y comercial de Ceuta y Melilla.

Muchas gracias.

La señora PRESIDENTA: Muchas gracias, señora secretaria de Estado.
Para réplica, tiene la palabra el senador Iñarritu.

El señor IÑARRITU GARCÍA: Muchas gracias, señora presidenta.

Bajo esta actividad, que nos está dejando imágenes de esclavitud en la Europa del siglo XXI, el Gobierno de la ciudad de Ceuta hacía una valoración hace tres años según la cual estaríamos hablando de un montante de 266 millones de euros. La Universidad de Granada hacía un cálculo de 405 millones. Y el senador de Ceuta del Partido Popular en una entrevista en *El País* recientemente hacía un cálculo de 700 millones de euros solo en Ceuta. Me gustaría saber, pues, cuál es el cálculo del Gobierno, porque si el Gobierno de Ceuta, la Universidad de Granada y un senador del Partido Popular tienen una estimación, de algún sitio la habrán obtenido.

Por último, quiero hacer otra pregunta muy breve. El Gobierno señalaba que se está trabajando una solución integral, que será desarrollada conjuntamente en los próximos meses, para acabar con el comercio atípico. Me gustaría saber si se está avanzando, en qué consta y cuál es el calendario que se prevé. En definitiva, le agradecería que, si puede, me avance algo en esta materia.

Muchas gracias.

La señora PRESIDENTA: Muchas gracias, senador Iñarritu.
Señora secretaria de Estado, tiene la palabra.

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión de Economía, Industria y Competitividad

Núm. 193

16 de noviembre de 2017

Pág. 27

La señora SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO (Poncela García): Muchas gracias.

En cuanto a determinar el volumen del comercio atípico, al ser un comercio que no se declara porque es en régimen de viajeros, es lo que todos llevamos cuando vamos de un país a otro, las cifras pueden variar. En la medida en que no está declarado es difícil poder precisar de qué montante estaríamos hablando —usted mismo me ha citado cifras entre 200 y 700 millones—. No podemos decir cuál es. No son estimaciones ciertas y concretas y, evidentemente, no quiero venir aquí a especular sobre cuál sería esa cifra.

Y respecto de si se está avanzando en la modificación del régimen de viajeros, es una actividad que desarrolla el Ministerio de Hacienda, por tanto, no le puedo dar en estos momentos el grado de avance de esos trabajos. Pero se lo preguntaré al señor secretario de Hacienda y le trasladaré por escrito la respuesta.

La señora PRESIDENTA: Muchas gracias, señora secretaria de Estado.

Finalizadas todas las intervenciones, y sustanciado el orden del día, se levanta la sesión.

Eran las dieciocho horas y veinte minutos.