



CORTES DE CASTILLA Y LEÓN

DIARIO DE SESIONES

Año 1987

I LEGISLATURA

N.º 209

COMISION DE ECONOMIA, HACIENDA Y COMERCIO

Presidente: Don Manuel Estella Hoyos

Sesión celebrada el día 11 de Marzo de 1987, en Fuensaldaña

ORDEN DEL DIA:

- Comparecencia del Excmo. Sr. Consejero de Fomento, para informar a la Comisión sobre asuntos de su Consejería.

SUMARIO

	Págs.		Págs.
Se inicia la sesión a las diecisiete horas.	6.224	En turno de réplica, tiene la palabra el Procurador Sr. Carbajo Otero (Grupo Popular).	6.237
El Presidente, Sr. Estella Hoyos, abre la sesión.	6.224	En turno de dúplica, interviene el Sr. Lorenzo Martín, Consejero de Fomento.	6.238
Intervención del Sr. Lorenzo Martín, Consejero de Fomento, para informar a la Comisión.	6.224	En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Natal Álvarez (Grupo Socialista).	6.239
Se suspende la sesión a las diecisiete horas cuarenta y cinco minutos, reanudándose a las dieciocho horas treinta minutos.	6.228	Contestación del Sr. Lorenzo Martín, Consejero de Fomento.	6.240
El Vicepresidente, Sr. Natal Alvarez, reanuda la sesión.	6.228	En turno de preguntas, interviene el Procurador Sr. Seisdedos Robles (Grupo Popular)	6.241
En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Montoya Ramos (Grupo Mixto).	6.228	Contestación del Sr. Lorenzo Martín, Consejero de Fomento.	6.241
Contestación del Sr. Lorenzo Martín, Consejero de Fomento.	6.228	Intervención del Sr. Natal Alvarez (Grupo Socialista).	6.241
En turno de réplica, tiene la palabra el Procurador Sr. Montoya Ramos (Grupo Mixto).	6.230	En turno de preguntas, interviene el Procurador Sr. Caballero Montoya (Grupo Popular).	6.241
En turno de dúplica, interviene el Sr. Lorenzo Martín, Consejero de Fomento.	6.230	El Vicepresidente, Sr. Natal Alvarez, levanta la sesión.	6.242
En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Carbajo Otero (Grupo Popular)	6.231	Se levantó la sesión a las diecinueve horas cincuenta minutos.	6.242
Contestación del Sr. Lorenzo Martín, Consejero de Fomento.	6.233		

(Se inicia la Sesión siendo las diecisiete horas).

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR ESTELLA HOYOS): Buenas tardes, señores Procuradores. Va a dar comienzo esta sesión informativa, en la que comparece el señor Consejero de Fomento. Para su exposición, la exposición de su informe, tiene la palabra el señor Consejero.

EL SEÑOR CONSEJERO DE FOMENTO (SEÑOR LORENZO MARTÍN): Muchas gracias, señor Presidente, señores Procuradores. Tal y como he venido haciendo en las Comisiones de Transportes, Turismo y Comunicaciones, e Industria y Energía, vengo compareciendo informando sobre la gestión de la Consejería al año mil novecientos ochenta y seis, con alguna breve referencia de lo que ha sido la ejecución de los programas durante estos años de gestión. Y un poco, también, al hilo de lo que es el funcionamiento de mi departamento, derivado de la creación del mismo y proveniente de la fusión de dos departamentos de la Junta de Castilla y León, hoy día el departamento Consejería de Fomento, que asume como ustedes conocen los departamentos de Transportes, Turismo y Comercio e Industria, Energía y Trabajo.

E iniciando el tema y como he venido haciendo..., se oye mal... No se oye nada... Subiré yo el volumen de mi garganta... es que retumba mucho. Entonces, decía Señorías que, tal y como he venido haciendo en las otras Comisiones, voy a hacer una breve referencia a la organización del departamento del que soy titular, la Consejería de Fomento, en base a la normativa que lo regula y que, como conocen Sus Señorías y que han seguido por el Boletín Oficial de la Comunidad, está amparado por el Decreto 220/86, de cuatro de Diciembre, sobre estructura orgánica de la Consejería de Fomento, que en síntesis divide al departamento en los siguientes órganos: la Secretaría General, la Dirección General de Industria y Energía, la Dirección General de Promoción Industrial, Comercio y Trabajo, la Dirección General de Transportes, la Dirección General de Turismo, así como el Gabinete de la Consejería y las Delegaciones Territoriales. Como les decía a Sus Señorías, eso está recogido en el Decreto 220, de cuatro de Diciembre de mil novecientos ochenta y seis, que a su vez se desarrolla por orden de dieciocho de diciembre del ochenta y seis, de estructura orgánica de la Consejería de Fomento, que divide a su vez estos órganos en las siguientes unidades. La Secretaría General en el servicio de asuntos generales,

servicio de asuntos económicos, asesoría jurídica e intervención delegada. La Dirección General de Industria y Energía en el servicio de industria, servicio de minas, servicio de política energética e investigación minera, y servicio de energía. La Dirección General de Promoción Industrial, Comercio y Trabajo, en el servicio de promoción industrial, servicio de financiación de empresas, servicio de promoción y ordenación comercial, servicio de regulación del comercio y política de precios, y servicio de trabajo. La Dirección General de Transportes no ha sufrido ninguna modificación con respecto a la anterior estructura que tenía la Dirección en la Consejería de Transportes, Turismo y Comercio, y, por tanto, queda dividida en el servicio de explotación e inspección, servicio de concesiones y autorizaciones, y servicio de planificación e infraestructura. Y la de Turismo tampoco ha sufrido modificación y queda estructurada en el servicio de promoción e información, servicios de empresas y actividades turísticas.

También en días posteriores apareció una orden, de fecha treinta de Diciembre del ochenta y seis, por la que se estructuraba la Consejería de Fomento en la periferia, que en síntesis queda dividida en todas sus delegaciones, independientemente de que estén cubiertas ahora en función de las necesidades de cada una de ellas —necesidades en muchos casos objetivas, en otros casos en función de los medios disponibles—, en la secretaría técnica, sección de industria, sección de minas, sección de energía y edificios no industriales, sección de promoción, sección de comercio, sección de concesiones y autorizaciones de transportes, sección de explotación e inspección de transportes, y sección de turismo.

En definitiva, y así resumiendo brevemente, lo que aparece en la Consejería de Fomento como elemento más destacado es al adscripción del servicio de investigación minera a la Dirección General de Industria y Energía, y la aparición de la Dirección General de Promoción Industrial, Comercio y Trabajo, que se constituye, en cierto modo, en lo que en alguna otra Comunidad existe, en una Comunidad concretamente, como una iniciativa, una Dirección General de promoción, de iniciativas empresariales, toda vez que en esa Dirección General prácticamente confluyen todas las medidas de apoyo a la iniciativa generadora de riqueza e iniciativas generadoras de empleo. De forma tal que inclusive, como filosofía en esa Dirección General, prácticamente todas las líneas que el resto de los sectores secundario y terciario que contiene esta Consejería puedan incidir al desarrollo industrial de la misma, se concentra en esta Dirección General. Intentamos que sea, diríamos, el brazo ejecutivo que justifica por sí misma, en mi opinión, la aparición de la Consejería de Fomento.

Y con esta obligada referencia en esta mi primera comparecencia, independientemente de la que hubo con la Ley de Presupuestos ante esta Comisión, y ya les digo que al igual que hice con el resto de las Comisiones a las que he comparecido, que este Con-

sejero tiene la suerte y el honor de que cada vez que solicita comparecer tiene que hacerlo en tres Comisiones distintas, me voy a circunscribir en una breve referencia al área de comercio de lo que ha sido la gestión de mi departamento durante el ejercicio ochenta y seis, quizá con una inevitable incursión a lo que ha sido la ejecución del programa en estos tres años.

En síntesis, en el área de Comercio las actuaciones de la Consejería se han canalizado fundamentalmente a través de dos programas. Por un lado, un programa de ordenación y promoción comercial, y otro de regulación de comercio y política de precios. Dentro de la primera parte, ordenación y promoción comercial, se realizan toda una serie de actuaciones tendentes a mejorar, modernizar, adaptar y promocionar, el sector comercial en nuestra Región. Este sector adolece, como conocen Sus Señorías, de una serie de problemas que vienen determinados por la propia estructura del mismo, fundamentalmente por los establecimientos de pequeñas dimensiones, escaso grado de equipamiento y la poca capacidad financiera de los mismos.

En base a este breve análisis, se ha llevado a cabo una serie de actuaciones que son, en síntesis, las siguientes. En primer lugar, promoción comercial. Toda vez que parece incuestionable que en Castilla y León existen subsectores productivos afectados por una buena potencialidad de crecimiento, que disponen de ventajas comparativas en cuanto a la obtención de materias primas de elevada calidad y buen precio, y que, no obstante, encuentran dificultades de penetración en los mercados derivados de una estructura y dimensión inadecuadas que pueden implicar la inexistencia, o al menos insuficiencia, de las industrias transformadoras o la falta de cierre de las cadenas productivas, que implican la transformación final de los productos semielaborados en otras Comunidades Autónomas, que, en definitiva, son las que se benefician de la aportación de la parte fundamental añadido a la última fase de producción. Y en esas condiciones, resulta imprescindible, teniendo en cuenta la limitación de medios que la propia Comunidad tiene, hacer un esfuerzo tendente a definir y realizar una política de promoción comercial que sea un verdadero instrumento de desarrollo regional. Y en el marco de este programa y con objeto de paliar los múltiples problemas inherentes a la promoción comercial de los productos castellanos y leoneses, tanto en nuestra Comunidad como fuera de ella, facilitar a los fabricantes la participación en certámenes feriales y estimular la organización de misiones comerciales que permitan la apertura de nuevos mercados o la consolidación de los existentes. La Consejería ha venido concediendo una serie de subvenciones, cuyo desglose en la vida del proyecto, hasta diciembre del ochenta y seis obviamente, es el siguiente: en el año ochenta y cinco se concedieron treinta y seis subvenciones por un montante de 30.999.498 pesetas; en el año mil novecientos ochenta y seis sesenta y nueve subvenciones por un total de 32.800.000 pesetas. Si

quiere, posteriormente, les podría desglosar el detalle anual por provincias y por finalidades, bien sea para catálogos, ferias o promoción genérica, misiones comerciales o ayudas para publicidad de las empresas o de los sectores, y que tengo desglosado en pesetas y, evidentemente, por actividades y por provincias, tanto en el año ochenta y cinco como en el año ochenta y seis.

Y dentro de este mismo programa se han realizado una serie de estudios, alguno de ellos cuya síntesis se han publicado, que yo entiendo que es una buena base para el desarrollo de cualquier política comercial, de promoción comercial, no sólo de la Comunidad Autónoma, sino de cualquier otra institución a quien le puede beneficiar estos estudios. Y los estudios en síntesis son los siguientes: por un lado, el análisis de la estructura comercial de Castilla y León, que se ha compuesto por un censo comercial de cada provincia, junto con un análisis de los datos del censo, y cuya síntesis, como documento que yo creo que puede ser interesante para el conjunto de la población, fundamentalmente de las instituciones, universidades, cámaras de comercio, sectores empresariales o laborales, entendemos que posible interesante, estamos a punto de publicar. Concretamente está en la imprenta la síntesis del estudio de las estructuras comerciales de Castilla y León, que ya le digo que es un censo de todas las provincias, con una cuantificación o un análisis detallado de los resultados por el cruce de los datos procesados de las mismas.

Se ha elaborado también, como conocen Sus Señorías, un catálogo de exportadores de Castilla y León, que recoge las principales empresas de todos los sectores exportadoras más importantes y país de destino de sus exportaciones, cantidad, marca y productos exportados, y el catálogo se edita en cuatro idiomas de forma que sea máxima su difusión, puesto que está prevista su distribución prácticamente a todo el mundo, fundamentalmente a las embajadas, cámaras de comercio extranjeras, etcétera, etcétera, para su conocimiento, para el conocimiento de la potencialidad exportadora en nuestra Comunidad.

También se hizo un catálogo de la industria alimentaria de Castilla y León, que se editó en cuatro idiomas, y recoge un breve resumen de los principales sectores industriales de la alimentación, y una relación de las empresas junto con su dirección, marcas comerciales, etcétera, etcétera. Se elaboraron folletos relativos a la estructura productiva y la actividad exportadora de nuestra Comunidad Autónoma, vídeos de formación sobre nuevas técnicas y formas comerciales, un folleto sobre el IVA y el comercio minorista, otro sobre la industria alimentaria en Castilla y León, y otro que dio pie a la constitución de la sociedad exportadora Excal, que fue, en definitiva, el estudio sobre la viabilidad de la implantación de una sociedad de promoción y fomento de la exportación en Castilla, y del comercio interior en nuestra Comunidad Autónoma, en Castilla y León.

En base a ese estudio, se ha constituido la sociedad, pendiente de firmar los estatutos por diferentes miembros, entre la Junta de Castilla y León, SODICAL, Cámaras de Comercio, Cajas de Ahorro, Banco Exterior de España, Banco Hispanoamericano, Banco Español de Crédito, Banco de Vizcaya y Banco de Bilbao. Los porcentajes de participación de cada institución son: la Junta tiene el 33 % del capital, SODICAL el 18 %, las Cámaras de Comercio el 15 %, las Cajas de Ahorro el 25 %, el Banco Exterior el 5 %, el Banco Hispano el 1 %, el Banco Español de Crédito el 1 %, el Banco de Vizcaya el 1 % y el Banco de Bilbao el 1 %.

Respecto de la actividad propia de esta sociedad, tal y como se ha diseñado, tiene dos componentes básicos en mi opinión. Uno, actividades de promoción comercial de carácter general, que invocan capacidades y recursos aplicados a todos los productos y sectores; y otro, a actividades relacionadas con la comercialización de productos que son de carácter específicamente sectorial, que son los que se refieren a aspectos tales como la distribución física de productos o esfuerzos especializados de consolidación de mercados ya capturados.

Otra de las actuaciones que se están llevando a cabo precisamente en estos días fue en base a un convenio con El Corte Inglés, una campaña de promoción de nuestros productos, conjuntamente con El Corte Inglés, utilizando las instalaciones, los centros, que El Corte Inglés tiene repartido por todo el estado español. Se realizaron concentraciones de industriales en cada provincia, y luego fueron, evidentemente, el departamento de compras del Corte Inglés quien se encargó de comprar en firme a nuestros productores, fundamentalmente a ellos les interesaba el sector de artesanía y una cierta parte del sector alimentario, y en estos momentos, pues, yo creo que está constituyendo un éxito por los datos que tenemos, iniciada ya la campaña, donde la Comunidad Autónoma participa en un porcentaje no importante, en el aspecto de difusión de las jornadas, en las campañas publicitarias que se están utilizando a nivel nacional, en las que se incluye todos los periódicos nacionales, o los de mayor tirada, así como la radio y la propia televisión nacional.

Otro segundo aspecto, dentro de esta gran línea que venimos hablando, es el programa de equipamientos comerciales colectivos, que es un programa que se inició de la propia constitución del Gobierno de la Comunidad, y que ha sido, yo diría, como un programa de atención preferente, en lo que suponía de atención al reto de modernidad de nuestra propia Comunidad. Y en este marco se inscribe el programa de equipamientos comerciales colectivos, que pretende superar los problemas planteados por la deficiente estructura de equipamientos comerciales de la Región, mercados mayoristas y minoristas, centros comerciales de promoción municipal, áreas peatonales de carácter comercial, ayudas a ayuntamientos para

cámaras frigoríficas en instalaciones comerciales de mataderos municipales, etcétera, etcétera.

Y la línea que seguimos fue de ayuda mediante una vía de subvención a través de transferencia de capital a los ayuntamientos que se acogiesen a este programa de modernización de equipamientos comerciales colectivos, ateniendo unas líneas abiertas con una subvención máxima del setenta por ciento de la ejecución material del proyecto y con un límite en pesetas de cada proyecto de 50.000.000 de pesetas. En base a ello, las realizaciones se han concretado en la construcción de catorce mercados municipales, tanto mayoristas como minoristas, con una subvención desde la Comunidad Autónoma de 408.173.000 pesetas. La reforma, ampliación o modernización de mercados minoristas han sido atendidos veinte, concretamente, con una subvención de 151.397.508 pesetas. Se han dado subvenciones para doce peatonalizaciones comerciales en nuestra Comunidad. Se han atendido a las subvenciones para treinta y cinco instalaciones de redes de frío-mataderos municipales con un montante de 147.253.000 pesetas, y cuya especificación por municipios, provincias y subvenciones, y por años tengo aquí, a disposición de Sus Señorías, por si les interesase preguntar concretamente sobre estos temas, tanto lo que ha supuesto la parte de construcción de nuevos equipamientos comerciales colectivos, como la remodelación o modernización de los existentes, como el programa de peatonalizaciones y de subvenciones para instalaciones frigoríficas en mataderos de propiedad municipal.

Otra parte de este programa, de reforma de estructuras comerciales, ha sido el programa de créditos subvencionados para empresa comercial, al objeto de conseguir su modernización procurando que se adecuara sus condicionantes a las exigencias actuales de la demanda y procurando que el impacto de la instalación e implantación de las grandes superficies en la Comunidad Autónoma supusiera el menor trauma posible para los mismos. En base a este programa se suscribió una serie de convenios de colaboración con las entidades de crédito de la región, en todas las cajas de ahorro; prácticamente en todos los bancos de la misma, que entendemos que ha tenido una gran aceptación por parte de los empresarios comerciales de Castilla y León, toda vez que ha habido que incrementar de una forma constante las mismas, y que nos permite que desde el mil novecientos ochenta y tres, que se puso en marcha el programa, hasta Diciembre del ochenta y seis se hayan podido atender subvenciones por valor de 221.769.395 pesetas que han permitido una inversión total generada de 3.011.000.000 de pesetas, que han servido para crear setecientos quince puestos de trabajo en función de esas nuevas inversiones. Tengo el desglose de cómo ha funcionado por provincias este programa, que ya les digo de antemano que ha tenido un enorme éxito y ha sido una satisfacción para nosotros, y estoy seguro que para Sus Señorías también, que en estos momentos la mayoría de las Comunidades Autónomas estén intentan-

do copiar nuestro sistema y, de hecho, se baraja como modelo para intentar copiar el funcionamiento de este programa.

Otras actuaciones que se han ido produciendo dentro del programa de reforma y estructuras comerciales ha sido el tema de las subvenciones para la formación comercial, bajo un punto de vista de atender tanto al sector empresarial como al sector laboral, e intentando elevar el nivel de capacitación técnica de los empresarios y trabajadores que operan en el sector de la distribución comercial. La Consejería ha venido subvencionando la realización de estos cursos, tanto para profesionales del sector como para posibles nuevos comerciantes, así como para trabajadores o nuevos trabajadores del mismo sector. De Mayo del ochenta y tres hasta Diciembre del ochenta y seis se han realizado trescientos setenta y cinco cursos por las distintas provincias de la Comunidad, que han supuesto unas subvenciones de 70.516.753 pesetas, y hemos..., yo creo que ido elevando el listón sobre el grado de calidad de estos cursos desde el año ochenta y tres hasta esta fecha; y yo creo, en mi opinión, que hasta la fecha ha tenido una buena aceptación, independientemente de que sean mejorables en buena medida, una buena aceptación, y yo creo que han dado una buena utilidad al sector.

Otra línea de actuación que..., tengo, por supuesto, a disposición de Sus Señorías, el desglose por provincias e inclusive yo diría que tengo el desglose por entidades beneficiadas del programa de formación comercial.

Otra de las actividades de la Consejería en el área de comercio ha sido la política ferial, que cuenta fundamentalmente con dos instrumentos. Por un lado, la Ley 4/84, como conocen Sus Señorías, de ordenación ferial, y, segundo, un programa económico de subvenciones a la promoción ferial que ha contado durante el año ochenta y seis con una dotación de 8.000.000 de pesetas. Pusimos en marcha el registro ferial, el funcionamiento del registro ferial que se contemplaba en la propia Ley 4 del ochenta y cuatro, que ha permitido obtener información hasta el momento inexistente, que nos permitía tomar medidas selectivas dentro de este programa de promoción ferial, que nos ha permitido elaborar líneas de racionalización y ordenación dentro del complejo mundo de la actividad ferial en Castilla y León, buscando la máxima especialización de cada certamen, y buscando la complementariedad y no coincidencia de los mismos. Tengo aquí, a disposición de Sus Señorías, las entidades subvencionadas y los certámenes subvencionados durante los años mil novecientos ochenta y cinco y mil novecientos ochenta y seis, así como el detalle del ámbito de cada feria y la subvención que se les otorgó por si fuera de interés de Sus Señorías.

Independientemente de las subvenciones concedidas, ha habido una actividad de asistencia en colaboración con la Consejería de Agricultura, Ganadería y Montes, para nuestra presencia en Alimentaria de Barcelona, con cincuenta y cinco empresarios regiona-

les y cinco consejos reguladores que representaban aproximadamente a doscientas cincuenta empresas; se participó en la Feria Internacional de Muestras de Valladolid, en la feria del Bierzo, Expobierzo de Ponferrada; y en colaboración también con la Consejería de Agricultura en la faceta de organización, se asistió, se organizó la Feria del Vino y el Queso en Zamora como conocen Sus Señorías.

Dentro de la actividad de regulación del comercio y política de precios, como conocen Sus Señorías, la Comunidad Autónoma tiene determinada competencia en cuanto a la función de control de determinados precios de la Comunidad Autónoma, a través de la Comisión Regional de Precios como órgano consultivo y, en cierto modo, ejecutivo para determinados precios y tarifas. Tengo aquí, a disposición de Sus Señorías, la relación de expedientes que durante el año mil novecientos ochenta y cinco y ochenta y seis se han analizado y autorizado por la Comisión Regional de Precios en los diversos aspectos que controlaba: agua, autobuses, taxis, ferrocarril y hospitales, y desglosado por provincias de origen de los mismos expedientes. También ha habido una actividad de relaciones con las cámaras de comercio en nuestra Comunidad Autónoma. Como conocen Sus Señorías, de momento la Junta de Castilla y León no tiene competencias directas sobre las cámaras de comercio, no está contemplada en la primera fase de las transferencias, pero hemos entendido oportuno establecer ya el primer marco de relaciones, para lo cual, de forma simbólica, pero yo diría que profunda en cuanto al objetivo que se pretendía, se han dado subvenciones a las cámaras de comercio durante el año mil novecientos ochenta y cinco y ochenta y seis, para atender diversas necesidades, y, aunque en cantidades modestas, entiendo que fueron bien recibidas por las mismas. Tengo a disposición de Sus Señorías determinados estudios referidos a la breve iniciación que he querido hacerles sobre la actividad del departamento en el área de comercio, por si luego en el turno de..., que entiendo que puede ser más interesante, en el turno de preguntas podemos profundizar en alguno de los aspectos que fuera de su interés. Gracias señor Presidente.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR ESTELLA HOYOS): Muchas gracias, señor Consejero. Suspendemos durante diez minutos la sesión.

(Se suspende la sesión siendo las diecisiete horas cuarenta y cinco minutos, y se reanuda a las dieciocho horas treinta minutos).

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR NATAL ALVAREZ): Se reanuda la sesión. Para formular sus preguntas tiene la palabra el Portavoz del Grupo Mixto, señor Montoya.

EL SEÑOR MONTOYA RAMOS: Yo voy a terminar en seguida. Bueno, señor Presidente, señores Procuradores, yo voy a terminar en seguida, porque

no sé si le voy a dar tiempo a llegar a los que faltan o no siquiera. Yo voy a hacer nada más, al señor Consejero, una pregunta. Ha hablado de EXCAL, ha hablado de EXCAL, yo no sé si se ha constituido ya la sociedad ésta de exportación o estos coeficientes de participación son aquellos que se van a llevar a cabo. Y, sobre esta sociedad he mantenido muchas veces el criterio que debía ser una sociedad que debía ubicarse en Burgos, al amparo de la aduana interior; en algunos momentos me parece que el Gobierno de Demetrio Madrid hizo también alguna promesa en este sentido en alguno de los Plenos, y yo quería preguntarle a ver si, como ya va siendo ahora norma, esto va a ser una sociedad que va a tener el domicilio social en Valladolid, como todas o, por el contrario, la posibilidad de ubicarla en Burgos se ha previsto en algún momento. Nada más.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR NATAL ALVAREZ): Muchas gracias, señor Montoya. El señor Consejero.

EL SEÑOR CONSEJERO DE FOMENTO (SEÑOR LORENZO MARTIN): Sí. Bueno. La sociedad EXCAL en estos momentos está a punto de firmarse ya la constitución de la misma por los diferentes accionistas, de acuerdo con la relación que les he aportado, y serán los propios accionistas quien definirán la ubicación exacta de la sociedad. Yo no recuerdo, sinceramente señor Montoya, que en ningún momento se hablará del domicilio social de esta sociedad en tiempos pasados, porque lo considerábamos absolutamente irrelevante comparado con la función que tenía que cumplir; de forma tal que serán los accionistas, la Junta ahí tiene un capital, que es el treinta y tantos por ciento del mismo, que aportará también su solución al respecto, pero no creo que al final sea relevante el tema, por una razón muy sencilla: la actividad que va a generar la propia sociedad va a ser mínimo; en el modelo de desarrollo que tenemos hecho, pues, prácticamente durante los primeros años, utilizando un simulador de gestión, los primeros años dan rentabilidades negativas a la propia sociedad por razones obvias. Existe, en el estudio que hicimos, que me parece que tuve el gusto de adjuntarles un ejemplar del mismo sobre la capacidad exportadora en nuestra Comunidad Autónoma, pues, se veía que había una capacidad exportadora muy limitada, que las grandes empresas, las empresas que precisamente tenían esa capacidad exportadora tenían resuelto ese problema por sí mismas, las grandes empresas..., pongo por ejemplo FASA, y en el resto de los sectores, fundamentalmente en el sector agroalimentario, la vocación, vocación exportadora era mínima. Con lo cual el inicio de la sociedad, siendo prudentes, pues, prácticamente es un inicio que se tiene que quedar circunscrito a la actividad de un gerente, muy buen profesional, buen conocedor del sector, de forma tal que la riqueza que va a generar según donde esté ubicado va a ser prácticamente mínima. No está

definida la ubicación de la sociedad y está pendiente del contacto que este Consejero haga con el resto de los accionistas, para poder definir por una mayoría cualificada cuál es la ubicación exacta de la sociedad exportadora, si bien es cierto que yo creo que es un dato irrelevante, irrelevante, porque en el diseño..., ya le digo que prácticamente se inicia con un gerente, que estimamos que tiene que ser un gerente seleccionado de común acuerdo por todos los accionistas, de forma tal que se haga un concurso o una convocatoria pública, intentar atraer a un buen profesional del sector, que no existen muchos en España al respecto, que estando bien pagado se dedique a generar la vocación exportadora de las empresas; es convencer a las empresas de que tienen que dedicar una parte de su gestión a ver sus posibilidades de exportación, con lo cual es una empresa que va a tener un gerente, una secretaria y poco más. Ese es el modelo, diríamos, inicial. Ya le digo que durante los tres primeros años, en el simulador de gestión que hemos hecho y que pongo a su disposición por si le interesa, en los primeros años la rentabilidad de la empresa va a ser negativa, pero eso está todo previsto. Como es una empresa que va a tener su vocación dedicada a la exportación, y uno de nuestros programas precisamente, de los programas de la Consejería, va dedicado al tema, les transferiremos, al igual que hacemos con otras empresas, les transferiremos una subvención anual que permita equilibrar la gestión de esta empresa, para no descapitalizarla. Al tercer año estimamos que ya puede dar rentabilidades positivas y, por lo tanto, puede empezar a funcionar bien. Si logramos que la gente pueda utilizar sus servicios, que la empresa la podamos utilizar no sólo como empresa dedicada a la exportación, sino a la promoción del comercio interior, o sea, exportación entendida en los límites de la propia Comunidad Autónoma, pues, siendo muy optimistas, en un plazo evidentemente largo, podría ser ésta el inicio de un holding en tanto en cuanto cada sector económico pudiera ya, con esa vocación exportadora, con esa capacidad exportadora, poder formar empresas exportadoras ya sectoriales, sin ninguna participación ya de los poderes públicos; cubrirá ya prácticamente las empresas, por sí misma podría cubrir el cien por cien del capital fundacional. Bien es cierto que el inicio de la empresa, si en los dos o tres primeros años va a ser con rentabilidad negativas, tengo que hacer una matización: las experiencias que hay en otras Comunidades Autónomas son mucho más negativas, caso de GADEX en Galicia, caso de la empresa exportadora andaluza, y la de castellano-manchega, en tanto en cuanto durante los dos primeros años de vida de esa empresa tuvieron que dedicar sus tiempos y sus esfuerzos económicos..., piense usted que la empresa nace con un capital bajo, 60.000.000, a recopilar datos de la capacidad exportadora de sus propias empresas y de la propia Comunidad Autónoma, cosa que en estos momentos la Junta de Castilla y León le va a entregar, el primer día de su constitución le entrega ya todos los estudios he-

chos, sólo se tienen que dedicar a trabajar; les entregaremos la relación de estudios que le había hecho recientemente, el análisis de la capacidad exportadora de Castilla y León, el catálogo de exportadores de todos los sectores, la relación de exportadores del sector alimentario, los contactos hechos ya con las diferentes embajadas y cámaras de comercio extranjeras, con lo cual ya nace con un bagaje importante que es el que han tenido que dedicar las sociedades exportadoras de otras Comunidades Autónomas durante los dos primeros años de gestión; nacen ya con..., es como si el niño naciera ya con dos años de vida, con lo cual nos permite poder atrevernos a decir que va a tener dos años de gestión negativa, que va a haber pérdida, en definitiva, que cubriremos, que lo tenemos previsto en nuestros programas, mediante transferencias de Capítulo IV a la sociedad, y que al tercer año entendemos que tiene que andar por sí misma, tiene que andar por sí misma, ya ya, haciendo una extrapolación al futuro, al cabo de «equis» años, si los sectores concretos, la actividad económica concreta funciona, han creado su propia vocación exportadora, han visto que tiene capacidad exportadora, conocen ya los mercados exteriores, podrán crear en el seno de lo que es ya EXCAL, unas empresas que nacen de esa gran rama, pues, dedicadas a la exportación exclusivamente..., qué diría yo, del sector madera, o exclusivamente del sector agroalimentario «equis», o exclusivamente el sector artesanal «equis», pero ya directamente por sí mismas, porque ya se les ha enseñado a exportar, se les han creado los canales de exportación, y han creado un hábito que de los estudios que tenemos, y cuyo resumen les entregamos en su día en el libro de la capacidad exportadora de Castilla y León, se demuestra que lo que existe es poca vocación exportadora en nuestra Comunidad, excepto las empresas que lo tienen, que tienen resuelto el problema. Y por eso nace esta empresa, no para resolver el problema de FASA, evidentemente, sino para resolver el problema de los pequeños productores que nunca se han planteado que la actividad exportadora pudiera ser interesante para ellos, y que incluso yo diría que las dificultades administrativas que genera cualquier proceso de exportación les ha impedido que ante una posibilidad poder hacerlo, entre otras cosas porque a lo mejor no conocían ni los mercados potenciales que tenían.

Por lo tanto, resumiendo señor Montoya. El tema del domicilio social de EXCAL entiendo que es irrelevante. Mi opinión personal, señor Montoya, mi opinión personal, es que cuanto más cerca esté de la Administración mejor, que en cierto modo EXCAL se configura como un brazo armado de la propia Administración para suplir cosas que desde la Administración es imposible hacer, por los propios resortes, diríamos, difíciles que tiene la Administración, y que, por tanto, cuanto más próximo este a los accionistas principales, que somos la Comunidad Autónoma, que es SODICAL, que es los bancos cuyas sedes regionales están precisamente en Valladolid, parece lo más sen-

sato, señor Montoya, que el centro social, que la sede social de EXCAL pudiera estar aquí; porque podía ocurrir que al final la sede social estuviera en otro sitio y la actividad económica la tuviera precisamente en Valladolid, que es donde tiene que contactar, fijese usted, con la Consejería de Fomento, tiene que contactar con SODICAL, tiene que contactar con el Banco Exterior de España, tiene que contactar con las Direcciones Regionales de los Bancos. La razón te dice eso, no voy a adelantar yo acontecimientos, que sean los propios accionistas quienes se pronuncien sobre un tema siempre dificultoso, que tiene una clara connotación política que, evidentemente, no le oculto y que yo entiendo el sentido de su pregunta y que, en fin, pregunta que me parece absolutamente respetable y mucho más conociéndole en su trayectoria política en estos tres años y medio.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR NATAL ALVAREZ): Muchas gracias señor Consejero. Señor Montoya, tiene la palabra para replicar.

EL SEÑOR MONTOYA RAMOS: Sí. Señor Consejero, yo cuando he hecho esa pregunta la he hecho porque me parece que existía algún tipo de premisa. Su Señoría, que ha sido Consejero de dos equipos de Gobierno, pues, no sé si convendrá conmigo o no, a mí me parece que era más descentralizador el equipo de Gobierno del señor Madrid, y del señor Madrid yo quiero recordar que públicamente ha hecho alguna promesa -que luego no ha podido cumplir, evidentemente, y no por culpa suya-, de que EXCAL era una sociedad que iba a estar ubicada fuera de Valladolid, y en ese caso me parece que en Burgos, al amparo de que la aduana interior, que estaba ya creada.

Hombre, yo no quiero magnificar que esto se ha llevado a Burgos, porque tiene unos beneficios económicos extraordinarios para Burgos, pero yo creo que no es la rentabilidad económica la que nos importa, sino la rentabilidad indirecta, la rentabilidad social o la rentabilidad indirecta, mejor, de este tipo de sociedades. Porque conocerá Su Señoría que sobre todo..., los datos que yo tengo con relación a mi provincia, y supongo que la otra provincia estará pasando un poco lo mismo, desde la entrada en la Comunidad Económica Europea el mercado exterior ha cambiado de signo, en mi provincia al menos ha cambiado de signo de una forma fundamental, de ser una provincia en la que primaban las exportaciones sobre las importaciones, en el año actual, desde el año pasado, el ochenta y seis, ha cambiado de signo y ha sido al revés.

Entonces, bueno, yo no creo que el domicilio social donde esté sea irrelevante, como dice Su Señoría. Yo creo que además esto de estar cerca de la Administración porque tiene que contactar con SODICAL, con la Junta, con las Cajas de Ahorro, con los Bancos, etcétera, pues, es un inconveniente. Lo que tiene que hacer la sociedad es tener una actividad propia, que para eso se crea, y estar bastante lejos de lo que son sus accionistas, justamente, para que pueda realizar

sus actividades sin estar excesivamente condicionada por todos los accionistas. Yo creo que los accionistas, pues, está bien que den las instrucciones a las que tiene que someterse la gestión, bueno, que perciban los dividendos cuando existan, pero mientras tanto se crea una sociedad justamente para que tenga una vitalidad, una actividad propia y superior a aquella..., y en ese campo y en esa materia de la exportación, superior a aquella que tiene las entidades que pasan a ser accionistas suyos, porque si no la crearíamos, si no con que esto se hiciera teniendo una sección de la Junta, o de un servicio, o de una Dirección General sería lo mismo, pero yo creo que precisamente la fuerza de las sociedades está en que se independicen y tengan una vida propia suficiente y no estén mediatizadas siempre por los accionistas que pueden no dejarla actuar. En este sentido me parece que sería enriquecedor que hubiera un cierto espíritu descentralizador, no solamente de esta sociedad en este caso, sino a mí me parece que debiera haberlo siempre. Y yo me va a permitir Su Señoría que lo diga, pero me parece que en este sentido y desde la entrada en el Gobierno del señor Nalda hemos ido retrocediendo; yo le he creído mucho más descentralizador al señor Madrid, aunque algunas veces le haya acusado de lo contrario, porque siempre también tenía una cierta vena centralizadora que tenía que vencerla, pero me parece que le resultaba más fácil vencerla que al señor Nalda. Nada más y muchas gracias.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR NATAL ALVAREZ): Muchas gracias señor Montoya. Señor Consejero, tiene la palabra.

EL SEÑOR CONSEJERO DE FOMENTO (SEÑOR LORENZO MARTIN): La verdad es que yo creo que no ha añadido nada nuevo a la reflexión que yo le hacía. Yo creo que el señor Madrid como yo mismo, como el señor Nalda, pues hemos dicho cosas que a veces no hemos podido cumplir, pero yo creo que no es el fondo del problema éste. Yo creo que el tema es plantearnos cómo debe funcionar esto mejor; en primer lugar, quién va a ser el principal cliente de esta sociedad, así, siendo objetivos. Pues, en una primera fase, evidentemente, es la Comunidad Autónoma, va a ser el principal cliente de la sociedad, porque, tal y como le decía anteriormente, esto puede ser un brazo armado ejecutivo importante para muchas acciones de promoción que desde la Administración es difícil hacer por los resortes administrativos de intervención, etcétera, etcétera, que dificulta mucho la agilidad precisa para poder utilizar una sociedad de este tipo en promoción, fijese lo que le digo, no sólo comercial, no sólo comercial. ¿Por qué no podemos hacer que la propia asistencia a ferias de la Comunidad Autónoma, que es una asistencia importante, -asistimos a muchas ferias de todo tipo desde la Comunidad- en lugar de andar contratando con empresas ajenas no lo contratamos ya con una sociedad que la Junta es accionista y, por lo tanto, interesada

en que esa funcione bien?, y no buscando ninguna rentabilidad, sino buscando una mayor eficacia, ¿Por qué cuando asistimos a la feria de Valladolid, a una feria Internacional o a una nacional internacional, por qué no podemos encargar ese trabajo a una sociedad de la que encima somos nosotros accionistas? Por eso le digo que al final el principal cliente que va a tener, en una primera fase, cliente que va a tener la sociedad va a ser la Comunidad Autónoma inevitablemente; que la labor que tiene que hacer la sociedad, cuya estructura inicial es mínima, con un coste de estructura de 27.000.000 anuales, va a ser intentar visitar las empresas para poder crear esa vocación, para poder ayudar y enseñar a las empresas a exportar. Pues, parece razonable, parece razonable que pudiera estar funcionando en Valladolid, aunque la sede social fuera en otro sitio, pero funcionando en la práctica va a tener que funcionar fundamentalmente en Valladolid, independientemente de que, a lo mejor adelanto acontecimientos, que luego los accionistas, pues, estiman oportuno que..., ya le digo de antemano que no todo lo que hemos creado en esta Comunidad Autónoma ni mucho menos se ha ubicado en Valladolid. Simultáneamente, se constituye en los próximos días otra sociedad, que conoce Su Señoría, que es de investigación y promoción minera que es SIPMSA, cuyo domicilio social previsiblemente no sea..., lo más probable es que no sea Valladolid. Cuando Su Señoría conoce el tema de que de la Administración Autónoma se apoyó de una forma absolutamente decidida a que los empresarios tuvieran una central de reservas, como instrumento de gestión claro para el pequeño y mediano... pues, al final se estimó oportuno que Burgos por una serie de condicionantes fuera la sede social, no ha habido ninguna voluntad centralizadora, sino voluntad exclusivamente, exclusivamente, de eficacia, eficacia, que es lo que tenemos que buscar y, desde luego, los accionistas de esta sociedad, y aquí hay un presidente de cámara que ha conocido como se ha gestado el tema, en todo momento cuando se lo hemos explicado a los accionistas la idea ésta les hemos dicho que no nos metíamos en ninguna aventura de empresa pública que pudiera ser un gravamen para nadie, y hemos intentado racionalizar el tema lo más posible para que no se pusiera ningún coste económico a medio plazo para nadie.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR NATAL ALVAREZ): Muchas gracias, señor Consejero. Por el Grupo Popular, tiene la palabra el señor Carbajo.

EL SEÑOR CARBAJO OTERO: Señor Presidente, Señorías. Bueno. Yo voy a procurar ser breve en las manifestaciones que voy a hacer, como ha sido también el señor Consejero. Por un lado, hay que agradecerle esta brevedad, pero, por otro lado, yo le diría que para este viaje no se necesitaban alforjas, porque la verdad es que poco nos ha dicho.

En primer lugar, quiero..., porque es la primera vez que se me brinda esta oportunidad de hacer el comen-

tario, de que como todos sabemos la Consejería hoy de Fomento ha absorbido dos Consejerías que tenían una cierta importancia relativa dentro del organigrama de la Junta, aunque no estuvieran muy dotadas desde el punto de vista presupuestario. La verdad es que lo que sí vemos con pesar, aunque estemos aquí en la Comisión de Comercio, es que se ha producido una especie de subsunción, algo así como si la Consejería de Transportes se hubiera tragado la Consejería de Fomento. Yo ya sé que siguen las Direcciones Generales, ya nos ha explicado el señor Consejero como ha quedado estructurada su nueva Consejería, y la verdad es que la cosa no tiene una transcendencia mayor, porque no es mucho lo que queda para la disolución de las Cortes y para enfrentarnos en unas elecciones autonómicas, en cuyo momento, pues, sabremos quien va a ser el que va a formar el nuevo gobierno y cómo lo va a organizar.

Pero si echamos nosotros en falta el hecho de que prácticamente, y se ha producido así en el orden práctico, y valga la redundancia, que todos los delegados territoriales excepto uno, si no me falla la memoria, de esta Consejería pertenecían al área de Transportes que, en principio, creemos que era menos importante que la de Industria, que tenía más funcionarios, si no estamos mal informados, y que además el área de Industria creemos que, aparte de tener más transcendencia, necesita más de la especialización. Nosotros creemos que ahí el señor Consejero..., entendemos desde un punto de vista humano lo que ha hecho, porque él era Consejero de Transportes, Turismo y Comercio, pero creemos que la organización que le ha dado en la representación territorial que tiene la Consejería, en cuanto a las cabezas que la están dirigiendo ahora en las provincias, no es la más adecuada por estos motivos que hemos explicado.

La verdad es que hemos echado en falta completamente las manifestaciones del señor Consejero, salvo que por algún motivo no lo haya oído yo, ninguna manifestación acerca de la ordenación comercial. El señor Consejero sabe que hay una serie de asociaciones empresariales que han reclamado públicamente el que la Junta de Castilla y León mande a estas Cortes una ley de comercio. Yo no voy a entrar ahora a hacer valoraciones si ésta es necesaria o no, ni tampoco creo que ya, por el momento de la legislatura en que nos encontramos, que sea ya oportuno presentarla, porque no habría tiempo material de llevarla a efecto. Lo que sí quería saber es cuál es la valoración que hace el señor Consejero de esta necesidad, si él cree que es algo que debe asumir su propia Consejería y la Junta de Castilla y León, o es algo que se debe dejar como está, con los problemas que están creándose con las implantaciones de las grandes superficies, como él nos manifestaba hace un rato.

Bueno, ya ciñendonos en las actividades más concretas de promoción comercial, el señor Consejero nos ha vuelto a hablar de EXCAL. EXCAL, en la que tengo que hacer la consideración y darle un pequeño repulús a nuestro compañero de Burgos, que tanto se

queja cuando algunas veces aquí algún Procurador habla de sus provincias, de provincialismo, y que siempre está reclamando, al hablar de descentralización, que las cosas vayan para Burgos. Yo creo que, efectivamente, es buena la descentralización, yo no me voy a manifestar en dónde debe de estar ubicada EXCAL; ciertamente, aquí están las instalaciones de la Junta, pero lo cierto es que hay teléfonos, telex y telefax, y la ubicación de EXCAL, pues, lógicamente, será la que diga su Consejo de Administración y puede ser cualquiera, de la misma manera que puede ser Valladolid, puede ser Burgos, puede ser León, puede ser Salamanca, o puede ser hasta Zamora, fíjese usted.

Bien. Sin embargo, sí quedo un poco preocupado porque parece que en vez de estar aquí en la Comisión de Comercio, en la Comisión de Hacienda, Economía y Comercio, Economía, Hacienda y Comercio, estamos más bien en una comisión de defensa, porque el señor Consejero nos ha hablado de que EXCAL va a ser el brazo armado de la Administración en el campo del mercado exterior. En fin, parece que es una criatura que ya lleva gestándose cuatro años, porque nos la anunció el señor Paniagua cuando tenía competencias en Comercio, a poco de tomar posesión como Consejero de Economía y Comercio, como digo, lleva gestándose cuatro años y no sabemos si al final la criaturita que puede venir, con afanes belicistas, porque nos la ha calificado de brazo armado —pero que esperemos que no— va a salir o no a la luz. Desde luego, yo ya dudo que salga con esta Junta y espero, efectivamente, que salga, aunque sea en la próxima Legislatura, siempre que..., como ahora se habla de que va a haber una ampliación en los supuestos de interrupción del embarazo, no sea que a lo mejor esta ampliación le afecte también a la sociedad EXCAL y tampoco acabe de nacer.

En cuanto a la manifestación que nos ha hecho el señor Consejero, sobre la promoción de productos de nuestra Región fundamentalmente artesanos y alimentarios, que se ha hecho por unos grandes almacenes nacionales, yo, sinceramente, y de la misma manera que estoy haciéndole ahora algunas críticas —críticas como ve él con un talante normal—, aquí sí me permito decirle que se ha apuntado un tanto, que está bien, que estas actividades son buenas y necesarias, pero le voy a dar la de cal y la de arena. También le quiero decir que yo no me he enterado con satisfacción de la noticia por los medios de difusión, pero lo cierto es que por mi situación personal en actividades profesionales, que el señor Consejero conoce, donde lógicamente hubiera tenido que saber algo de esto, y por mis actividades empresariales, tengo que decir que no se ha hecho ninguna difusión pública, o por lo menos, que yo sepa, no se ha conectado desde la Consejería con determinados ámbitos empresariales para ver qué tipo de empresas podrían participar. Nos hemos encontrado con la cosa hecha. Yo, repito, la iniciativa no puedo negar que es buena, pero me da la impresión que ha faltado información previa a las

empresas a través de los mecanismos que el señor Consejero conoce perfectamente, porque posiblemente alguna ha querido participar y no ha podido.

Nos ha hablado también de las subvenciones que ha dado la Consejería para cursillos. Yo, sinceramente..., también sabe por qué se lo digo el señor Consejero, sé que no dispone de mucho presupuesto, pero la verdad es que las subvenciones que da a algunas entidades, comparativamente a lo que suponen los cursillos, tiene que admitirme que son ridículas, en cursillos que valen a las entidades que las organiza..., yo conozco casos, de 300, 400, 500.000 pesetas, a lo mejor la subvención que llega de la Consejería, y además tarde y después de mucho papeleo, se lo puedo decir porque es la verdad, puede ser de 50, 60.000 pesetas.

Nos ha hablado de créditos subvencionados y nos dice que con 221.000.000 de pesetas se han conseguido crear setecientos quince puestos de trabajo y generar una inversión de más de 3.000.000.000. La verdad es que me sale el puesto de trabajo muy barato, en millones de pesetas; yo no sé de dónde saca el señor Consejero estas cifras, me gustaría que me las aclarara, pero me parece que esto está algo lejos de la realidad, que con este tipo de subvención se pueda conseguir un efecto locomotor tan importante.

Por otro lado, si quería decirle que él nos ha comentado que parece que ha servido de modelo para otras autonomías. Yo, sinceramente, le puedo decir que antes de conocer los segundos presupuestos, ya que tuvieron un poco de entidad de esta Junta, había visto que en otras Comunidades Autónomas se hacían este tipo de ayudas, o sea, que no nos ha inventado nada nuevo. De todas formas, yo tampoco le voy a decir que esta línea no esté bien, yo la apoyo, creemos que no tiene la suficiente dotación presupuestaria, pero eso ya comprendo que no es un problema del señor Consejero.

Si nos ha hablado también del apoyo a la renovación de estructuras comerciales, del IRESCO, y nos ha comentado un número de expedientes que se han movido en un cierto número de tiempo y la verdad es que, sinceramente, quiero decirle al señor Consejero que no veo la utilidad de que todavía se mantenga este organismo. Yo sinceramente..., me voy a explicar, señor Consejero. No digo que el organismo sea inútil, lo que digo es que a pesar de que no tiene mucho personal está sobredimensionado para los papeles que lleva, me da la impresión de que salen a nueve expedientes por Delegación Territorial y año. Es lo único que digo: que se aproveche bien el esfuerzo de los funcionarios que tiene la Junta. Y si tengo aquí a mi derecha al señor Ares, que tanto ha luchado porque se clarifiquen todas las cuestiones de personal, estoy completamente convencido de que hay departamentos, y uno de ellos puede ser éste, que se podían subsumir en otros sitios y repartir un poco mejor el trabajo, con el fin de ser de verdad austeros en la administración del gasto.

Por último, voy a hacer una breve mención a lo que el señor Consejero nos ha anunciado, en cuanto a dinero destinado a promoción ferial. Esto parece un poco lo del «chocolate del loro»: nos movemos siempre con las mismas coordenadas. Nos ha hablado de que ha dado 8.000.000 de pesetas; sinceramente, 8.000.000 de pesetas para una autonomía tan grande, y con tantas empresas en los diferentes sectores, es una cantidad muy pequeña, es poco menos que el «chocolate del loro», pero yo, ya que ha hablado de una serie de subvenciones, tanto de cursillos como de créditos subvencionados, de promoción ferial, del IRESCO, etcétera, etcétera, sí le tengo que decir que la simpresiones que yo voy recibiendo de diferentes empresarios es que son bastante complicados en cuanto a papeleo y tramitación todas las cosas que hay que conseguir de la Junta. Yo creo que, por ejemplo, las subvenciones a ferias y este tipo de subvenciones se podrían, con mucho, agilizar los trámites, dejar que de alguna manera se decidiera..., de una manera más directa por las propias Delegaciones Territoriales y no hacer venir a las personas para resolver un expediente tantas veces a Valladolid. Nada más, muchas gracias.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR NATAL ALVAREZ): Muchas gracias señor Carbajo. El señor Consejero, tiene la palabra.

EL SEÑOR CONSEJERO DE FOMENTO (SEÑOR LORENZO MARTIN): ... cada tema, porque discrepo en muchos análisis que hace el señor Carbajo.

En primer lugar, el tema de la Consejería de Fomento en su organización actual. Dice el señor Carbajo que parece que la Consejería de Transportes ha asumido a la Consejería de Industria, y el único argumento que utiliza es que los Delegados Territoriales son los que tenía la Consejería de Transportes. Pues yo, sinceramente, respetando su criterio, eso no se corresponde en absoluto con la organización que tiene la Consejería de Fomento en cuanto a su estructura. Distinto es que este Consejero, en uso de las atribuciones que le confiere la normativa vigente, seleccione al Delegado Territorial que quiera, en función de su capacidad técnica y confianza personal, que también influye, personal político personal, en eso de Delegados Territoriales. Entonces, yo creo que eso, sinceramente, señor Carbajo, no es un argumento para pensar que la Consejería de Transportes ha subsumido la Consejería de Industria, y me explico, me explico. Problemas que entiendo que se producen en la Comunidad de Castilla y León, en el sector secundario y terciario, y que desde la Administración entendemos que tenemos que tener resortes suficientes para poder cubrir. Por un lado, el sector minero está sometido a un proceso de adecuación de sus estructuras profundo, que implica una consideración específica dentro de la estructura orgánica de la Administración, y aparece como un órgano específico dentro de la Direc-

ción General de Industria y Energía, como órgano específico, un servicio de minería, con una clara voluntad política de poder de poder controlar lo mejor posible y poder seguir todos los problemas que conlleva en estos momentos la evolución de las empresas en base al nuevo sistema de contratación del carbón.

Aparece el área de Transportes, que yo creo que tiene una problemática específica bajo el punto de vista de ordenación e inspección y desde el punto de vista de infraestructura, propia del sector transportes, y, por tanto, ahí no ha habido necesidad de tocarlo. El sector Turismo entendemos que por la propia connotación que tiene política y por la labor promocional que yo creo que, de forma aceptada, se está llevando por la Comunidad Autónoma, exige una Dirección General. Pero yo creo que el principal problema que se quejan, y yo creo que Sus Señorías lo han hecho alguna vez y, evidentemente, se percibe en el ciudadano, es el poder englobar en un solo departamento todos los instrumentos de apoyo a cualquier iniciativa privada que permita ser un primer paso de lo que en su día podría ser una ventanilla única de iniciativas, de forma tal que aparece una Dirección General de Promoción Empresarial, que no es otra cosa, la Dirección General de Promoción Industria, Comercio y Trabajo, que refunde en un solo departamento todas las líneas de ayuda al sector privado que, con la excepción del área de la industria agroalimentaria, que es un tema que también se podría discutir, engloba todo este sistema, con lo cual aparece de una forma contundente, como fenómeno justificativo del departamento de fomento, la Dirección General de Promoción Industria, Comercio y Trabajo, que tiene entre otros un servicio de financiación de empresas que es, precisamente, donde se pretende englobar todas las líneas de ayuda a los sectores secundario y terciario, en estos momentos o hasta estos momentos enormemente dispersas por diversas Consejerías, con lo cual eso, inevitablemente, conlleva a pensar de que no ha sido así, que precisamente es en este área, desgajando todo lo que era el servicio de investigación y política minera, que una vez constituida la sociedad SEPHSA parecía poco lógico que apareciera dentro del área de promoción industrial y, por tanto, se engloba en el área de industria y energía, aparece yo creo que, precisamente y de alguna forma, potenciado todo lo que es el área de la promoción industrial en este departamento de fomento. Eso, ¿a qué situación nos va a llevar? Pues, mire usted, yo creo que del propio desarrollo de la Ley Incentivos Regionales y la adecuación que la Comunidad Autónoma haga al mismo en base al Reglamento que lo desarrolla, y la propia implantación de las nuevas líneas de ayuda en función ya de esa normativa comunitaria, va a permitir que en un plazo razonable la Consejería de Fomento sea la auténtica impulsora, el auténtico brazo armado, que a usted no le gusta, de toda la política de promoción empresarial. Y precisamente algo con lo que ustedes..., yo siempre he tomado buena nota, que venían diciendo en sus discursos en este Parlamento, de que

nos faltaba conexión en la línea de ayuda, de que había una cierta disparidad, que era un enorme engorro para los administrados el poder obtener información y no digamos ya tramitación de sus iniciativas empresariales, porque está todo muy disperso, un caos, falta de especialización en los funcionarios en ese sentido. Mire usted, éste es el paso claro y contundente de que eso sea así. La Consejería Formento reagrupa en sus órganos, y concretamente en la Dirección General de Promoción Industrial, Comercio y Trabajo, agrupa en ella todas las líneas, pues si usted comprueba en la estructura orgánica, dentro de esa Dirección General y dentro del servicio de financiación de empresas, aparece todo tipo, ya que sectores, el sector industrial, el sector comercial, el sector turístico y el sector transportes, con lo cual ahí es donde se va a englobar todo lo que en estos momentos las diferentes Direcciones Generales venían haciendo tanto en mi Consejería como en la antigua Consejería de Industria, Energía y Trabajo, yo creo que eso es un paso, yo diría que enormemente positivo, que nos permita crear la ventanilla única para cualquier iniciativa empresarial; punto uno. Que nos permita especializar a determinados funcionarios en la periferia, al objeto de poder asesorar, informar y tramitar cualquier iniciativa empresarial que pueda surgir en la Comunidad Autónoma, y que permita especializar, en definitiva, la Administración en algo que ustedes, siempre lo han dicho, y nosotros lo veíamos también, y que en la Administración siempre ha sido muy difícil de hacer. Por eso me extraño sobremanera, sobremanera, que usted critique la estructura de la Consejería en ese sentido. La valoración personal que hace de que este Consejero se ha quedado con todos los Delegados Territoriales que tenía, muy señor mío, pues, sí, evidentemente, lo he hecho. Lo he hecho así, porque lo he estimado más oportuno para el funcionamiento de mi Consejería, en función a razones técnicas y, sobre todo, yo diría más, de confianza política personal que este Consejero mantenía para sus antiguos Delegados.

Su Señoría me hace la pregunta..., el tema de la ley de comercio. En fin, yo creo que el tema es claro, es absolutamente claro que esta Comunidad Autónoma no tiene competencias legislativas para regular el comercio, son competencias exclusivamente ejecutivas de la legislación del Estado y, por tanto, no hay ninguna posibilidad de que se pueda tramitar por este Parlamento ninguna ley regulando el comercio interior; no hay ninguna posibilidad.

¿Qué es lo que, en mi opinión, va a ocurrir a nivel estatal? En estos momentos existe un borrador, como conoce Su Señoría, un borrador de ley de comercio interior, que pretende regular todo el tema. Y yo, mi opinión es que la ley tal y como está contemplada, pues, a lo mejor tiene todavía dificultades para salir, porque el decreto, famoso decreto Boyer, de liberación de determinados aspectos entre los que se contemplaba algo tan denostado en esta Comunidad Autónoma como es el tema de los horarios comerciales,

pues, lleva en funcionamiento dos años, y en estos momentos yo creo que nadie está en capacidad de poder decir los resultados positivos o negativos que ha tenido ese decreto liberalizador. Yo creo que no hay nadie que pueda decir si ha sido positivo o negativo, y precisamente en estos momentos es cuando, por parte de la Administración Central del Estado, se está empezando a evaluar ese tema. Yo, mi opinión es que la ley de comercio interior, por parte del Estado, va a tardar todavía de salir, independientemente de que salga determinadas normativas que regulen algunos aspectos puntuales y siempre y cuando se salvaguarden la libertad, la libre competencia, que es condición «sine qua non» para la que hemos accedido a la Comunidad Económica Europea. Por lo tanto, lo que opine esta Comunidad Autónoma al respecto yo creo que es irrelevante, porque no hay ninguna competencia en materia legislativa. Las únicas Comunidades que han tenido competencia de regular el comercio interior parece que han chocado frontalmente con lo que la Administración Central del Estado entiende que es competencia exclusiva suya, de ordenación económica del Estado, de forma tal que la ley catalana fue recurrida por la Administración Central del Estado, la ley vasca fue recurrida por el propio Parlamento Vasco a instancia del Grupo Socialista y por la Administración Central del Estado. Hace poco se aprobó la ley catalana de comercio interior e intuyo que va a ser recurrida por la Administración Central del Estado, porque entiende que está regulando temas específicos de planificación económica del Estado, con lo cual Castilla y León no tiene ninguna posibilidad de regular el tema éste, y cualquier iniciativa que al respecto hubiera difícilmente, difícilmente, tiene vía en este ámbito.

El señor, en fin..., de verdad que me duele especialmente que el señor Carbajo diga que llevábamos mucho tiempo con el tema EXCAL. Yo sé que llevábamos mucho tiempo, señor Carbajo, pero precisamente no ha sido por culpa de esta Administración, porque el espíritu, y Su Señoría lo conoce, el espíritu que este Consejero ha pretendido llevar al tema no ha sido imponer una sociedad con una buena parte de capital público para que eso se quedara en los cajones de la Administración, sino que ha sido una labor durísima, durísima, y usted lo conoce, de convencimiento a toda la relación de accionistas que he hecho, y aún así todavía algunos ponen pegas, por razones que yo creo fuera del proyecto. Y tengo que decir..., yo creo que precisamente el mérito que ha podido tener la Junta de Castilla y León ha sido poder agrupar, como no ha hecho ninguna otra Comunidad Autónoma, a tantos sectores interesados en el tema, el haber podido convencer a las cámaras de comercio, que usted, como presidente de cámara de comercio, sabe que en un principio, pues, lo veía de una forma reticente en función de que parecía que desde la Comunidad Autónoma iba a invadir actividades que, en fin, parecía que ustedes las tenían reservadas de una forma expresiva, y eso supone una reticencia que yo entiendo, que

yo entiendo, y que ha habido que ir convenciendo cámara por cámara de comercio de que el proyecto que la Comunidad Autónoma tenía en absoluto podía interferir a las reales competencias que tiene las cámaras de comercio, sino más bien todo lo contrario: que debían ser un instrumento para las mismas.

Ha habido que convencer a SODICAL en un proyecto que precisamente en otras Comunidades Autónomas ha fracasado y, por tanto, el INI, con capital mayoritario en SODICAL, pues, ponía reticencias también. Ha habido que convencer a las instituciones de crédito, y fíjese usted, las instituciones de crédito, que tienen poca duda al respecto de qué intereses vayan buscando, han sido los que mejor han valorado el proyecto, de forma tal que hemos tenido que dejar incluso bancos fuera del proyecto, y al final los bancos lo que querían era estar y les hemos dado una asignación simbólica del capital social.

Mire usted la relación de entidades de crédito que tienen en un uno por ciento en el capital social de la sociedad; pero nos interesaba y a ellos les interesaba estar dentro, precisamente porque lo creían positivo, porque estaba estudiado de forma absolutamente yo creo que con criterios netamente empresariales. Por eso digo que me duele especialmente que usted critique el tema éste, porque nosotros podíamos haber hecho lo que, en un momento determinado estuve a punto de hacer, que fue tirar la toalla y decir: qué las cámaras de comercio no tiran para adelante, pues, fuera, que SODICAL no tira para adelante, fuera. Nosotros convencemos a los que teníamos convencidos ya de que aportaran más dinero y nos metemos con quien fuese, el Banco Exterior, la Caja de Salamanca, la Caja de Soria, y no sé quien y entre todos constituimos la sociedad y luego el que quiera que se enganche. Y dijimos: no, así no vamos bien, vamos a intentar convencer, a base de razonamientos, convencer, y hemos entregado en documentación exhaustiva a todos los accionistas para que pudieran valorar los criterios que se utilizaban eran criterios razonables. Por tanto, señor Carbajo no comparto en absoluto eso y, entre otras cosas, dentro de unos días verá constituida EXCAL, independientemente de que si todavía hubiera alguna pega, por parte de alguno de los accionistas, pues, sería cubierta su parte de capital social por otros miembros que incluso han quedado fuera estando interesados, fundamentalmente entidades de crédito.

Le agradezco que nos felicite con el tema del Corte Inglés, pero yo le voy a decir cómo se ha gestado el tema del Corte Inglés, que yo creo que ha sido un acierto. En contactos indirectos y de una forma..., en cierto modo yo diría que casual, que teníamos con el Corte Inglés, pues le sugerimos al Corte Inglés la posibilidad de hacer alguna promoción comercial con ellos, y el Corte Inglés, en estudio de máquetin muy claros que tienen, estudió el mercado y de lo que realmente pega fuerte en el consumidor español, pues, en un primer momento dijo, dice..., les convencimos pero lo dejé circunserito al sector artesanal. Nuestra

labor ha sido llamar a los artesanos, centenares de ellos que hay en nuestra Comunidad Autónoma, para convencerles de que esto podía ser bueno para ellos, agruparlos, explicarles de que de alguna forma podían tener aquí, alguno de ellos, no todos, algunos de ellos una vía de ganarse un cliente potencial de por vida, de por vida; les convencimos de que esto podía ser una buena cosa. Y una vez que tuvimos reagrupado a todo el sector artesanal, los jefes de compra del Corte Inglés se entrevistaron con ellos. Nosotros habíamos preparado los instrumentos adecuados para que los jefes de compra pudieran ver el producto artesanal de Castilla y León y se efectuaron compras por el Corte Inglés en firme, por valor de varios centenares de millones de pesetas, a gente que en su vida había vendido tanto dinero, en su vida. De forma tal que ya nosotros les advertimos indirectamente de que aquellos artesanos que quedaran bien con el Corte Inglés, que les suministraran el producto de forma adecuada, y que, en fin, cumplieran los compromisos en firme que hacían con el Corte Inglés, el Corte Inglés pagaba en firme ya, pues, podían quedarse de clientes vitalicios del Corte Inglés. Yo creo que el éxito ha sido rotundo. Yo intento recordar que han sido doscientos y pico los artesanos de esta Comunidad Autónoma que se han podido beneficiar de contar con un cliente tan importante como esta gente, cliente importante no a lo mejor en cuanto a la cantidad de dinero que paga, porque ajusta mucho los precios, pero sí en cuanto a la solvencia de futuro que les impone, y se han vendido centenares de millones de pesetas de productos artesanos que en su vida nuestros artesanos podían haber pensado al respecto. Entonces, se encuentra una anécdota curiosísima de artesanos que a lo mejor estaban haciendo sábanas de hilo y que hacían una o dos al mes, y que de golpe y porrazo les llega un cliente y les dice: oye, necesito para dentro de tres meses dos mil, o cinco mil, o diez mil. El tema yo creo que tiene una enorme importancia, máxime cuando como el tema pega, porque el Corte Inglés tiene estudios al respecto, les pueden dejar de clientes vitalicios, vitalicios al respecto. Yo creo que el sector artesano está absolutamente encantado con nosotros, y eso me consta. Lo que pasa que nosotros les convencimos al Corte Inglés de que dado que el escaparate que supone esta empresa es notable, el poder utilizar todos los..., quince centros que tiene en España no sólo para el sector artesanal, que es al que ellos le interesaba, sino intentar incorporar al tema éste, intentar incorporar algún otro aspecto, como era el sector alimentario, para el cual les facilitamos todas y cada una de las empresas del sector de nuestra Comunidad Autónoma, y ellos han seleccionado los clientes que estimaran oportuno. Ahí no podemos influir nosotros. Y también les convencimos de que podía ser un buen escaparate, dado que en estos días de la promoción van a visitar el Corte Inglés entre siete y nueve millones de personas, de siete y nueve millones de personas, aprovechar para que también fuera un escaparate turístico. Entonces,

ahí nos metimos en el tema de la promoción turística, con lo cual hemos firmado con el Corte Inglés un convenio donde nosotros no ponemos más que una ayuda a la promoción de las jornadas del Corte Inglés, promoción comercial, promoción turística y promoción del sector de restauración; paralelamente, a última hora, se nos enganchó un programa de promoción de la gastronomía de Castilla y León, donde nuestros restauradores están en los centros del Corte Inglés vendiendo sus platos, utilizando las instalaciones del Corte Inglés, las mesas, la vajilla y el personal, pero ellos hacen su propia carta con una difusión publicitaria yo creo que notable. Eso ha costado a la Comunidad Autónoma, entre otras cosas, 24.000.000, 24.000.000, todo eso. Con lo cual, el Corte Inglés ha tenido la relación de artesanos, ha comprado a quien ha querido, al fin y al cabo compraban en firme, por tanto, quien compra paga, quien paga manda; a la relación del sector alimentario de nuestra Comunidad Autónoma han seleccionado a quien hayan querido y han comprado en firma y han pagado en firme; y al sector de la restauración que les ha garantizado un número de cubiertos diarios en cada uno de los centros del Corte Inglés, y creo, por lo que tengo entendido, me van llegando noticias de nuestros restauradores, un éxito, un éxito total; y simultáneamente, damos una imagen de Castilla y León utilizando medios nacionales, que yo creo que son muy interesantes para nuestro turismo, y aprovechamos que de siete a nueve millones de personas que van a pasar por las instalaciones del Corte Inglés y que van a recibir información de nuestro sector artesanal, de nuestro sector alimentario, y de nuestro sector turístico para Castilla y León. Con lo cual, si no nos hemos puesto en contacto, por ejemplo, con cámara de comercio, con patronales, con empresa en concreto, es porque nosotros hemos facilitado ya todos esos datos al Corte Inglés, para que él seleccionara sus clientes.

Y me habla el señor Carbajo del tema subvención y formación. Mire usted, yo creo, y aquí tengo la orden, que prácticamente se está dentro del treinta y el cuarenta por ciento de las subvenciones de formación, en general. Las dotaciones son escasas; pues, puede ser que las dotaciones sean escasas, pero yo creo que, en primer lugar, el reparto es equitativo y transparente, equitativo y transparentes, con criterios evidentemente subjetivos, de decir la mitad para el sector empresarial y la mitad para los sindicatos del dinero que tenemos, y luego intentando elevar, y eso le consta a usted, elevar el listón de la calidad de los cursos de formación de año en año, que este año van a ser todavía más exigentes que el año anterior, en la orden de formación. De forma tal que yo creo que la cantidad de personas que se han beneficiado de esos cursos de formación ha sido notable, que el nivel, y eso lo tiene que reconocer usted, de los cursos de formación de un año a otro ha ido elevándose de forma notable también, aunque todavía es insuficiente según mi criterio, y que nosotros de alguna forma lo estamos incentivando, para que las asociaciones

empresariales, las cámaras de comercio, los sindicatos y cualquier otra institución se comprometa en una labor que es de beneficio conjunto, donde no sólo pone dinero la Administración, sino que la Administración lo único que intenta es controlar que ese dinero se aplica bien, para lo cual a veces es inevitable que los requisitos administrativos que se pida, pues, sean engorrosos; es evidente que a veces son engorrosos y a mí es el primero que me molestan, pero no queda más remedio si intentamos cumplir con lo que nos marca la legalidad vigente en cuanto a transparencia en las subvenciones públicas.

Un tema: subvención tipo interés. Fijese, éste es uno de los temas que más ha preocupado en mi gestión en mi antigua Consejería de Transportes, porque estaba convencido de que eso podía funcionar bien. No es novedoso evidentemente, funciona en otras Comunidades Autónomas, pero sí que le adelanto, le adelanto, que no hay ninguna Comunidad Autónoma que funcione como aquí. Hasta tal punto funciona bien que el sector comercial se ha dado cuenta que funciona bien y al día treinta y uno de Enero de este año se ha acabado el presupuesto de todo el año. Hemos tenido que hacer incorporaciones, mañana por cierto se hace una incorporación y luego en Marzo se hacen otras incorporaciones, en el momento que se aplique la liquidación de presupuestos, que nos permita poder atender la enorme demanda que tiene el tema. ¿Por qué tiene demanda el tema, señor Carbajo? No nos podemos engañar. Pues, tiene demanda el tema porque el sistema funciona bien y son las propias entidades de crédito las que promocionan el producto. Si no contáramos con que las Cajas de Ahorro y los Bancos promocionasen ese producto, que era lo que ocurría hasta entonces, no funcionaría bien el tema. De forma tal que a una entidad de crédito cuando llega un cliente pidiendo un préstamo, que va de alguna forma relacionado con el tema, ellos mismos le indican esta línea de subvención, porque a ellos les resulta cómodo, independientemente de que están beneficiando indirectamente a su cliente. En estos momentos se ha renovado los convenios con todas las entidades de crédito del año ochenta y seis, y en estos momentos hay líneas abiertas por valor de alrededor de 6.000.000.000 de pesetas, y las cifras que le digo son absolutamente ciertas porque estamos subvencionando tipos de interés, no subvencionamos inversión, subvencionamos el tipo de interés de la parte del capital de recursos ajenos que la empresa necesita para crear o modernizar sus establecimientos comerciales. Y la inversión generada, como le decía anteriormente, durante este tiempo ha sido de 3.011.000.000 de pesetas, esos 3.011.000.000 de pesetas, en la parte que ha sido total de inversión, ha generado los setecientos quince puestos de trabajo que son datos obtenidos no a la luz, sino, evidentemente, en función de los datos que en el propio expediente declaraba no sólo el empresario, sino que contrastaba los inspectores del departamento que tenían que comprobar la inversión realizada. Por tanto,

yo creo que no es descabellado pensar que con 3.011.000.000 de inversión se hayan podido crear setecientos quince puestos de trabajo de forma estable.

Hay un tema que sí que me preocupa especialmente, que ha comentado, que en parte coincidía hace tiempo con usted. El IRESCO desapareció, no sé si queda en Madrid como tal instituto, pero me refiero lo que es las funciones del antiguo IRESCO. Evidentemente, usted llevaba razón, que al final, y en su Grupo Parlamentario hay un funcionario del departamento y con él he tenido ocasión de hablar alguna vez, evidentemente, si eso fuera así, si eso fuera así, llevaríamos razón. Pero en estos momentos esos funcionarios están haciendo muchas otras cosas. En primer lugar, aparte de reciclarlos para los nuevos sistemas de financiación de todo el resto de los sectores, no sólo de comercio, sino del sector industrial y sector turístico, en estos momentos estamos empezando a llevar de una forma razonable, yo diría que a nivel puntero en España, el tema de la toma de datos de precios, para el IPC, que tenemos que elevar al Estado y que nosotros..., este mes sale el primer boletín definitorio del IPC regional; se dedican a ello. Bien es cierto que me parece que la media..., podíamos repasar provincia por provincia; hay provincias en que no hay ningún funcionario, en alguna provincia puede haber dos, y en otras uno. Pongo por ejemplo, en Salamanca hay un funcionario, un funcionario que está absolutamente desbordado para estos temas. Con lo cual le digo que no sólo se dedican al tema éste de expedientes que es engorroso y que funciona bien, sino que ya se tienen que dedicar a otros temas y me consta, me consta, que no están ociosos, y eso lo puede comprobar usted, independientemente de que le agradecería que si encontrase alguna disfunción al respecto me lo comunicara, que pondría todos los medios a mi alcance al respecto.

Y el tema subvención de ferias. Evidentemente, las dotaciones que hay son insuficientes. Bien es cierto que la política que lleva la Consejería en estos años ha sido de ir priorizando el tema, de forma tal que ya no se da subvención a cualquier feria de pueblo, sino a aquellas ferias que tienen interés; de forma tal que yo creo que llegaremos a una situación en un futuro próximo, cuando se haya creado esa conciencia, incluso a nivel de los Grupos Políticos, de que la Administración sólo tiene que potenciar aquellas ferias que tengan interés para el conjunto de la sociedad, de tener que subvencionar a las ferias interesantes, que a lo mejor esta Comunidad Autónoma no son más de cuatro, a lo mejor no son más de cuatro, y entonces a éstas a lo mejor lo que hay que hacer es apoyarlas de forma decidida y el resto, pues, muy señor mío, a lo mejor forman parte de la promoción del propio ayuntamiento que para las fiestas y ferias de su pueblo, pues, entre otras cosas monta el chiringuito en una feria que a veces tiene dudosa rentabilidad bajo un punto de vista comercial.

Entonces, evidentemente, son insuficientes las cifras, pero dada la selección de instituciones feriales a subvencionar, pues, a lo mejor ya no..., deja de ser tan insuficiente y muchas instituciones en el año mil novecientos ochenta y seis se han quedado sin recibir un duro, porque hemos considerado que no tenía ningún interés, bajo un punto de vista de promoción ferial que, en definitiva, era para lo que iba dirigido.

Yo creo que me he extendido suficiente. Gracias.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR NATAL ALVAREZ): Gracias, señor Consejero. Señor Carbajo, tiene la palabra.

EL SEÑOR CARBAJO OTERO: Bien. Voy a ser muy breve. Agradezco al señor Consejero sus respuestas, aunque en bastantes cosas no comparto sus creencias. Quiero aclarar, por si no lo supe exponer con la suficiente claridad, que yo critico la fusión, al fin y al cabo es responsabilidad de la Junta, sino la decisión política de la elección de los Delegados Territoriales que, por otra parte, dije que desde el punto de vista humano la entendía, podía ser un problema de confianza política. Hubo una serie de problemas con los funcionarios y los Delegados Territoriales cuando se produjo la crisis en la junta y, bien, el señor Consejero es muy dueño de tomar la decisión política que le convenga, otra cosa es que yo la comparta o no. Por supuesto, tampoco digo nada contra estos Delegados Territoriales. Lo que sí quería decir, y es en lo que insisto, es que parece que prima más aquí la idea de la antigua Consejería de Transportes, Turismo y Comercio, y que, de alguna manera, se subsume, y repito la palabra, la Consejería de Industria. Pero en fin, vuelvo a repetir que son valoraciones diferentes las que hacemos y que cada uno se quedará con su razón.

Le he oído hablar de que, precisamente, una de las cosas que él pretendía era llegar a la ventanilla única. Ese criterio sabe el señor Consejero que lo compartimos. Yo lo que espero es que, efectivamente, esto se produzca, ya sabemos que hay alguna experiencia por la Administración Central, incluso yo tengo conocimiento de algún tipo de asociación empresarial que en connivencia con Administración Autonómica y Central, incluso Municipal, ha puesto en marcha una organización de este tipo, que haga de ventanilla única gestora con la Administración, y yo le felicito al señor Consejero si imparte este servicio, que todavía no está impartido. Esperemos que no tengo que recorrer un duro calvario tan grande como el que nos ha manifestado con SODICAL, porque si no..., perdón, con SODICAL, con EXCAL, porque si no apañados vamos.

En cuanto a EXCAL, no se duela señor Consejero. Las Cámaras fueron inicialmente reticentes con el proyecto, pero no porque tuvieran nada en contra de él. Lo que pasa es que las cámaras, que son instituciones, como bien sabe el señor Consejero, ya algunas centenarias, tenían el temor a que este EXCAL que se quería fundar con el patrocinio de la Junta, iniciativa

que nunca censuraron y que compartieron, se convirtiera más que en lo que tiene que ser, y esperemos que así sea y lo veamos pronto, una sociedad motora del comercio exterior de la Región, de todos sus sectores y subsectores, tenían miedo a que en vez de ser esto se convirtiera en un ente administrativo más a los que nos tiene acostumbrados en general la Administración del Estado, porque entonces la Administración Autonómica nacía en Castilla y León. Y tampoco había aquí valoraciones de tipo político, porque ya sabe usted perfectamente, señor Consejero, que las cámaras nunca han hecho valoraciones de tipo partidistas, son colaboradoras con la Administración, siempre que se les consulta evacúan sus respuestas, procuran ayudar en la Administración en las competencias que la ley les da, y saben que siempre han visto bien esta iniciativa. Lo que ocurre es que, como el señor Consejero nos ha dicho, es que ha sido muy laborioso, posiblemente tenga que ver con el cambio de competencias, también, que hubo previamente en la propia Junta, al cambiar de Consejería, pero a pesar de todo, señor Consejero, reconozca conmigo que cuatro años son muchos para vencer estas posibles inercias y reticencias y, por cierto, las de las cámaras yo tengo entendido que quedaron vencidas hace mucho tiempo. De formas, celebremos que, efectivamente, se haya llegado a un acuerdo final y esperemos que se haga bueno lo que nos ha dicho el señor Consejero y que en brevísimo plazo no sólo se firme la constitución de esta sociedad, sino que empiece a funcionar. Cuente usted, en la parcela que a mí me toca, que, desde luego, va a tener el apoyo de las cámaras y de las organizaciones empresariales de la región, y no creo que con esto me esté asumiendo ningún papel que no me corresponda, simplemente lo hablo porque sabe el señor Consejero que en mí se da la condición de empresario.

Bien. Nos ha estado dando una serie de explicaciones, que yo las recibo como buenas, sobre cómo se ha gestado esta iniciativa que la Consejería ha tomado con el Corte Inglés. Ya nos ha explicado que, fundamentalmente, se ha referido a la artesanía. Sí, le tengo que decir, lo sabe el señor Consejero igual que yo, que esta experiencia también la ha hecho alguna otra autonomía y me parece que también con este mismo centro comercial, yo he visto publicaciones en la prensa y hasta le puedo decir qué autonomía ha sido... Puede ser, puede que tenga razón el señor Consejero, pero sé que ha habido iniciativas de este tipo. De todas formas, eso no quita para reconocer, porque él nos conoce, sabe que sabemos reconocer las cosas, que la iniciativa es buena. Yo me dolía, fundamentalmente, de que no se hubiera tocado de forma suficiente al sector alimentario. Me ha dicho como lo han hecho y la verdad es que sí, aprovecho ahora más que para elevarlo en tono de crítica para hacerle una consideración al Consejero que le pido que tome en cuenta, ese libro que ha publicado, no recuerdo ahora si es..., creo que es su Consejería, sobre la industria alimentaria en la región en cuanto a las industrias que

en él relaciona, es muy inexacto; se debe poner al día y tienen ustedes medios para hacerlo, porque seguramente el Corte Inglés en esto no ha tenido..., si ha tenido esa información no ha sido exactamente muy precisa; sé que esa información, como tal, puede valer, pero yo le he hojeado y faltan muchas industrias de relacionar ahí y algunas de considerable importancia.

En cuanto a lo que nos ha dicho que se han hecho operaciones de mucha embergadura de cientos de millones, si el señor Consejero lo supiera yo le agradecería que dijera la cifra, para que nos nos queda aquí la idea de que se han hecho las cuentas del gran capitán. Seguro que han sido importantes, porque el centro es de mucha embergadura, es una de las empresas nacionales que más dinero factura al año, pero me gustaría saber, si el Consejero lo conoce, que dijera por dónde andan estos cientos de millones.

Y en cuanto a pagar, y esto es una simple consideración que hago, seguramente no habrán pagado, porque compran a crédito, pero pagarán, pagarán porque sabemos que es una sociedad muy solvente, de eso no nos cabe la menor duda.

Bueno, ya acabo, con relación a los cursillos, sigo insistiendo señor Consejero, la subvención es ridícula. Yo sé de entidades, y me lo tiene que creer, no le estoy haciendo una crítica sino diciendo algo que ocurre, que hay entidades que a veces prefieren dar los cursillos ya por su cuenta, porque es tan pequeña la subvención que van a recibir que no les merece la pena el papeleo. Y le tengo que decir también que me consta que era más sencillo a veces hacerlo hace años con la Administración Central, que con la propia Administración Autonómica. Tome nota, señor Consejero, se lo digo de buenísima fe y de buenísima tinta.

Y, por último, el comentario del antiguo IRESO, que ya sabemos que murió con la transferencia. Yo me refería precisamente a eso, a los funcionarios que han venido. Por supuesto, por si no lo deje bien claro, no hay nada contra estos funcionarios, ni muchísimo menos, hasta uno, como dijo el señor Consejero, es compañero mío, yo no digo nada contra los funcionarios; son muy buenos y muy dignos, es lo de «que buen vasallo si hubiera buen señor». Usted es el señor, recicleles, déles actividad, porque no es bueno que un funcionario esté sin tener que hacer nada. Yo le creo, señor Consejero, usted me ha dicho que están asumiendo otras actividades de otro tipo de competencias; que, efectivamente, sea cierto, sino se engañaría usted mismo no me engañaría a mí. Nada más, muchas gracias.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR NATAL ALVAREZ): Muchas gracias, señor Carbajo. El señor Consejero, tiene la palabra.

EL SEÑOR CONSEJERO DE FOMENTO (SEÑOR LORENZO MARTIN): Haciendo una referencia al tema EXCAL, si no me engaño, si no me

engaño, y ya hablando sinceramente, yo creo que cuando se presentó el primer proyecto este que... fue en León, fue en León, se dijo no al proyecto que se había presentado, entonces, por mi compañero Paniagua. Cuando yo empecé a presentar no se dijo no, pero, vamos, hay muchas formas de decir no, es decir, no diciendo si se dice no. Cuando empecé yo a hacer contactos, evidentemente, no se dijo no, pero tampoco se dijo sí, con lo cual es una forma muy sibilina de decir no. Después de muchos contactos llega un momento en que dice, bueno, si es que estamos tan pillados, tan pillados, pero no sólo ustedes, estamos tan pillados de que llevan razón que no nos queda más remedio que decir sí, y es así. Eso ha sido una razón, pero, evidentemente, no es la razón fundamental, la razón fundamental estriba en haber analizado el por qué han fracasado el resto, eso sí que me preocupaba a mí, por qué fracasó GADES, por qué fracasó COPASA la de Valencia, y luego ya el resto de las experiencias son muy recientes y, por tanto, no hay antecedentes fiables al respecto. Pues fracasó porque nacieron con mucha voluntad, con mucha voluntad, pero sin nada que hacer y, entonces, yo creo que es precisamente en un momento en que la sociedad puede recibir información desde la Administración para funcionar cuando puede ponerse en marcha. En estos momentos, la sociedad nace con un análisis de la estructura comercial en nuestra Comunidad Autónoma que se les entrega como donativo para que lo utilicen, con un catálogo de exportadores de nuestra Comunidad Autónoma que recoge todas las empresas, si bien es cierto que seguirá conteniendo errores, seguirá conteniendo errores porque entre otras cosas, a veces, nos estamos moviendo con que no hay datos fiables ni por la Administración, hemos tenido que cruzar datos del INFE, cruzar datos de las cámaras de comercio, cruzar datos de hacienda, cruzar nuestros propios datos, y al final todavía quedan flecos; quiere decir que ni el INFE lo tiene actualizado, ni las Cámaras de Comercio lo tiene actualizado, ni nosotros lo tenemos actualizado y seguirá conteniendo errores. Nace con un catálogo de la industria agroalimentaria, nace con un análisis de la actividad exportadora de nuestra Comunidad Autónoma, o sea, realmente, ¿por qué fracasaron las empresas exportadoras de otras Comunidades Autónomas? Porque nacieron diciendo ahí tenéis, pero, ¿qué tenemos que hacer? Y perdieron dos y tres años en hacer lo que precisamente la Administración ha hecho por ellos y que, de alguna forma, ellos tenían que seguir haciendo. O sea, que yo no creo en el retraso, sino que creo fundamentalmente en que se ha actuado con criterios de eficacia independientemente de que las dificultades que hemos tenido para convencer a los accionistas al respecto.

Y si el folleto contiene errores, pues, claro, contiene errores, pero muchas veces son errores porque les hemos tenido que basar en otras administraciones para conseguirlos y a veces nos han fallado esos datos.

El tema del Corte Inglés, no sé exactamente las

cifras de contratación al respecto, porque, claro, nos movemos también en un campo de lo que hayan firmado el Corte Inglés con los productores, son de secreto de sumario y no le podría dar unas cifras exactas al respecto, aunque dado la pequeña entidad empresarial de la gente que ha contratado con el Corte Inglés, pues, la cifra tampoco habrán sido excesivas, de volverse loco, pero piense usted lo que puede haber resultado para muchos artesanos de nuestra Comunidad poder haber hecho operaciones de 40, 50, 80.000.000 de pesetas para una promoción concreta, en la seguridad de que si el producto pega se quedan de clientes fijos con el Corte Inglés. No sé, no le podría decir la cifra exacta, porque en cualquier caso pertenece al secreto del sumario entre las empresas y el Corte Inglés.

Y en cuanto al tema curso de formación, evidentemente, puede ser que antes funcionara mejor, también es cierto; lo que estoy seguro, señor Carbajo, es que muchas de las subvenciones que se daban antes, y no digo a las Cámaras de Comercio, muchas de las subvenciones que se daban antes no se utilizaban debidamente, ni se controlaban adecuadamente, ni los cursos de formación tenían el nivel de calidad, no digo de las Cámaras de Comercio, sino de otras instituciones, y meto inclusive ahí a los sindicatos, que nosotros entendíamos que se tenían que dar. Y ya le digo que el nivel de subvención suele estar aproximadamente entre el treinta y el cuarenta por ciento del importe de los cursos de formación que se están dando.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR NATAL ALVAREZ): Muchas gracias, señor Consejero. Si se me permite decir, desde aquí, unas palabras, en nombre del Grupo Socialista. Es para agradecer la presencia del señor Consejero, la información que nos ha facilitado y para decir que este Grupo valora muy positivamente los esfuerzos hechos por su Consejería en el campo del comercio.

Especial relevancia tiene la actuación o el programa de subvenciones a equipamientos comerciales colectivos, y en particular los que se refieren a equipamiento de mercados municipales. En concreto, las localidades que yo conozco en la provincia de León, que son Cistierna, Cacabelos, León, Ponferrada, Fabero, La Bañeza y Bembibre, las actuaciones han sido muy eficaces y muy bien aceptadas por los propios Ayuntamientos y por la gente que va a comprar a estos mercados; e incluso tiene la ventaja de que no puede decirse que la actuación es partidista, porque justo de los siete mercados municipales en que se ha actuado sólo uno es socialista. Yo pienso que ha habido una voluntad de atender necesidades y que ha sido eficaz y certera la intervención.

También le quería felicitar por la línea de ayudas que tienen al sector privado para mejora y equipamiento de instalaciones comerciales. El señor Consejero había adelantado que a treinta y uno de enero estaba prácticamente agotada la partida y tenían que incrementar el crédito, y, ciertamente, experiencias

muy cercanas que he tenido indican que los comerciantes aceptan y agradecen esta línea de subvención.

De la campaña que se ha hecho en colaboración con el Corte Inglés, pues, ya se ha analizado suficientemente y se ha alabado, y es bueno que experiencias similares, creó yo, se hagan en el futuro, porque se conoce nuestra Comunidad Autónoma y los productos que en ella se producen o que en ella se fabrican tienen comercios suficientemente interesantes.

Yo creo que también hay que alabar el hecho de que se ultime un censo de estructuras comerciales, y que se estén dando unos cursos de formación interesantes que, a lo mejor, bueno, pues, de acuerdo con las posibilidades presupuestarias hay que incrementar la dotación, pero que en conjunto la actuación de esta Consejería en el sector de comercio es muy plausible, y yo preguntaría si en un futuro hay un plan de continuar con equipamientos de mercados municipales.

EL SEÑOR CONSEJERO DE FOMENTO (SEÑOR LORENZO MARTIN): Gracias. Agradezco las palabras de apoyo que en nombre del Grupo Socialista hace el señor Natal. Yo creo que todas las líneas de actuación, en mi opinión, han dado resultados positivos en todas ellas. Pero ya centrándome en la pregunta concreta que me hace el señor Natal, durante estos años hemos actuado con inversiones importantes en crear unas dotaciones de equipamientos colectivos de carácter social adecuadas para nuestra Comunidad Autónoma, pero siguiendo un poco directrices..., más que directrices yendo un poco a la propia demanda municipal, para lo cual hemos tenido que crear una cierta conciencia en los propios ayuntamientos de que esos equipamientos tenían una ventaja comparativa importante para el propio ayuntamiento, y una ventaja muy importante para el propio consumidor, para el usuario y, por lo tanto, para sus vecinos.

En estos momentos, y en base al censo de establecimientos comerciales que se ha hecho en nuestra Comunidad Autónoma, que nos ha permitido hacer un análisis de las deficiencias de las estructuras comerciales de nuestra Comunidad Autónoma, provincia por provincia, localidad por localidad, de localidades de más de cinco mil habitantes, del estudio de esas estructuras comerciales, nos ha permitido elaborar un plan de equipamientos comerciales colectivos para Castilla y León, plan que esperamos poder aprobar en esta legislatura y que sería un documento indicativo para todos, no sólo para la propia Administración Autónoma, sino documento indicativo para todos los ayuntamientos de Castilla y León. Este plan de construcción y mejora de equipamientos comerciales colectivos está recogido en un documento donde se analizan todas y cada una de las poblaciones de más de cinco mil habitantes y se proponen actuaciones concretas en cada una de ellas, de forma tal que, en cualquier caso, antes de que termine la legislatura la Junta de Castilla y León aprobará el mismo y elaborará normativas específicas que permitan a los

Ayuntamientos poder acceder a este plan que estaría ordenado en inversiones y estaría ordenado en el calendario, de forma tal que al final del mismo todos los ayuntamientos de más de cinco mil habitantes tuvieran cubiertas sus necesidades de este tipo de instalaciones. El final del proceso será dar cuenta, evidentemente, a los ayuntamientos de los resultados del mismo, y elaborar un decreto que decida el propio plan de equipamientos comerciales colectivos, de forma tal que cualquier ayuntamiento para poderse acoger a una subvención de la Comunidad Autónoma lo haga, precisamente, en base a ese plan y no estemos actuando como estamos actuando hasta la fecha en base de criterios a la demanda de los propios ayuntamientos, sino con un documento, evidentemente, contrastado, en base al cual se detecta las necesidades de cada una de las localidades y se detecta precisamente, incluso hasta la propia ubicación y característica que los mercados deban de tener. Es objetivo político mío el poder aprobar este plan antes de final de legislatura, que de alguna forma obliga a la propia Administración, en documentos está contrastado y está en función de las deficiencias observadas en estudios y estructuras comerciales, como les decía anteriormente, y obligaría a los ayuntamientos y obligaría incluso a las propias Diputaciones, en base a las dotaciones que el Fondo de Cooperación Local tiene para este tipo de instalaciones. Yo creo que sería momento adecuado el momento que la Junta apruebe el mismo, porque está pendiente de hacer determinados análisis puntuales, el que los miembros de esta Comisión pudieran tener un folleto explicativo que está ya elaborado, pendiente de llevar a imprenta exclusivamente para la aprobación del mismo, donde se haga un análisis global, porque sería un folleto no muy gordo, de la situación del sector en nuestra Comunidad Autónoma, de las realizaciones habidas en estos tres años y medio, con detalles exhaustivos de cada una de ellas, y de cuál sería la programación y las inversiones precisas en los próximos años, por parte de todos los ayuntamientos y de las diputaciones, para poder dotar a nuestra Comunidad Autónoma de equipamientos colectivos suficientes, que ya le digo que obligaría a la propia Comunidad Autónoma, porque estaría normativizado en base a un decreto que lo regulase, y obligaría a los propios ayuntamientos de más de cinco mil habitantes, y a las propias diputaciones de acogerse a ese plan si quieren, evidentemente, recibir subvención pública al respecto, y que colocaría además..., yo creo que el señor Natal como Procurador por León conoce bien la situación de la provincia de León, yo creo que el esfuerzo que los ayuntamientos han hecho en estos últimos años a ese respecto yo creo que ha dado una calidad en este tipo de equipamientos a la provincia de León enorme, que permite que prácticamente la totalidad de los ayuntamientos importantes de la provincia de León tengan unos mercados municipales adecuados a las necesidades de la población. Ha influido mucho el convencimiento que desde la propia Administración de la Delegación Territorial de

León se ha hecho a los ayuntamientos, de que éste es un tipo de inversión quizá no excesivamente electoralista para un alcalde, pero de enorme interés social para el conjunto de la población, por las repercusiones que en el coste de los productos de consumo más habitual tiene al respecto.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR NATAL ALVAREZ): Muchas gracias, señor Consejero. ¿Algún Procurador de la Comisión quiere formular preguntas? El señor Seisdedos tiene la palabra.

EL SEÑOR SEISDEDOS ROBLES: Señor Presidente, Señorías. Cuando se debatieron los presupuestos del año mil novecientos ochenta y siete, nuestro Grupo intentó incrementar las cantidades que se destinaban a reforma de las estructuras comerciales, y se nos dijo que con lo presupuestado era suficiente. Entonces, yo quisiera saber si esta cantidad presupuestada en el año ochenta y seis es suficiente para las demandas o si, por el contrario, nos quedamos cortos.

Y también desearía que me contestara el tiempo que transcurre desde que se inicia un expediente para obtener subvenciones hasta que se le concede. No sé si sucederá aquí lo mismo que sucede con el área de expansión industrial que desde que se inicia un expediente, pues, tarda casi un año y entonces, claro, cuando se le concede, pues, el empresario ni se acordaba de que lo había solicitado. Entonces, quisiera que me contestara a estas dos preguntas. Muchas gracias.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR NATAL ALVAREZ): Muchas gracias, señor Seisdedos. El señor Consejero tiene la palabra.

EL SEÑOR CONSEJERO DE FOMENTO (SEÑOR LORENZO MARTIN): Bueno. En la primera pregunta voy a hacer una matización. Cuando por parte suya si hizo esta matización, de que si habría dinero suficiente, yo no dije que hubiera suficiente, sino que me comprometí a que si no había suficiente se adoptarían las medidas oportunas, vía incorporación de créditos, que luego en el año ochenta y seis se ha hecho así. No hubo dinero suficiente y se incorporaron créditos yo creo que a mitad de ejercicio económico, que permitió atender la inmensa totalidad de los expedientes tramitados, excepto ya los del último mes de Diciembre que se dejaron, se congelaron para incorporarlos en el mes de Enero. Durante este año, ya le adelanto que no existe dinero suficiente, hasta tal punto que en la Junta de Consejeros de mañana se va a hacer una incorporación de créditos, porque nos hemos gastado todo el dinero que teníamos presupuestado para todo el año, e independientemente de que existe un compromiso interno de la Junta para hacer mayores incorporaciones al objeto de que ningún expediente quede sin atender.

En cuanto al período medio de maduración de estos expedientes, no le sabría decir exactamente las

cifras, independientemente de que me comprometa con usted para comunicárselo personalmente al respecto —no tengo este dato en estos momentos—, pero me consta, me consta, que no es largo, evidentemente, no como el Gran Área de Expansión Industrial que, dicho sea de paso, en los últimos meses se ha agilizado mucho, dicho sea de paso, a pesar de que sea insuficiente todavía, y que como usted conoce, en definitiva, lo que había era un estancamiento por parte de la Administración de Hacienda al respecto, que en estos momentos está desbloqueado y que están saliendo adelante los expedientes. Pero yo no diría que en el tema de los expedientes de comercio sea mucho, en tanto en cuanto son las propias entidades de crédito las que están motivando a sus clientes a que lo pidan. Si hubiera una demora considerable serían ellas mismas las que desaconsejarían a sus clientes que se acogieran a esta vía de subvención, independientemente de que el período medio de maduración de un expediente en estos momentos no le puedo decir y me comprometo personalmente con usted en decirle exactamente cuál es el período medio de maduración de un expediente desde que entra la solicitud en la Delegación, tramitación bancaria, de resolución por el Consejero comunicándoselo a la entidad de crédito de que la subvención está otorgada, e inclusive el trámite de pago a la entidad de crédito de la subvención otorgada, que como usted sabe va directamente a la amortización del préstamo otorgado por la entidad de crédito al cliente.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR NATAL ALVAREZ): Sí. Bueno. Antes, en mi intervención dije que tenía alguna experiencia, entonces, quizá le pueda adelantar estos datos. Tardan dos meses aproximadamente en decir si usted tiene concedido el crédito o no, y como unos tres meses más en concederlo, sabiendo que una parte de la cantidad puede ser librada al principio de esta concesión y la otra con la certificación de obra de ese equipamiento de mejora que se va a producir. Tiene usted la palabra si quiere formular.

EL SEÑOR SEISDEDOS ROBLES: Esperemos que nos dejen algo, para cuando nosotros entremos en el poder y tengamos que gastar de esta partida.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR NATAL ALVAREZ): El señor Caballero tiene la palabra.

EL SEÑOR CABALLERO MONTOYA: Sí. Yo no quiero más que añadir un matiz, posiblemente abusando un poco de la confianza que tengo con el señor Consejero. Es la de que él nos ha estado hablando reiteradamente de nuestros artesanos como clientes del Corte Inglés. Los clientes son los que se comen el queso, nuestros artesanos son los proveedores del

Corte Inglés que son los que le fabrican. Nada más. Gracias.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR NATAL ALVAREZ): Muchas gracias, señor Caballero. Si

ningún Procurador quiere intervenir, damos por finalizada esta Comisión y se levanta la sesión.

(Se levantó la sesión siendo las diecinueve horas cincuenta minutos).