



SESIÓN DE LA COMISIÓN DE ECONOMÍA Y HACIENDA

(Comienza la sesión a las diez horas y treinta y cinco minutos)

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Buenos días a todos. Siendo la hora señalada y estando presente todos los miembros de la Comisión, va a dar comienzo la sesión prevista para el día de hoy de la Comisión de Economía y Hacienda.

Iniciamos como es obligado, dando la bienvenida al Sr. Consejero y a los cargos que le acompañan y a continuación cedo la palabra al Sr. Secretario, para que lea el Orden del Día.

Una vez leído el Orden del Día, ya advierto que me retiraré de la Presidencia, porque voy a seguir en lo sucesivo en el papel de Portavoz y presidirá la reunión D.^a Rosa Valdés.

Único.- Comparecencia del Consejero de Economía y Hacienda, a petición propia, con el fin de informar sobre "la Política Comercial del Gobierno de Cantabria". [7L/7810-0031]

EL SR. FERNÁNDEZ MAÑANES: Único. Comparecencia del Consejero de Economía y Hacienda, a petición propia, con el fin de informar sobre la "Política Comercial del Gobierno de Cantabria".

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Gracias, Sr. Secretario.

Entonces, cedo la Presidencia y será D.^a Rosa Valdés la que conceda la palabra al Sr. Consejero.

LA SRA. VALDÉS HUIDOBRO (en funciones de Presidenta): Buenos días.

Sin más dilación doy la palabra al Sr. Consejero para que haga su exposición por un tiempo limitado de media hora, treinta minutos exactamente.

Cuando quiera.

EL SR. CONSEJERO (Agudo San Emeterio): Muchas gracias.

En primer lugar, decir que me acompañan en esta comparecencia, dos Altos Cargos de la Consejería: el Director General de Comercio y Consumo, D. Fernando Toyos y el Director de Gabinete, D. Fernando Pérez.

Comparezco de nuevo, a petición propia, para explicar la política comercial que se realiza desde mi departamento y espero que sirva para dar impulso a los retos importantes que tiene el sector comercial, que están por llegar y que se van a desarrollar de manera inmediata.

Pretendo explicar el modelo comercial, los objetivos, las políticas que realizamos para su consecución y también los logros de los mismos.

Pero lo primero que quisiera transmitir, mi objetivo fundamental de hoy, es crear un clima de confianza. De confianza en el sector comercial, de confianza en la economía en momentos de incertidumbres en el que algunos agentes parece que pretender hacer justo lo contrario: generar la desconfianza en un momento de incertidumbre.

El sector no se merece esto. Y el problema no es que el perjudicado sea el Gobierno, sino que el perjudicado, por generar desconfianza o intentarlo, es el sector comercial, la economía y el empleo. Por tanto, generar confianza es un rasgo de responsabilidad absolutamente imprescindible en este momento y quien haga lo contrario, comete un ejercicio de una enorme irresponsabilidad.

Para entender la política comercial, es necesario saber cómo estábamos en el año 2003 y cuál es lo que nosotros hemos querido hacer desde nuestra política comercial.

En el año 2003 había un escenario comercial con mercados cautivos, donde había buenos negocios para algunos y malas empresas para la mayoría.

Ese escenario consolidó un modelo, que hemos heredado y que tiene, desde mi punto de vista o tenía, tres grados. Un proteccionismo, había una moratoria en la puesta en marcha de nuevos formatos comerciales, disfrazado de paternalismo.



Una atomización del sector, la imposibilidad de agregarse, no había ni proyecto no voluntad para crear incentivos en esa dirección.

Atomización que al día de hoy, algunos todavía persiguen perpetuar, porque lejos de agruparse, pretenden mantenerse como cabeza de ratón, para tener una supuesta atalaya desde la que negociar prebendas.

Y había también una cultura subvencionada. Las únicas propuestas comerciales que se hacían se transmitían a través del Boletín Oficial de Cantabria.

Y una clarísima aversión al riesgo, que es consustancial con la práctica empresarial, elemento clave, éste último, para entender la situación.

El resultado era un déficit de cultura empresarial, una ausencia absoluta de proyectos comunes y compartidos, de economías de escala. Una formación escasa, un clientelismo empobrecedor, un trato paternalista, la ausencia de proyectos a largo plazo y la dejación de liderazgo exigible a lo público, para crear las condiciones de competitividad necesarias. Derivado esto de una debilidad, por tanto, extrema para competir, del pequeño comercio de nuestra región.

En resumen, la idea que había entonces de lo público era la siguiente, se dirigían a los comerciantes, que sigan pensando así, que piensen y se sientan pequeños, que les represente gente cercana a los intereses del Gobierno del momento y que no molesten ni aspiren a otra cosa, tengamos la fiesta en paz. Es decir, la rutina como objetivo, nada de transformar, nada de competir.

Todo esto pues iba relativamente bien mientras la economía tuviera una fase expansiva y no hubiera competencia y si las había pues le echábamos la culpa al empedrado, los pequeños que no saben competir y los grandes que son muy grandes, pero nunca asumir responsabilidades del Gobierno como una cultura dominante, la culpa siempre la tienen otros, siempre viene de fuera, para todos los temas, siempre está fuera, nunca la tenemos nosotros.

Por tanto en un contexto de mercados cautivos los comercios de Cantabria, insisto, eran buenos negocios para algunos y mayoritariamente malas empresas.

¿Cuál es nuestra política? Se basa en una idea central, al pequeño comercio de Cantabria nosotros no le protegemos, no le hemos protegido ni le vamos a proteger. Lo que le queremos es ayudar a competir, para que pueda competir.

Y esta propuesta no es cómoda, en absoluto es cómoda en sus dos partes, no le protegimos y le ayudamos a competir. Genera tensiones que afrontamos y gestionamos a través de las políticas de ordenación comercial y de las políticas activas.

No es de corto plazo, implica reconocer un mercado en el cual, las fuerzas se deben de encontrar con enfoques diferentes. No es un juego de buenos y malos, sino de grandes o de fuertes y débiles.

En este sentido, trabajamos para que los que tengan menos capacidad puedan aumentar su competitividad, y un buen ejemplo es lo que hemos presentado ayer, el Plan Renove del Mueble para las PYMES, exclusivamente para el pequeño comercio de Cantabria.

Es transformadora la propuesta y promueve la competitividad en el largo plazo, trabajamos hoy para ver a los comerciantes que quieren ser comerciantes hoy y dentro de diez años, los que son emprendedores y los que tienen un comportamiento empresarial y no un comportamiento de rentistas y/o oportunistas.

A esos no nos queremos dirigir, queremos justamente incentivar lo contrario, el emprendedor, los que tienen una visión empresarial del comercio.

Además es clave definir una cuestión previa, para nosotros los comerciantes son lo que son, es decir, empresarios, sobre todo empresarios. Son PYMES que hacen su ecuación capital-riesgo, y esto significa que nos relacionamos con ellos desde un riesgo compartido.

El comerciante es un pequeño empresario que asume riesgos y lo que buscamos es compartir y acompañarle en esa asunción de riesgos para que las cosas funcionen.

Los rasgos de nuestro modelo son, primero, un modelo compartido con otros siempre y en todo, y además de varias maneras dependiendo del órgano y del proyecto. Por ejemplo, a través de convenios ¿con quién? Con las Cámaras de Comercio y con la CEOE; a través de mesas de participación ¿con quién? Con los sindicatos: UGT, Comisiones Obreras y también con la CEOE.



A través de empresas públicas, por ejemplo, Torrelavega Centro Abierto y Santander Centro Abierto, donde nosotros no conveníamos solo con los ayuntamientos sino que somos socios, socios que compartimos un proyecto y donde además damos cabida a la participación en nuestra representación. Nosotros tenemos la mayoría de capital social de esas empresas, pero no hemos tenido ninguna dificultad en que representando los intereses del Gobierno, se sienten en el Consejo de Administración las Cámaras de Comercio, la CEOE, los comerciantes a través de estas instituciones y también los partidos políticos que están en los ayuntamientos, estén en el Gobierno o estén en la oposición.

Curiosamente, una persona que ayer hemos tenido un interesante debate en esta Cámara, representa al Gobierno de Cantabria en el Consejo de Administración de Torrelavega Centro Abierto, siendo un representante político del Partido Popular, pero porque consideramos que es imprescindible hacer proyecto común con la gente compartiendo ese proyecto.

Y otro instrumento que utilizamos es, la Fundación Comercio Cantabria. Compartimos un patronato en el cual está la Universidad de Cantabria, la Cámara de Comercio de Cantabria con su Presidente, D. Modesto Piñero a la cabeza, la Cámara de Comercio de Torrelavega, con su Presidente D. Antonio Fernández Rincón, y la CEOE-CEPYME con su Presidente, D. Miguel Mirones.

Es decir, una política de alianzas fuertes, con instituciones representativas para poder aportar desde muchos puntos y con distintas capacidades y naturalezas los ambiciosos proyectos que lanzamos para el comercio de nuestra Región.

Creamos también segundo rasgo plataformas sólidas que trasciendan las voluntades coyunturales. La apuesta debe ser sostenidas si pretendemos como pretendemos modificar hábitos, las voluntades políticas se debilitan pero las estructuras permanecen y eso queremos hacer, estructuras sólidas que permanezcan en el tiempo.

Hay un riesgo de proyecto, iniciamos caminos que otros no han hecho y una vez reducido o eliminado el riesgo se lo traspasamos al sector, pero nunca le pasamos el marrón al comercio, asumimos el riesgo y cuando hemos delimitado ese riesgo, damos la iniciativa absoluta al sector.

Y en el rol de lo público iniciar, incentivar la participación, capacitar para ello, financiar hasta el punto de maduración y luego que sea la iniciativa privada la que saca el máximo rendimiento amplificando y ampliando los proyectos en función de sus capacidades, así generamos condiciones de transformación a largo plazo.

Los objetivos de nuestro modelo son la búsqueda de economías de tamaño, de redes comunes versus atomización que había antes en el comercio en Cantabria, la competitividad basada en la formación y la tecnología frente al proteccionismo desincentivador, un mapa comercial equilibrado en formatos y topologías de comercio, un comercio que hace ciudad y que compite con el comercio periurbano, ampliando también sus capacidades. Y un equilibrio entre los intereses de los agentes del mercado consumidores, los trabajadores del sector y los distintos tipos de comercio que compiten en un mercado tremendamente difícil.

Dicho esto, me voy a detener ahora en explicar los ámbitos en los que trabajamos y las herramientas en las cuales estamos apoyándonos. Como dije son dos elementos los que queremos hacer, no proteger al comercio y eso nos lleva a discutir de la ordenación comercial, de la norma de la ordenación comercial y en segundo lugar ayudarle a competir, y nos lleva a las políticas activas y a las herramientas que disponemos para que esas políticas activas sean lo más efectivas posibles.

La ordenación comercial. Aquí hay un debate como entre otras cosas que se produce aproximadamente todos los meses de diciembre de cada año, un debate por parte de alguna asociación que tiene mucho de interesado y bastante también de artificial.

Me refiero a los domingos en los que está permitido la apertura en el año 2010 y años anteriores.

Me parece oportuno aclarar algunas cosas sobre los domingos de apertura porque creo que es significativa y explica muchas cosas. Cuando nosotros llegamos al Gobierno en el año 2003, estaba permitido, autorizado abrir doce domingos al año y en el horizonte se dibujaba una posible liberalización absoluta de la apertura de domingos en todo el año, era la política que el Partido Popular estaba propugnando y entonces el Partido Popular gobernaba en España y anteriormente también gobernaba en Cantabria y era una ley básica de obligado cumplimiento para las Comunidades Autónomas.

Los que ahora se rasgan las vestiduras, pues entonces brillaban por su ausencia en la crítica. Desde hace unos años hemos tenido que ser este Gobierno los que determinemos un escenario de seguridad jurídica que consiste en que Cantabria se abren ocho domingos al año, convirtiendo el mínimo que marca la ley en el máximo en el caso concreto de Cantabria, en el máximo que marca la ley estatal, ni más ni menos y nos lo exige la ley estatal, no podemos ahí tener ninguna capacidad de incidencia.



Y nos parece razonable abrir ocho domingos porque aporta estabilidad jurídica. El debate de los ocho domingos encierra varios claves, cada año se circula una petición de propuesta a los agentes del sector que finalmente propician ellos mismos una propuesta de síntesis que se nos hace llegar y que nosotros promulgamos en el Boletín Oficial de Cantabria.

Pues bien para ello en la última fase son las dos Cámaras de Comercio, la de Torrelavega y la de Santander y la CEOE las que respectivamente en sus comités de comercio donde están representados los distintos intereses sectoriales, los grandes y los pequeños, los formatos diferentes debaten, negocian y elaboran la propuesta, es decir, los cauces legítimos y lógicos de representación institucional funcionan y se refuerzan por esta cuestión. Pues bien algunos que no son capaces de estar en estos cauces, pero que se autoproclaman el sector pues no están de acuerdo con este formato.

El problema es quién compra esta mercancía, porque el que compra esa mercancía está legitimando otra cosa, que es justamente la ruptura del sector; la atomización del sector. Y la pregunta es: ¿A quién interesa, la atomización del sector? ¿A los pequeños comerciantes? ¿Al comercio, le interesa la atomización del sector? ¿La falta de sinergias conjuntas, la falta de proyectos compartidos le interesa al comercio? Yo creo que no.

Nosotros creemos en cambio en instituciones sólidas y no en aventuras personales, especialmente si lo que queremos es -como es- crear algo sólido en el tiempo. Ésta es una constante de nuestras políticas y están presentes en todo lo que hacemos como ya les expliqué al dibujar nuestro modelo.

Dicho esto, hablando de ordenación, nos parece mucho más importante debatir que los ocho domingos que se puedan abrir en el año, que el sector asuma los 52 sábados por la tarde. Y es eso más importante desde el punto de vista económico y desde el punto de vista comercial.

Y esto tiene mucho que ver con el objetivo de hacer ciudad. Porque otros formatos sí abren 52 sábados por la tarde, y lo abren y lo utilizan como herramienta de atracción de clientela.

Buscamos ciudades nutridas, de comercios competitivos, capacitados, productivos y agregados en base a reglas y redes de servicios comunes. Y es importantísimo que las ciudades den servicios y los sábados por la tarde lo deben hacer.

Yo, por ejemplo, me pregunto: estamos aquí todos trabajando por conseguir que la capitalidad cultural de Santander para el año 2016 sea un éxito. Y además, lo hacemos con toda la intensidad que podemos hacer. Queremos que sea un éxito, que se consiga y que venga mucha gente.

¿Y alguien puede pensar que cuando venga la gente, la ciudad y su oferta comercial, el sábado por la tarde, sea inexistente? ¿Verdad que no cuadra una cosa con la otra? ¿Verdad que parece poco congruente una cosa con la otra? ¿Verdad que el debate sobre la ordenación es muchísimo más importante desde nuestro punto de vista, los 52 sábados, que no el debate de los 8 domingos?

También hablando de ordenación, es relevante la trasposición de la directiva de servicios, que pretende desarrollar e impulsar la libertad de establecimiento y de la libre prestación de servicios, estableciendo un marco jurídico de obligatorio cumplimiento, e incompatible con las trabas a la libertad del establecimiento.

Como es una Ley que ha sido remitida a este Parlamento y que será objeto de debate monográfico, en este Parlamento, dentro de pocas semanas, no me detengo mucho más ahí.

Las políticas activas de competitividad; es decir, la segunda parte de nuestro enunciado. Ayudamos al comercio a competir.

Entendemos que estamos ante un cambio de modelo y que llevará tiempo. Buscamos capacitar individualmente al comerciante y a la vez crear distintos formatos de agregación de comercios que les ayuden a superar, como dije, la atomización que les debilita y en los que los comerciantes se encuentran unos con otros y que generen economías de tamaño y de escala. Además y con el tiempo, los distintos proyectos se irán cumplimentando y generando sinergias adicionales.

Nuestra obligación es crear las condiciones para que eso ocurra. Crear las estructuras que lo soportan; por ejemplo, dos empresas públicas y una fundación. Dotarlas de unas reglas comunes. Y de una marca para operar en el mercado, desplegar la infraestructura necesaria: tecnología, formación, etc.

Y finalmente evolucionar las propuestas iniciales, respondiendo a las coyunturas que se vayan presentando en cada momento.



Pero a partir de ahí, miren ustedes, el empresario es el comerciante y no el Gobierno. Y es el que tiene que decidir si se sube, o se baja de cada proyecto; durante cuánto tiempo lo hace; en qué condiciones; qué uso hace de esa infraestructura: mayor o menor. De las herramientas -insisto- que el Gobierno ha puesto a disposición de ese comerciante.

Lo que hacemos es flexibilizar las propuestas, buscar nuevos retos adaptando las mismas a las circunstancias de cada momento.

Trabajamos a nivel individual y a nivel zonal. Y hacemos las siguientes políticas.

Las políticas zonales. Primera: los planes de dinamización del comercio local, para municipios cabecera de comarca. Desde el año 2003, hemos desarrollado esta política y finalizan ya este año. Se han beneficiado de ello, 7 municipios cabeceras de comarca: Astillero, Santoña, Reinosa, San Vicente, Laredo, Camargo y Corrales, que es el último que se ha incorporado.

Trabajando para ello junto con las asociaciones de comercio de cada localidad y los ayuntamientos correspondientes.

El formato es a través de convenios y las ayudas publicadas en el Boletín Oficial de Cantabria.

Hasta el día de hoy se han dado subvenciones por este programa en concreto, de 3,6 millones de euros se ha generado una inversión inducida de 9,5 millones de euros. Y ha habido 600 comercios de nuestra región, en estas Comarcas, en esas cabeceras de Comarcas que lo han invertido en equipamiento y en obra civil.

Segundo elemento: los centros comerciales abiertos, para las dos grandes ciudades de la región, Torrelavega y Santander. Hemos creado sendas empresas públicas, por cierto aquí nadie ha protestado, en sociedades con los ayuntamientos de la región más importantes: Santander y Torrelavega.

Hemos aportado para ambas dos, 4 millones de euros al capital social, aportados por el Gobierno de Cantabria, frente al medio millón que aporta el Ayuntamiento de Santander para el caso de Santander y a los 100.000 euros que aporta el Ayuntamiento de Torrelavega para el caso de Torrelavega y el Gobierno de Cantabria, 4 millones de euros.

Y además 100.000 euros adicionales a cada sociedad, aportados por el Gobierno para el gasto corriente de las mismas.

Las políticas de capacitación. Las políticas de modernización y capacitación las hemos realizado de distintas formas; la principal es a través de la Fundación Comercio Cantabria. Y yo de la Fundación Comercio Cantabria voy a hablar de los resultados de esa propuesta que hemos hecho con cifras, basado en datos objetivos, para que se puedan ser valorados por los ciudadanos y por también, lógicamente, por los parlamentarios de esta Comisión.

Tres cuestiones previas. El objetivo es capacitar y luego los comerciantes, insisto, deciden si se suben o se bajan de los proyectos; estamos hablando de un proyecto a largo plazo y se medirá entonces, cuando finalice el mismo, los resultados definitivos de la importancia y el desarrollo del mismo. Incluso, también nos permitirá ahora, como luego comentaré, una primera evaluación; pero el proyecto, el plan estratégico de la Fundación tiene una vigencia que culmina en el año 2011, para lo cual, evidentemente, quedan dos años para una valoración definitiva y una evaluación definitiva.

Pero lo que hemos planteado hasta ahora es lo siguiente: comercios adheridos a la fidelización, como digo, han subido, han bajado, estamos en torno a los..., actualmente en 300 comercios, han llegado a haber 1.600 y no renunciamos a que esa cifra se pueda superar en los próximos meses.

Se han visitado 5.500 comercios de Cantabria, por parte de la Fundación. Se han instalado 1.326 equipos informáticos. Se han puesto más de 4.000 Webs en los comercios de Cantabria.

Dos mil comercios de Cantabria, después de esa Web, pasarán al área de pago y pueden por tanto acceder a partir de ahí al comercio electrónico.

En la formación on line se han hecho más de 17.000 matrículas. En formación presencial han participado más de 600 comerciantes. Existen en este momento más de 220.000 ciudadanos con la tarjeta "Comercio Cantabria". Han participado de la misma, están participando en la misma, cerca de 70.000 personas en este momento.

Hay una marca en el mercado: "Comercio Cantabria", intangible, difícil de valorar, pero para muchas empresas la marca es el valor más importante que tienen, en este caso, en el mercado.



Se han hecho más de 700.000 operaciones, transacciones en definitiva. El flujo económico en puntos que se han generado equivale a 1.130.000 euros y el volumen comercial generado a través de la Fundación por sus mecanismos de fidelización, supera los 30 millones de euros. Son datos objetivos.

Y un elemento importante, el despliegue de infraestructura realizado y a realizar que nos va a permitir poner en marcha políticas multiplicadoras y redistributivas de la política comercial. Y ahí engarzo con el Plan Renove del Comercio de Cantabria.

El Plan Renove tal y como lo hemos diseñado, sería imposible sin la infraestructura que significa hoy la Fundación Comercio de Cantabria; porque es un Plan que partiendo de un sector comercial con dificultades, como es el sector del mueble, a través de esa infraestructura precisamente va a permitir que los beneficios se distribuyan en todo el sector comercial de Cantabria y que además, hacerlo a través de la acumulación de puntos vía la compra de los muebles va a tener un efecto multiplicador en algo que nos produce, nos preocupa de una manera importante, incentivar el consumo y no el ahorro.

Incentivar el consumo para dinamizar la economía y para generar empleo.

Frente a otros programas que lo que hacían era incentivar el ahorro de la gente, nosotros lo que hacemos es incentivar el consumo, como instrumento de gran importancia para que esto dinamice la economía, la actividad productiva en el sector comercial, que llegue a todo el sector y que en definitiva genere unas condiciones que nos permita una incidencia significativa en el empleo.

Y estamos hablando del programa comercial más ambicioso de la historia de Cantabria, con una dotación prevista de 5 millones de euros. En el cual, los ciudadanos a nivel individual que compren en comercios del mueble de Cantabria podrán beneficiarse mediante la acumulación de puntos, de un 25 por ciento de las compras que hagan, muebles, siempre que la compra supere los 300 euros. Y podrán acumular hasta 1.500 euros por persona. Digo por persona, no por hogar.

Y también estamos hablando que queremos incentivar el consumo de las personas físicas; no solo residentes en Cantabria, sino también de fuera de Cantabria. Porque queremos traer consumo de fuera de Cantabria, a Cantabria; al comercio de Cantabria, los que son cántabros son los comercios. Los que son cántabros son los comercios de nuestra región que se tienen que ver beneficiados del incremento de demanda que queremos conseguir con esta política que queremos hacer.

-Insisto- la política comercial más ambiciosa de Cantabria, pactada con las instituciones que representan al sector. Puesta en marcha cuando lo han decidido ellos, por razones también empresariales. Cuando lo han decidido ellos, por razones empresariales. Porque nadie mejor que el comercio sabe lo que tiene que hacer y sobre todo cuándo lo tiene que hacer. Y eso, yo creo que es una medida claramente significativa de la voluntad que tiene el Gobierno de poner medidas encima de la mesa, discutidas con los representantes institucionales del sector, que son los que representan a la mayoría del sector, trabajando por tanto en beneficio conjunto.

Resumen. Desde una herencia empobrecedora y proteccionista hemos pasado a un modelo de competitividad, con riesgo pero modelo de competitividad. A través de proyectos de largo recorrido, inéditos en Cantabria y también innovadores en España.

Con alianzas institucionales que refuerzan la solidez de los proyectos y que permiten afrontar con más valor añadido los proyectos públicos presentes y futuros.

Y ustedes me pueden decir: Bueno, pues todo esto está muy bien, pero qué efectos produce en la actividad comercial estas políticas que venimos desarrollando desde el año 2006.

Pues muy bien, si nosotros atendemos a la información estadística que disponemos sobre la evolución del comercio de Cantabria podemos llegar a la siguiente conclusión.

En el año 2009, el índice del comercio minorista de Cantabria, con toda España en la caída, en recesión como todo el mundo; tuvo el cuarto mejor comportamiento del país. Frente a una caída de 5,4 en España, Cantabria tuvo una caída solamente del 3,2.

Si sacamos de ese índice las estaciones de servicio, que tienen un comportamiento diferente; entre otras cosas, el precio de los combustibles ha bajado y, por tanto, la facturación en aquel momento comparada con el año 2008 también es menor. La caída en España fue del 4,2. La caída en Cantabria del 1,3. Es decir, una ampliación diferencial positivo con respecto al país.

Por cierto, que las mayores caídas del índice del comercio minorista del país se dan en Comunidades como las siguientes: Baleares; Valencia: caída del 8,2; Murcia: caída del 7,6; Madrid: caída del 7. Todas estas Comunidades están



gobernadas por un determinado partido. Lo digo porque cuando se nos dice que la política comercial nuestra es mala; pues tiene efecto, no tiene efecto, están gobernadas por un determinado partido que nos quiere aquí dar lecciones de política comercial pero que cuando gobierna, donde gobierna produce estas circunstancias.

Desde el punto de vista del empleo. En España, el empleo en el sector comercial ha caído el 4 por ciento en el año 2009. En Cantabria ha caído menos: el 2,9 por ciento.

Y por último, esto no es flor de un día. Si uno analiza la evolución del índice del comercio minorista, a lo largo de los años 2006, 2007, 2008 y 2009 verá la gráfica que indica que Cantabria siempre ha estado por encima de España en el comportamiento de este sector, del índice de comercio minorista. Siempre, desde el año 2006 cuando pusimos en marcha las políticas comerciales que les acabo de dar con los instrumentos que les acabo de decir.

Por tanto, no es flor de un día. Y estos son datos objetivos, nos gustará o no nos gustará. Lo que nos está diciendo es que la evolución del comercio en Cantabria está siendo mejor que la media del país de una manera sostenida, a lo largo del tiempo; en términos de evolución de índice de comercio al por menor y en términos sobre todo de la evolución mejor también del mercado de trabajo de la ocupación en el sector del desempleo en el sector.

Por tanto, cambio de modelo, políticas arriesgadas, políticas de futuro, políticas que evidentemente cambian una mentalidad, también en el ámbito del pensamiento económico, pero que sin duda por los resultados que acabo de extraer creo que nos indican que vamos por un buen camino y que esperemos que ese buen camino se refortalezca con los programas, en este caso concreto del Plan Renove, que hemos presentado ayer a los medios de comunicación y que esta tarde lo haremos en un acto multitudinario al sector comercial de nuestra Región.

Porque lo piden, porque lo reclaman y porque lo hemos hecho con ellos, en el formato que hemos pactado con ellos y en el tiempo que hemos pactado también con ellos.

Muchas gracias. Por mi parte nada más.

LA SRA. VALDÉS HUIDOBRO (en funciones de Presidenta): Muchas gracias, Sr. Consejero.

Saben que existe la posibilidad de suspender la sesión a solicitud de un Grupo Parlamentario, no sé si algún Portavoz desea hacer uso...; muy bien, pues entonces continuamos.

Es ahora el turno de la fijación de posiciones. En primer lugar tiene la palabra el Grupo Parlamentario Socialista por un tiempo de diez minutos, tiene la palabra su Portavoz D. Francisco Fernández Mañanes, cuando quiera.

EL SR. FERNÁNDEZ MAÑANES: Muchas gracias, Sra. Presidenta.

Buenos días señoras y señores Diputados. Naturalmente mis palabras de bienvenida al Sr. Consejero y a los Altos Cargos que le acompañan, palabras también de agradecimiento, no es desde luego la primera vez que el Consejero comparece a petición propia, en la sede del Parlamento tanto en Comisión como en Pleno, creo que es uno de los Consejeros que más comparecencias ha tenido en esta Cámara y yo creo que es de agradecer esa actitud de transparencia y de explicación al Parlamento, de las políticas que tiene a su cargo, como ha hecho en esta ocasión con la política comercial de la que me dispongo a analizar su comparecencia.

Yo creo que el primer aspecto que me ha llamado la atención de su comparecencia, sin duda, es la premisa que preside toda la política comercial, de considerar al comerciante, como a mí me parece que no debiera ser de otra forma, como un auténtico empresario.

Yo creo que esto explica en buena medida el porqué de la política que ha seguido su departamento a lo largo de estos años, en relación a lo ocurrido con anterioridad.

Mucho me temo que en años pasados, en épocas anteriores, desde luego la consideración del comerciante no era precisamente la de un empresario.

Quiero resaltar tres aspectos básicos de su intervención que me parecen relevantes. En primer lugar, la confianza; efectivamente en un momento como éste la confianza se revela como un auténtico valor económico y creo que el Gobierno en estos momentos está dando muestras claras de confianza en el tejido productivo de nuestra Región y en el caso concreto del tejido comercial de nuestra Región.

Medidas como las que recientemente veíamos a través de una iniciativa presentada por el Grupo Socialista y el Grupo Regionalista, para impulsar el consumo, aprobada en esta Cámara y que recibió el más absoluto rechazo por parte del Partido Popular.



Medidas que estaban pidiendo al Gobierno, reclamando al Gobierno, instando al Gobierno, para que adoptara nuevas medidas de incentivo al consumo de estímulo de la demanda, que recibieron calificativos de todo tipo por parte del Partido Popular. El más grave quizá de todos ellos, el de considerarnos inhabilitados a las formaciones políticas que presentábamos esta medida para adoptar tal iniciativa.

Lo cierto es que el Gobierno, hoy aquí el Consejero, ha explicado la medida que ya conocemos a través de los medios de comunicación, ha adoptado un nuevo Plan incentivo del consumo, el Plan Renove del Mueble, que va a tener un efecto, a mi juicio, extraordinario en relación al estímulo del consumo en el sector.

Y un efecto extraordinario por la naturaleza de la medida, por cómo se ha configurado a través precisamente del instrumento de fidelización, gestionado por la Fundación Comercio Cantabria.

Porque la gran novedad de este programa, no es la subvención directa sin más, sino el efecto multiplicador que va a tener, y el efecto de arrastre para todo el comercio de Cantabria y para todo el comercio minorista, porque es una medida dirigida como aquí se ha subrayado, a las PYMES.

Una medida, por otro lado coherente con lo que aquí se ha subrayado por parte del Consejero. Desde luego la política comercial de este Gobierno que considera a los comerciantes empresarios, no es la de protegerles, sino la de ayudarles a competir, y esta medida viene precisamente no a protegerles sino a ayudarles a competir en un momento de extraordinaria dificultad por la depresión del consumo y de la demanda.

El segundo aspecto que me gustaría comentar es el de la valentía. Si la política comercial del Gobierno de Cantabria admite calificativos, que sin duda los admite; luego escucharemos al Partido Popular seguramente algunos otros no tan amables; el otro calificativo además del de la confianza que inspira es de la valentía.

Desde luego que este Gobierno y este Consejero podría haber seguido el Plan diseñado por los gobiernos anteriores del Partido Popular. Un Plan bien cómodo, porque era el Plan de que todo siguiera igual y de no hacer absolutamente nada. El Plan de vincular la política comercial a las subvenciones dirigidas a las asociaciones de comerciantes; el Plan de mantener una red clientelar en este sector.

Eso sería lo fácil, desde luego, hemos de reconocerlo así. Y eso sería posiblemente también lo más rentable electoralmente. Sin embargo, este Gobierno ha decidido con valentía plantear un conjunto de medidas en el corto, en el medio y en el largo plazo que ayuden a mejorar la competitividad de nuestro comercio. Desde la consideración además de la importancia que tiene este sector en la economía de Cantabria.

Y el tercer aspecto que a mi juicio tiene relevancia es del compromiso compartido con el sector. No estamos haciendo desde luego una política unilateral sin contar con el sector. Se está buscando permanentemente como aquí se ha dicho una y otra vez las alianzas con los agentes del sector a través de los convenios con las Cámaras de Comercio y la CEOE, a través de la Mesa Regional del Comercio, en la constitución de las empresas públicas que gestionan el programa de los centros abiertos tanto en Santander como en Torrelavega con los Ayuntamientos respectivos de esas ciudades, con la Fundación Comercio Cantabria también donde están representadas las Cámaras de Comercio y la propia CEOE.

Es un compromiso compartido por alcanzar unos objetivos ambiciosos -a mi juicio- que tienen como telón de fondo la mejora de la competitividad y que plantean mejorar el tamaño, buscar un mayor tamaño para mejor competir. Mejorar la formación en la tecnología, apostar por las sinergias ciudad y comercio.

Y es verdad que aquí no se dijo nada sobre esas empresas públicas cuando se constituyeron sendas empresas tanto en Santander como en Torrelavega, aunque es justo reconocer que la primera intención del Partido Popular fue a través de las enmiendas presupuestarias: no autorizar al Gobierno la dotación presupuestaria para hacer posible esa dotación de capital nada menos que de cuatro millones de euros como acaba de mencionar el Consejero, para el impulso de esa sinergia entre ciudad y comercio que a tanto interesa a unos y a otros. Tanto interesa a los ciudadanos, a los gestores de la ciudad como a los gestores comerciales.

Pero también objetivos que tienen que tener con los intereses de los tres lados del triángulo comercial, que son: los consumidores, los comerciantes sin duda y también los trabajadores del sector. Porque en este sector, que es un sector de mano de obra intensiva trabaja mucha gente a la que hay que prestar atención.

Por tanto, mi felicitación por su valentía. Nuestro apoyo por su compromiso compartido y que siga siendo así con los agentes del sector. Y nuestro ánimo para seguir generando confianza en un momento en el que la confianza tiene mayor valor económico que nunca.

Nada más y muchas gracias.

LA SRA. VALDÉS HUIDOBRO (en funciones de Presidenta): Muchas gracias, Sr. Fernández Mañanes.



Es el turno ahora del Grupo Parlamentario Regionalista. Tiene la palabra su Portavoz, D.ª Eva Bartolomé. Por un tiempo de diez minutos.

LA SRA. BARTOLOMÉ ARCINIEGA: Gracias, Sra. Presidenta.

Buenos días a todos. Gracias, Sr. Consejero, por comparecer con sus Altos Cargos ante esta Cámara, para explicar las directrices de su competencia en materia de comercio.

En su exposición nos ha descrito de manera concisa las principales diferencias entre el comercio tradicional, atomizado y carente de cultura empresarial establecido en nuestra Región y por otro lado, el comercio moderno, tecnológico y creativo que debe ser en el futuro, para ser atractivo y competitivo en un nuevo mercado.

Ésa es la situación actual, el "status quo" en el que nos encontramos.

Y también nos ha descrito cuáles son los instrumentos y los mecanismos que desde su Consejería se han puesto en marcha para construir ese camino de transición. Partimos de un contexto mundial de crisis, una crisis básicamente financiera; factor desencadenante fundamental.

En España, la crisis financiera, por fortuna, tuvo un impacto menor gracias a la regulación impuesta en los 80, pero por el contrario, en España también hay una crisis de modelo de producción que se comienza a evidenciar a partir de 2007; en especial a través de dos rasgos diferenciales: un mercado de trabajo poco competitivo y poco productivo y una financiación y un crecimiento, basados fundamentalmente en el sector inmobiliario.

A estos factores se unen otros comunes a todos los países, aunque con especial marca, incidencia, en España, como son: el aumento del endeudamiento, la escalada del desempleo, el crecimiento económico negativo y la caída del mercado interno y el consumo, que es lo que nos trae hoy aquí, a esta Cámara.

Como decimos, se trata de una crisis global de la que no se escapa ningún país del mundo, en una economía interrelacionada como la que vivimos hoy. Por tanto, la solución también debe ser global.

Pero eso no debe ser óbice para que tanto el Gobierno de España como el de las distintas Comunidades Autónomas, actúen como lo han hecho en la puesta en marcha de planes e iniciativas para combatir la crisis.

La intervención en el sector automovilístico, la intervención pública en la construcción a través del Plan E, la rebaja en el impuesto de sociedades para las PYMES, el Plan de mejora de productividad y competitividad 2009-2012 y en Cantabria, el enorme esfuerzo inversor sin precedentes del Gobierno con el plan de choque y los Presupuestos Generales, para mantener un adecuado ritmo de actividad económica.

Y a la luz de los resultados, es indudable que todas estas medidas han incidido positivamente en determinados sectores. Algunos datos importantes para el pulso de la economía, han mejorado sensiblemente hasta estar incluso algunos de ellos por encima de los datos europeos.

Pero se da la circunstancia de que dentro de España, Cantabria tiene marcadores más favorables y se ha visto afectada en menor medida por la crisis; estamos seis puntos por debajo en el paro, somos la Autonomía que sufrió una menor reducción del empleo, en el sector servicios -el Sr. Consejero nos lo ha recordado hoy-, tenemos un mejor comportamiento del consumo interno -somos la única Comunidad de España en que se incrementaron tanto el número de turistas como el de pernoctaciones- y Cantabria cerró 2009, ha sido portada últimamente en la prensa, cerró -como digo- en 2009, con un descenso del 2,9 del PIB, lo que supone un 20 por ciento menos que la media española y un 30 por ciento menos que la europea.

¿Y qué queremos decir con todo esto? Pues sencillamente que las medidas que se han tomado por el Gobierno han dado buenos resultados, por mucho que se niegue desde la oposición.

No seré yo quien dude de su buena voluntad, de la buena voluntad del Partido Popular, pero de lo que tampoco tengo ninguna duda es de que la descripción catastrofista de la situación, responde más a una búsqueda de la oportunidad política que a un escenario real.

En absoluto queremos con ello minimizar la importancia de la crisis, ni mostrar insensibilidad por los ciudadanos que están viviendo una dramática situación. Por eso, porque nos importa y queremos dar solución a los problemas que atraviesa la economía, desde el Grupo Regionalista animamos al Gobierno a que continúe con esa estrategia.

Dado que se está demostrando útil, es obligado que desde las Administraciones Públicas se mantengan las políticas que permitan incentivar el crecimiento económico, y concretamente el consumo interno como uno de los motores fundamentales de ese crecimiento.



La apuesta por los servicios es una apuesta que creo que compartimos todos los que estamos aquí, en esta sala de Comisiones. La compartimos todos los Grupos Políticos representados en esta Cámara, pero lo que nos diferencia es el modelo transformador que queremos utilizar para lograr que el comercio de Cantabria llegue a ese nivel de competitividad que precisa para sobrevivir en el siglo XXI.

En materia de comercio, el Gobierno de Cantabria ha venido desarrollando a lo largo de los últimos años una política de apoyo al sector servicios, de un perfil muy diferente al desarrollado por gobiernos anteriores.

Se ha perseguido la modernización del comercio, poniendo el acento como nos ha comentado el Consejero en ésta y otras comparecencias anteriores, en tres líneas de actuación. La colaboración y la participación público-privada para buscar la complicitad de todos los agentes implicados. La ordenación racional de comercio tanto en cuanto a tamaño, cuanto a distribución territorial y la búsqueda de la competitividad como única vía de rentabilidad.

Las herramientas que se han utilizado en la consecución de estos objetivos ha sido varias. Se ha actuado, por un lado, en la mejora de la oferta; a nivel individual, sobre empresas, asociaciones y Cámaras de Comercio, con subvenciones y convenios.

Estas medidas han ido dirigidas especialmente a la mejora tecnológica y de formación, con la adquisición de equipamiento comercial y maquinaria, así como cursos de formación y planes de modernización de comercios minoristas.

Y por otro lado a nivel local, de ayuntamientos, a través de los planes de dinamización del comercio local y los centros abiertos de Santander y Torrelavega, donde se han creado empresas públicas participativas entre administraciones como ejemplo de corresponsabilidad.

Pero en unas circunstancias como las actuales es imprescindible también, como decíamos, trabajar en la otra cara de la moneda, es decir, en la mejora de la demanda; porque el consumo actúa directamente en el negocio de las empresas y frena la sangría del desempleo.

El crecimiento de la demanda interna debe sumarse al esfuerzo público en la reactivación de la economía; en este ámbito se encuadra el objetivo del nuevo Plan Renove del Mueble, presentado ayer mismo y al que la Consejería destina un importe de cinco millones de euros.

La fórmula utilizada supone la aplicación de un descuento de hasta el 25 por ciento en un máximo de 1.500 euros en mobiliario para el hogar, por compras superiores a los 300 euros. Este descuento, como bien nos ha explicado el Consejero, se contabiliza como puntos de la tarjeta de fidelización Comercio Cantabria.

Esta fórmula tiene a nuestro parecer dos bondades: en primer lugar, puede tener un efecto catalizador de consumo de otros bienes y ésta no es una cuestión menor; dado que la subvención obtenida por la compra del mobiliario y equipamiento del hogar va a incentivar la compra de otros productos de cualquier otro tipo a través de la tarjeta.

Y por otro lado, estas ayudas permiten una rebaja del precio al consumidor, que siempre anima a la compra, sin penalizar al comerciante porque tenga que reducir su margen de beneficio.

A partir de ahora, con la trasposición de la normativa comunitaria de servicios, cuya trascendencia parecen desconocer algunos miembros del Partido Popular, como se demostró ayer en el Pleno, se establecerá un nuevo marco.

La nueva Ley del Comercio de Cantabria, que se adaptará a ella y que recibiremos en breve en este Parlamento, va a suponer un cambio drástico en la concepción del comercio y del mercado de servicios. Obligarán al sector a ser cada vez más imaginativo si cabe, a estar cada vez más expuesto a la ley de la oferta y la demanda y por tanto, a ser más competitivo; es la palabra sagrada; pero también cambiará en gran medida la capacidad y la forma de intervenir de la Administración Pública en el sector servicios.

Por tanto, en estos momentos más que nunca, serán bienvenidas fórmulas presididas por la colaboración de empresas y administración. Fórmulas orientadas a la mejora de la oferta y al estímulo de la demanda, en una actividad tan fundamental para la economía cántabra como es el comercio.

En definitiva, conseguir lo que decíamos al inicio de nuestra intervención, la modernización del comercio de Cantabria.

Estamos seguros de que este plan puede ser una herramienta eficaz para estimular el consumo interno. Esperamos que esta iniciativa obtenga tan buenos resultados como los obtenidos por otras, como la renovación de cerramientos o electrodomésticos, que puso en marcha el Gobierno en anteriores ejercicios.



Muchas gracias de nuevo, Sr. Consejero por su presencia en esta Cámara y le auguramos y le deseamos un enorme éxito en su objetivo.

Muchas gracias.

LA SRA. VALDÉS HUIDOBRO (en funciones de Presidenta): Muchas gracias, Sra. Bartolomé.

Para finalizar el turno de fijación de posiciones, tiene ahora la palabra el Grupo Parlamentario Popular y su Portavoz D. Julio Bartolomé.

EL SR. BARTOLOMÉ PRESMANES: (Desconexión de micrófonos)... esto es lo que es y el tiempo que tengo y no voy a cejar por ello.

Del Plan Renove para el comercio del mueble, publicado en el Boletín Oficial de Cantabria el día de ayer, poco o nada vamos a decir en esta comparecencia, a la espera de conocer sus bondades en la práctica.

Tiene una parte positiva, en la medida que puede dinamizar el comercio regional, pero otra negativa, en la medida en que es limitativa de los derechos de comerciantes y consumidores, a los que se obliga de facto a integrarse en un determinado programa.

Vamos a decir simplemente tres cuestiones. La primera ¿de qué partida se detrae el importe? Pues la que se cita en la orden no existe en el presupuesto aprobado. Es simple curiosidad, ya se sabe que después de aprobado un presupuesto se puede modificar, pero es curioso que aprobado el día 31 de diciembre, pocos días después ya aparezca una nueva partida que no estaba en el presupuesto.

A primera vista parece también que tiene cierta vulneración de principios esenciales, como la igualdad, la no discriminación y la libertad de empresa en la medida en que obliga a una serie de conductas a consumidores y a una serie de conductas también a las empresas y excluye a unas de forma más o menos arbitraria de este programa.

Y además, creemos que rompe el discurso sobre el carácter privado de la Fundación Comercio Cantabria, a la que se apoya claramente. Porque no se nos puede decir -como se ha dicho en este acto- que solo se puede conseguir las finalidades de este programa a través de esta Fundación, cuando ha habido otros programas Renove, por ejemplo el de los automóviles, antes el de electrodomésticos, que ha afectado a todos los comercios. El ahorro, cada persona si lo tiene lo podrá luego gastar libremente, pero lo cierto es que ha habido una limitación que consideramos absolutamente arbitraria y que no tiene razón de ser para que se haga de esta manera.

Es claro que se persigue diversos objetivos, han apuntado uno de ellos, hablar con asociaciones, nosotros en este tema de asociaciones no vamos a entrar en absoluto para nada. Aquí los actores van a ser los comerciantes y los consumidores y ellos serán los que tengan que definir si este proyecto sale adelante o no y en qué condiciones.

Pues bien, el objeto de la comparecencia de hoy, es informar sobre la política comercial del Gobierno. Y este objeto a nuestro modo de ver, el que lo delimita perfectamente es la Ley de Presupuestos, a través de la Sección 6, Servicio 6, Programa 431-A. Y esta partida es la que permite valorar cuál es realmente la política del Gobierno y además que es un ejemplo de la general del Gobierno, que no es otra que crear y subvencionar entidades paralelas a la propia Administración Autonómica, que son las que gestionan casi toda la ciudad pública, en ésta y otras Consejerías. Lo cual se hace al margen del control parlamentario, puesto que sistemáticamente se nos niega el acceso a cuentas detalladas.

De los aproximadamente ocho y pico millones de presupuesto de este programa, son objeto de transferencia, el 95 por ciento aproximadamente y solo queda el 5 por ciento restante de aproximadamente medio millón, para el pago de retribuciones y gastos generales. La partida de nueva creación de 5 millones, como he dicho antes no tiene lugar en el presupuesto, por lo tanto, no entra en este cómputo. Aquí está el presupuesto, son datos que no se pueden discutir.

Pero lo que es relevante a efectos de esta comparecencia, es que 4 millones, es decir, casi el 50 por ciento del programa de comercio, se gestiona a una fundación de la cual usted hasta ahora ha dicho que no sabe nada y eso pese a que la promoció personalmente y a que está situado en el cargo de Presidente, Sr. Director General de Comercio y Consumo y a pesar, también de concederle un papel central en el reciente programa del mueble.

Respecto a esta Fundación, queremos adelantar que no es la idea en sí la que rechazamos, sino que ha sido muy mal gestionada y que ha llevado al fracaso.

Los debates que con anterioridad al día de hoy se han mantenido en este Parlamento en relación con la política del comercio, en realidad han girado casi exclusivamente entorno a esta fundación que usted ha presentado con la forma que



acostumbra, como el motor de la dinamización del comercio de Cantabria, en su condición de entidad privada, que recibe recursos públicos para realizar una política pública de fomento.

Pues bien, teniendo en cuenta la naturaleza pública de los entes que la constituyeron, sus órganos de Gobierno, el volumen de recursos públicos, nuestro Grupo ha sostenido en todo momento que esta fundación debió tener siempre la consideración de ente público, que forma parte del sector público fundacional, puesto que tiene los requisitos de fondo exigidos para ello, aunque formalmente no se le haya dado esta consideración.

Y la diferencia no es puramente académica, no es jurídica, es que de una forma se han gastado fuera de los requisitos de publicidad y concurrencia, nada menos que..., se han gastado o se van a gastar hasta que acabe el programa, nada menos que 2.700 millones de pesetas, 16,5 millones de euros.

Y la pregunta que hacemos es: ¿Por qué es tan opaca esta Fundación? Cuando hemos pedido información sobre datos sensibles a través del Parlamento, la Secretaría General de la Consejería de Economía nos dijo que no, que los pidiéramos a través del Registro General de Fundaciones.

Y cuando los hemos pedido a través del Registro General de Fundaciones, la Consejería de Presidencia nos ha contestado que no, que lo pidamos a través del procedimiento del artículo 9 del Reglamento.

Estamos en una comparecencia informativa, no voy a intentar una polémica inútil, puesto que no es el caso, pero sí voy a ponerle de manifiesto algunos hechos relacionados con la Fundación Comercio para que usted, si lo estima oportuno, tenga a bien confirmarlos o negarlos.

El acto de constitución de la Fundación, fue objeto de una promoción publicitaria pagada por la Consejería por más de 6.000 euros, si hubiera sido privada ¿cómo se justifica? Eso está dentro del Boletín Oficial dentro de los contratos menores que se han publicado.

Hay una cosa importante, en la página 2 del convenio de colaboración firmado por usted el 18 de agosto de 2008, se dice en el antecedente cuarto que "la dotación fundacional de la Fundación Comercio Cantabria asciende a 60.000 euros, habiendo sido efectuadas las aportaciones por entidades privadas, que suponen más del 50 por ciento de dicha dotación".

No obstante en el registro fundacional y todo lo que se ha dicho hasta ahora es que solamente eran 30.000 euros de aportaciones dotacionales y que éstas obedecían a cuatro entes: la CEP, las dos Cámaras de Comercio y una Fundación dependiente de la Universidad de Cantabria, que como tal, es por derecho, por imperativo legal, de naturaleza pública.

Entonces mi pregunta es quién y cuándo ha efectuado la aportación de los otros 30.000 euros, porque esto no ha tenido acceso al registro o al menos no había tenido el acceso el 1 de febrero del año 10 que es la fecha en que lo tengo certificado, que no ha habido acceso a ningún nuevo dato.

También ha habido amplia publicidad por los medios de comunicación general y se ha llevado también a la página de Internet, el hecho de que en septiembre de 2009 D. Jesús Collado sustituyó a D. José Luis Pérez, sin embargo este hecho no ha tenido ningún acceso al Registro de Fundaciones; tampoco había tenido acceso en la fecha que he dicho del 1 de febrero de 2010, solo constan los poderes otorgados a D. José Luis Pérez, no consta ningún poder. ¿Con qué poderes está actuando este nuevo Director y con qué autorización está haciendo sus gestiones si no tiene ningún poder inscrito?

Algo que también ya usted ha reconocido, casi exactamente, es que según la información disponible a través de Internet al 17 de febrero, solo quedan 277 comercios adheridos al Plan de Fidelización de la tarjeta Comercio Cantabria, de los varios miles que hay en la Región; lo que constituye a día de hoy un fracaso sonoro y sin paliativos.

Entonces, ¿qué justificación tiene para seguir llevando adelante esto mientras se reducen otros conceptos presupuestarios, como por ejemplo, ayuda a las madres con hijos pequeños o se cargan los impuestos como el de sucesiones? Esto simplemente es una mala asignación de recursos, a nuestra manera de ver.

Y mire usted, usted me ha confirmado en este acto que tiene una innegable capacidad de fabulación para presentar como éxitos, proyectos que son un verdadero desastre. No voy a hablar del tan manido GFB pero le escuché hablar en términos parecidos como un grandioso éxito del Ecoparque Besaya, aquí en este mismo acto.

También ha hablado del Ecoparque Besaya, también ha hablado como un gran éxito en el año 8 lo que iba a hacer, y que hace el año 9; luego según datos presupuestarios se ve que nada de eso se ha hecho; en fin todos esos proyectos iban a ser un antes y un después, una oportunidad magnífica que no había visto el PP, un cambio de rumbo en la



Comunidad de Cantabria y acaban en humo y cenizas, pero cenizas de recursos dilapidados. Y bueno, eso puede también hacer aquí.

Usted dice que el comercio en Cantabria ha evolucionado favorablemente en todos estos años. Pues mire usted, yo lo he estado siguiendo y he visto que ha habido altibajos como en casi todas las cosas y el que otras Comunidades estén peor para nada justifica esto.

Y desde luego, mire, lo que es para nota es decir que unas actuaciones que se han hecho afectando a 300 comercios en Cantabria son determinantes de la buena o mala marcha del comercio en esta Región, eso realmente es casi yo diría un insulto a la inteligencia ajena.

Bien ahora tiene usted una segunda intervención en la que puede optar por alegar desconocimiento total de la actividad, como ha hecho hasta ahora, y eso que bueno, tiene sobrados motivos para conocerla, aunque no sea más porque a estas alturas tendría que haber valorado ya el cumplimiento del convenio a efectos de renovar la subvención, datos que hemos pedido y que aún no nos han sido entregados.

Y además porque está intentando resucitarla con un apoyo descarado en la Orden sobre ayudas al comercio del mueble.

Y también puede contestar las preguntas que le hemos hecho y es lo que generaría confianza y darnos todas las documentaciones que hemos pedido, no hablar de palabra de datos que nadie puede comprobar en un momento determinado, sino enviarnos documentación que podamos comprobar sobre la marcha de la Fundación.

Y eso es lo que genera confianza, confianza la genera la información, no la genera el oscurantismo y el muro informativo que se ha tendido entorno a esta Fundación, porque ha habido cambios importantes que siguen aún sin hacer.

Y también puede salirse por la tangente con el manido tópico que también le he oído muchas veces de la prolonga en barra, (...) etc., etc. Es también una manera de salir del paso, pero lo que realmente llama la atención, es el ingente volumen de recursos empleados para tan magros resultados, eso lo que tiene usted que justificar política y económicamente, porque se han gastado 2.600 millones en un programa que a todas luces para el resultado que ha obtenido ha sido un fracaso hasta ahora y por más que se intenta luego resucitarle pues que se aportan 80 comercios más del mueble ¿ahora de momento? ¿va a haber otros particulares que para cobrar los puntos se vayan...? ya lo veremos, pero desde luego está tratando de resultar un proyecto a día de hoy fallido.

Y nuestra obligación es velar por el buen uso de los recursos de todos los cántabros.

Y casi ya para terminar voy a decir lo siguiente, mire usted en las comparecencias anteriores sobre este tema, un argumento reiteradamente utilizado por usted y seguido por los demás Grupos que apoyan al Gobierno es que el carácter privado de esta Fundación, incomprensible por todo lo que he señalado, pero bueno usted lo ha defendido así siempre y no creo que cambie ahora de discurso, ha sido que había sido reconocido por el Tribunal de Cuentas entre otros organismos, lo dijo así, bien, como no voy a tener un segundo turno para decírselo, me gustaría creo que la réplica aquí creo que hubiera sido probablemente interesante le comunico que ya desde ahora que el Grupo Parlamentario Popular nunca ha abandonado este asunto.

Cuando finalizó el último debate ante el Pleno, se presentó una solicitud debidamente fundamentada ante el Tribunal de Cuentas para que la Fundación Comercio Cantabria fuera objeto de fiscalización dentro del sector público autonómico fundacional y recibimos una contestación que dice literalmente que el citado escrito junto con toda la documentación anexa al mismo ha sido entregada al departamento de comunidades y ciudades autónomas para que proceda a su análisis y actúe en consecuencia en el supuesto de que tras su examen se concluya reconociendo (...) es un tema abierto, no ha dicho que sea pública o privada pero quien lo va a decidir el Tribunal de Cuentas y por tanto es que tenemos pienso que hay bastantes probabilidades de que tenga que dar explicación no a un Grupo Parlamentario pero sí al Tribunal de Cuentas sobre el dinero que se ha gastado en esta Fundación y el Grupo Parlamentario va a seguir insistiendo por todos los medios a su alcance hasta que se conozca el destino de todos y cada uno de los euros entregados a esta Fundación, porque es lo que es nuestra obligación.

Y su departamento creemos que como hemos creído exponer hasta ahora, pues es un ejemplo de los caracteres que definen en buena parte, no digo que sea siempre así, al Gobierno del que forman parte que es despilfarro del dinero público, ineptitud puesto que por esto ha pasado una ley a una vía que se puede llamar en estos momentos de fracaso y opacidad, naturalmente esta última condición es necesaria para que no se observe o se puedan pedir cuentas con tanta claridad sobre las dos anteriores, por lo tanto de estos temas no dude que seguiremos hablando en el futuro.

Muchas gracias.

LA SRA. VALDÉS HUIDOBRO (en funciones de Presidenta): Muchas gracias Sr. Bartolomé.



Nuevamente voy a ceder la palabra al Sr. Consejero para terminar este debate.

Cuando quiera tiene la palabra.

EL SR. CONSEJERO (Agudo San Emeterio): Muchas gracias Presidenta.

Quería empezar agradeciendo a los Grupos Parlamentarios, a todos, sus intervenciones, y por tanto me voy a referir a las mismas ¿no?

Yo creo que de la intervención del Grupo Socialista, me quedo con las ideas fuerza que de algún manera compartimos ¿no?, primero la necesidad de generar confianza, en estos momentos en todos los ámbitos de la actividad económica que me parece que es un ejercicio de responsabilidad, que desgraciadamente no todo el mundo está haciendo.

Cuando se exageran las circunstancias, cuando no se tiene en cuenta que en el mundo hay competidores que compiten por nuestro país por ejemplo para llegar a la financiación de su déficit vía endeudamiento y por tanto cuando cargan las tintas contra España, lo que en definitiva están haciendo es que coger una mejor cuota de mercado frente al país, pues que dentro se exageren las dificultades que tiene la economía española es un ejercicio de poco patriotismo económico desde mi punto de vista pero allá cada uno con su responsabilidad, a algunos, a muchos se les llena a veces la boca de España, de la palabra España, del concepto España pero cuando tiene oportunidad de echar un cuarto a espadas pues hacen todo lo contrario, y fíjese si será clave este asunto que las empresas españolas con las Cámaras de Comercio a la cabeza han tenido que hacer una campaña publicitaria para precisamente decir esto entre todos lo sacamos quizá entre todos menos uno, porque es necesario para este país hasta ese punto hemos tenido que llegar, hasta ese punto hemos tenido que llegar y ese es el momento que yo quiero plantear porque me parece que es clave, en ese punto.

Segundo, que la propuesta que nosotros estamos haciendo no es fácil; lo he dicho en la intervención. No es fácil. Hubiera sido mucho más cómodo coger como todos los años, sacar una Orden, decir, el que quiera venir aquí que venga; generalmente se beneficiaban aproximadamente 300, 400 comercios, muchos los mismos, todos los años, cuatro o cinco asociaciones, muchas las mismas todos los años, para hacer desfiles y poner banderas en las calles y esas cosas. Un atractivo comercial, un gran cambio cultural en el comercio de Cantabria, y punto. En un cuarto de hora resolvíamos el problema de la política comercial.

Pero nuestra obligación y nuestro reto y nuestro compromiso es precisamente conseguir que el comercio de Cantabria sea más competitivo; el pequeño comercio de Cantabria sea más competitivo y en eso estamos. Y es difícil, porque supone entre otras muchas cosas quebrar una cultura empresarial que muchas veces no ha existido. Crearla, y crear las condiciones para que se agilice.

Yo puedo confiar y le puedo decir que en el comercio de Cantabria sí existen, afortunadamente, en el ámbito del comercio, comerciantes dispuestos a encarar esta situación. Por tanto, eso es la dificultad, pero también la potencialidad que tiene nuestra política.

Yo, de la Portavoz del Grupo Regionalista, recalcaría una cosa que me parece muy importante. Ha hecho una radiografía muy buena de la situación económica del país, de Cantabria en particular; comparto el análisis porque además está basado en datos reales y por tanto cuando la realidad es tozuda, pues es tozuda y no hay mucha vuelta de hoja.

Y yo creo que además me parece muy oportuno una cosa que ha dicho, que es enmarcar el Plan Renove en lo que es una política global del Gobierno de Cantabria; esto no es una medida aislada. El Plan Renove del Mueble, no forma parte de una medida aislada, sino forma parte de una política global que venimos haciendo desde hace tiempo, desde el Gobierno de Cantabria, con unas medidas que tienen como ella bien ha dicho, muy bien ha explicado, incidencia en la oferta de provisión de servicios públicos, etc., con una visión en algunos casos a corto plazo y otras más en el largo plazo. Y también ahora en el ámbito de la demanda, porque uno de los elementos que hay que dinamizar para conseguir que la economía pues avance y genere empleo es precisamente el consumo.

Y el consumo se basa en la confianza. Se basa en la capacidad, por tanto, de romper las incertidumbres que tienen ahora mismo, por los agentes que intervienen en los mercados, las familias, las personas, los ciudadanos, las empresas, etc. y también en la capacidad que tengan las Administraciones Públicas junto con el sector en incrementar esas condiciones y demás.

Yo creo que ahí me parece que es muy importante recalcar eso. A mí, me parece que como dije no es una medida aislada, sino forma parte de un todo.

Y recalcar que lo hacemos, efectivamente, en un sector como es el sector comercial que junto con la actividad turística y el sector de los servicios públicos representa, aproximadamente, el 60 por ciento de la economía. Por tanto, estamos hablando de una actividad tremendamente importante desde el punto de vista económico, en gran medida, ¿vale?



Tercer elemento que se nos plantea y demás, que es la intervención del Sr. D. Julio Bartolomé, que ha vuelto a incidir en lo que a él le llama la atención, le preocupa y ocupa, pero muy poco en la política comercial.

Hemos hablado mucho de leyes y mucho de una Fundación, y poco de comerciantes y poco de política comercial y de economía, muy poco, porque no le preocupa. Le preocupan otras cosas, pero no la política comercial.

Le interesan otras cosas, pero no la política comercial. Le interesan otros elementos, pero no conseguir que los comerciantes entren en esta dinámica de la modernización.

Mire usted, de qué partida presupuestaria. De una que hemos generado con una modificación presupuestaria, porque el sector se incorporó o se planteó la revisión, o la puesta en marcha de una política de esta naturaleza, cuando ya el Presupuesto estaba en este Parlamento y por tanto, a punto de finalizar. Y por tanto, no había manera de meter en el debate parlamentario esto.

Hemos hecho, atendiendo precisamente a las necesidades y a las sugerencias del sector, esta política. Yo no sé si eso a usted le parece bien o mal. No sé si eso le parece bien o mal. Pues le parecerá bien o mal, pero es una medida de impulso a la actividad comercial y dirigida al pequeño y mediano comercio.

¿Es limitativo de derechos a los comerciantes? Sí. Están excluidos los grandes y va destinado a los pequeños. Al pequeño comercio de Cantabria. Sí, clarísimamente sí están excluidos los grandes comercios que no tienen domicilio -digamos- que no tiene el domicilio fiscal en Cantabria, que tienen establecimiento en Cantabria, pero que no se van a beneficiar. Sí, están excluidos. Los grandes están excluidos; clarísimamente excluidos, porque además es una decisión política.

Hemos dicho que al pequeño comercio le íbamos ayudar a proteger. Ésta es una forma de ayudar a proteger al pequeño comercio, dando un instrumento de actuación competitiva en el mercado, excluyendo en este momento de ese mercado a los grandes.

¿Y por qué la Fundación? Porque nos permite otra cosa muy importante, el que la medida llegue a todo el comercio y no solo al comercio del mueble, porque sino, no llegaría al resto del comercio.

Ésta es una medida que es una medida anticíclica, que incentiva al consumo y que partiendo del comercio del mueble, ayuda a todo el comercio y si no lo hacemos de esta manera el resto del comercio estaría excluido de la medida, de las bondades de la propuesta, por eso lo tenemos que hacer.

Desde la perspectiva que la integración en el comercio, en la Fundación es voluntaria, que para el ciudadano el acceso a la tarjeta es voluntaria y gratuita y que por tanto no hay ninguna dificultad para acceder a cualquier tipo de medida de esta naturaleza.

El comerciante decidirá si quiere entrar o no, él es el que decide no el Gobierno. Decidirá si quiere o no, de manera voluntaria acceder a esta medida. Y por tanto, en este caso, pues le intentará el análisis costes-riesgos y si le interesa o no participar, ésa es su decisión. El empresario es el comerciante no el Gobierno, lo que hace el Gobierno es poner en marcha una medida con una estructura, que porque la tenemos, nos permite hacer ese efecto redistributivo de la medida para todo el sector y multiplicador de la capacidad que tiene la medida para incentivar el consumo, porque -insisto- luego lo comentaré más despacio, aquí no se trata de incentivar el ahorro, sino de incentivar el consumo y por eso lo tenemos que hacer de esta manera.

Creo que el concepto está claro y el instrumento es absolutamente imprescindible. Si no tuviéramos la posibilidad de utilizar el servicio de la Fundación, no podríamos hacer esta política, con estos objetivos, tendríamos que hacer otra política diferente, pero no con estos objetivos, no sería anticíclica.

Vuelva usted a la historia de la Fundación y mire, yo ya no voy a discutir más con usted, le voy a leer simplemente un documento, un documento público, es un informe de la Intervención General de la Comunidad Autónoma, es el informe de control financiero relativa a al subvención nominativa del Comercio..., de la Fundación Comercio Cantabria en el programa de fidelización al comercio.

Entre sus conclusiones, en el punto número 4, dice lo siguiente, y es un informe público de la Intervención General de la Comunidad Autónoma, yo no sé si a usted la Intervención General de la Comunidad Autónoma le merece algún o no respeto.

"La Fundación Comercio Cantabria era una fundación que desde su constitución no formó parte del sector público autonómico ni a efectos patrimoniales ni a efectos fundacionales, aunque sí formó parte del sector público autonómico, a los efectos de la ley de Finanzas desde su constitución el 8 de mayo de 2007, hasta el 31 de diciembre de dicho ejercicio.



Finalmente, a partir del 1 de enero de 2008, la Fundación Comercio Cantabria no se incluye dentro del sector público autonómico ni a efectos patrimoniales ni a efectos fundacionales ni a efectos de la aplicación de la Ley de Finanzas".

Esto es lo que dice la Intervención General del Gobierno de Cantabria, de la Administración Pública de Cantabria y coincide, punto por punto, con lo que yo dije aquí en una anterior comparecencia.

Y por cierto, es verdad, ha venido el Tribunal de Cuentas, espero que le valga el informe del Tribunal de Cuentas, espero que le valga el informe, porque a lo mejor ni siquiera le vale el Tribunal de Cuentas. Espero que le valga el informe del Tribunal de Cuentas, espero; porque sí, el Tribunal de Cuentas ha venido a esta región -como viene todos los años- a hacer el análisis de todo el sector público, etc.

Ha venido, efectivamente, a hacer el análisis de la Fundación, lo ha analizado y espero que en muy pocas semanas tengamos el borrador inicial y espero que a usted en ese momento le valga el informe del Tribunal de Cuentas. Lo deseo fervientemente.

Pero mire, usted plantea..., dice que bueno que esto es un fracaso y dice que nos basamos en datos difíciles de contrastar. ¡Oiga!, si son públicos, son datos del Instituto Nacional de Estadística, son datos del Instituto de Estadística de Cantabria en algunos casos, son públicos, están publicados; ahora, lo que pasa sí que es verdad aquí una cosa, no le dan a usted la razón y ese es el problema. Son públicos pero no le dan la razón.

No le dan la razón, ¿por qué?, porque mire, habiendo una situación de contención del consumo y del comercio, de actividad en general empresarial y económica en España, en Cantabria en el ámbito estrictamente comercial hay menos que en España. Y ése es un dato objetivo, le gustará o no le gustará, a mí me gustaría que fuera en positivo, pero me gusta más que sea mejor que España, que no sea peor.

Y en el ámbito de la ocupación, estamos en el mejor comportamiento de los ocupados en actividad comercial de toda España, en plena crisis económica. Y a usted eso le parecerá bien o le parecerá mal, a mí me gustaría que la ocupación fuera mucho mejor y mucho mayor; pero prefiero estar mejor que España, que no peor. Y ése es el dato que usted nos plantea.

Y mire, algunos elementos que me parecen importantes, porque esto, insisto, no es fácil, hacer la política que nosotros estamos haciendo, no es fácil. Y algunas otras Comunidades Autónomas lo han intentado. Y han tenido los siguientes resultados.

Castilla-León puso en marcha un programa muy parecido al nuestro. De hecho, estuvimos trabajando con ellos; con la empresa tecnológica que lo ponía en marcha y con la Dirección General de Comercio de Castilla-León, inicialmente, porque iniciamos el camino casi juntos y compartimos algunos objetivos. En su día, en diciembre de 2006, casi en la misma fecha que nosotros, presentó un proyecto similar al nuestro. En el cual, perseguían llegar en Castilla-León, a 8.500 comercios y 400.000 clientes. Ése era el objetivo del plan. Se presentó a bombo y platillo, por el Vicepresidente de la Junta, D. Tomás Villanueva a la cabeza. Final de 2006.

Solamente se adhirieron la cuarta parte de los comercios que estaban previstos. Y en los meses previos a la Navidad del año último había menos de 200 comercios en el programa.

Resultado. La empresa tecnológica TALEs, reclama hoy a la Junta de Castilla-León: 7 millones de euros. La tarjeta de fidelización del comercio minorista en Castilla-León ha desaparecido del mercado.

En plena Navidad el año pasado, el corte de suministro de los datafonos ha hecho que algunos comerciantes no pudieran ni hacer operaciones corrientes; cobro con tarjeta, por ejemplo.

No saben qué hacer con los clientes que tienen acumulados puntos por valor de 320.000 euros ¿Lo ha hecho mal, Castilla-León? No. Lo ha intentado. Y ha tenido estos resultados. Pero Castilla-León, curiosamente, es la que mejor comportamiento ha tenido en el índice de comercio minorista en España, en el último año, curiosamente.

Y lo ha intentado, porque ha pensado a lo grande, con riesgo. Y por eso ha salido mal. Y le digo, estamos también trabajando con ellos en este momento, para ver cómo resitúan ellos su problema y buscando también las experiencias nuestras, como ejemplo también que les podemos plantear.

Navarra. Navarra es una gran economía, ¿verdad? Es una economía pujante. Y también ha adoptado un modelo similar al de Cantabria con la fundación, en cuanto a algunas de las reglas.

Navarra prevé; tengo aquí los documentos y las noticias en los medios de comunicación; llegar a un total de 10.000 clientes. Nosotros tenemos en este momento operativos 70.000. Y somos Cantabria, no Navarra.



Y pretenden alcanzar un éxito, si llegan, a 150 comercios adheridos; Navarra. Nosotros tenemos cerca de 300, en este momento y aspiramos a llegar a muchos más como consecuencia del programa que hemos puesto.

Navarra, según el "ABC" del 25 de febrero de 2010; o sea, recientemente; ha apostado fuerte por esta medida. Es un modelo similar al nuestro, con esos objetivos bastante más reducidos que los nuestros.

Vayamos al Plan Renove. Usted plantea el Plan Renove con las dudas que ha planteado. Y no es el primer Plan Renove que se plantea en España. Hay algunas noticias, pero quien ha planteado el Plan Renove son algunas Comunidades y algunos organismos que me gustaría..., para saber y para distinguir la diferencia entre la propuesta del Gobierno, la ambición de la propuesta del Gobierno de Cantabria y algunas experiencias.

Por ejemplo, La Rioja. Ha puesto un Plan Renove del mueble, en funcionamiento. ¿Saben en qué consiste? En una campaña publicitaria, por valor de 125.000 euros, diciendo a la gente que compre muebles. Y a la vez entras en un sorteo y te puede tocar una noche de hotel. Esperemos que sea en Cantabria. Una noche de hotel. Ése es el Plan Renove de La Rioja: 125.000 euros.

Cantabria, una dotación de recursos públicos de 5 millones, esperando que se facture por el sector; que acumule transacciones económicas, por valor de 30 millones de euros.

Castellón, la Diputación de Castellón; con un personaje conocido a la cabeza, el Sr. Fabra. También tiene un Plan Renove ¿Y saben en qué consiste? En que le va a subvencionar con el 10 por ciento, ¿a quién? A los ayuntamientos que cambien el mobiliario. Ése es el Plan Renove de la Diputación de Castellón. El 10 por ciento, a los ayuntamientos que cambien su mobiliario. No a los ciudadanos; no, no. A los ayuntamientos como institución. Eso es lo que plantea el Plan Renove de Castellón.

Y el País Vasco, que fueron los que hicieron el primer Plan Renove y cuyo resultado generó expectativas que se trasladaron aquí. Pero hay algunas diferencias con respecto al nuestro, porque hemos aprendido de la experiencia. Hemos estado allí con ellos. Por cierto, hoy estarán aquí también ellos, esta tarde.

Hemos aprendido de su experiencia, para mejorarla. Y ellos vienen hoy aquí también para ver qué pueden sacar, para ver si lo pueden trasladar también allí, a su propuesta. Por ejemplo, en el País Vasco los beneficiarios eran las familias residentes en el País Vasco, familias residentes en el País Vasco. En Cantabria, beneficiarios: cualquier ciudadano mayor de 18 años que esté al corriente y que no tenga deudas con ningún organismo del Estado: Seguridad Social, Hacienda, etc. Cualquier ciudadano mayor de 18 años. En el País Vasco: familias residentes en el País Vasco. Nosotros, cualquier ciudadano. Porque a los que ayudamos son a los comerciantes cántabros y queremos traer parte de la demanda aquí, para incrementar el consumo. Nunca se le olvide que es un incremento del consumo.

La ayuda, según el País Vasco podía llegar hasta 1.000 euros por hogar. En Cantabria, la ayuda puede llegar hasta 1.500 euros por persona. Si suponemos un hogar medio con 4 personas mayores de 18 años, en términos de hogar estamos hablando de 6.000 euros, frente a 1.000 del País Vasco.

Tercero. Empresas. Según el País Vasco, únicamente eran el comercio del mueble. Nosotros, comercio del mueble, fabricantes con venta al por menor y ebanistas y carpinteros, que hacen muebles de encargo y los venden. No solamente al comercio, sino a la pequeña industria artesanal que también hace esa actividad. Por lo tanto, creo que hay un cambio también significativo.

Comercios beneficiados. En el País Vasco, aparte del mueble, ninguno. En Cantabria, todos los comercios que estén en la Red Comercio Cantabria de todos los tipos, de toda tipología, estén donde estén, en cualquier parte de Cantabria y cualquier tipo de tipología. Incluso gasolineras, peluquerías, cualquier tipo; la gente puede redimir sus puntos en cualquier tipo de comercio que se puede beneficiar porque eso es un elemento multiplicativo, porque incrementa el consumo y también redistributivo para el resto del consumo.

Estímulo económico. En el País Vasco, lo que había era ahorro. Incentivar el ahorro de la gente, se ahorra. Nosotros incentivar el consumo, que es una pequeña diferencia; conceptual, pero también con algo carácter de efecto económico.

Por lo tanto, nosotros buscamos el efecto multiplicador en la economía frente a un RENOVE que se ha agotado en sí mismo, que no tenía más vida que ese efecto que tenía. No ya esfuerzo multiplicador (...) El esfuerzo presupuestario para Cantabria 5 millones de euros; por ejemplo, en Galicia, que tiene un tamaño global bastante mayor que nosotros, los comerciantes, los comerciantes reclaman al Gobierno Gallego 4 millones de euros.

En Castilla-La Mancha, que también es bastante mayor que nosotros, en proporción y en extensión. Los comerciantes le reclaman al Gobierno de Castilla-La Mancha 2 millones de euros. Nosotros 5 millones de euros.



Ésta es nuestra propuesta y éste es nuestro efecto, lo que estamos buscando. Efectivamente, hay riesgos. En Castilla-La Mancha han hecho lo mismo que nosotros y han tenido riesgos, pero tienen la voluntad política de seguir para adelante. También compartiendo experiencias con nosotros; las buenas y las malas, todas las experiencias. Y eso es positivo porque nos permite trabajar con ello.

¿Cuál ha sido su política? ¿Cuáles son sus propuestas en este tiempo? Pues mire, en Torrelavega, repartir chapas por los comercios; repartir chapas por los comercios de Torrelavega. Y también presentar enmiendas en este Parlamento que descapitalizan una empresa pública, que se llama: Torrelavega Centro Abierto. Ésa es la aportación del Partido Popular al comercio de Torrelavega.

En Santander... (murmullos)... -no, no, pero la enmienda se presentó, ¿no?- Vale. Pero se presentó. En Santander ¿Cuál es la política comercial? Pues mire, la importancia que le da el Ayuntamiento de Santander, a la política comercial, se denota con la siguiente cuestión. El único concejal no liberado del Ayuntamiento es el Concejal de comercio, el único. El único no liberado. Eso es una gran apuesta, ¿verdad? Eso demuestra la fuerza que tiene el comercio en la apuesta de Santander.

Han comprometido una dotación a Santander Centro Abierto, pero todavía no lo han hecho. Todavía no lo han puesto, nosotros sí. Todavía no lo han puesto. Espero que sí, porque los compromisos están para cumplirlos. Ni siquiera mencionan cuando hacen balance del comercio, la sociedad y lo que está haciendo y lo que está trabajando ahora mismo con los comerciantes de Santander, etc.

Y una cuestión que me llama la atención. Ayer tuve la ocasión de asistir en un debate en este Parlamento -y acabo ya- a una crítica por parte del PP, en el sentido que acusaba al Gobierno de Cantabria de haber dado una licencia para un gran centro comercial en Reocín.

Y la pregunta que yo me hago es: ¿Ustedes qué son, liberales o no? Porque ¡claro!, si no son liberales entendería la respuesta... (murmullos). No, no... Es retórica...

LA SRA. VALDÉS HUIDOBRO (en funciones de Presidenta): Sr. Bartolomé...

Un momento Sr. Consejero. Un momento, por favor...

EL SR. BARTOLOMÉ PRESMANES: Nos ha preguntado...

LA SRA. VALDÉS HUIDOBRO (en funciones de Presidenta): Sr. Bartolomé, no tiene usted el uso de la palabra. Y le ruego que deje continuar al Consejero y terminar la exposición.

EL SR. CONSEJERO (Agudo San Emeterio): Es retórica y la contesto yo mismo, porque me la sé. Es retórica.

¿Son liberales, o no? Porque si fueran proteccionistas, paternalistas, entendería esa posición. La entendería en Torrelavega.

¿Y en Santander? El Alcalde acaba de anunciar a bombo y platillo dos grandes superficies que compiten directamente con el pequeño comercio de Cantabria, en dos tipos de mercados muy concretos. Y lo presenta como un gran éxito.

Entonces aquí sí son liberales, en Torrelavega son proteccionistas. ¿A qué jugamos? Nosotros lo que estamos buscando precisamente es esto que estoy diciendo, conseguir que el pequeño comercio de Cantabria en cualquier circunstancia pueda competir con grandes, con más fuertes, con otro tipo de formatos comerciales, que pueda competir.

Y para ello estamos inmersos en esta tarea; complicada, difícil, con riesgos, pero compartida. Y les garantizo a todos ustedes que nos van a seguir y que nos van a seguir muchos, porque afortunadamente en el comercio de Cantabria frente a aquellos que generan permanentemente dudas e incertidumbres hay voluntad y capacidad y dinamismo suficiente para tener una masa crítica importante que hagan que el comercio de la Región siga teniendo datos positivos comparativamente hablando con España, en términos de crecimiento de su actividad y en términos también de crecimiento del empleo y en eso estamos.

Y en ese compartir estamos también aprendiendo de experiencias y sobre todo en las últimas semanas trasladando experiencias a otras Comunidades Autónomas.

Estoy encantado de debatir estas cosas en el Parlamento de Cantabria. Seguiremos debatiendo, porque sin duda la política de comercio es una política importante y afecta a un sector productivo importante de la economía regional. Seguiremos discutiendo de estas cuestiones.



Y seguiremos también explicando cuando vayan avanzando las cosas más de lo que están avanzando en estos momentos: con quién nos estamos relacionando, dónde nos estamos relacionando y qué hemos sido capaces de poner en marcha por el bien de la economía de Cantabria y específicamente del comercio de nuestra Región.

Y a los que siembran dudas e incertidumbres permanentes que no tienen nada que ver con los intereses del comercio, simplemente desearles que esas dudas e incertidumbres que crean no tengan ningún efecto; porque a quién están perjudicando no crean ustedes que es al Gobierno de Cantabria, no, no. Están perjudicando al pequeño comercio de la Región. A esos están perjudicando.

Pero allá ustedes con su responsabilidad y el uso que hacen de la misma.

Muchas gracias.

LA SRA. VALDÉS HUIDOBRO (en funciones de Presidenta): Muchas gracias Sr. Consejero.

Finalizado el debate vamos a levantar la sesión.

Le agradecemos nuevamente su presencia en esta Cámara, al Sr. Consejero y a los Altos Cargos que le acompañan. Y agradezco también el uso tan riguroso del tiempo que han tenido todos los Portavoces en esta Comisión.

Nada más y muchas gracias.

(Finaliza la sesión a las doce horas y tres minutos)