

El senyor president:

Moltes gràcies, il·lustre diputada.

Conseller.

El senyor conseller d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball:

Anem a vore.

La veritat és que la seua llibertat o com l'entenen vostés, ¿no?, perquè del que es tracta és de generar confiança, de treballar amb rigor i que n'hi haja seguretat jurídica, cosa que vostés haurien d'analitzar què han fet en este tema concretament.

A més a més, vosté fa un *totum revolutum* perquè fa una pregunta per a parlar concretament dels horaris comercials i, aleshores, vosté parla, fins i tot, de si cal anar els diumenges a missa o no cal anar-hi –vullc dir–, vosté mateixa.

Jo l'única cosa que vaig a dir-li, com vosté sembla que tampoc vol que entrem en el detall del que ha passat perquè estaria molt bé que entràrem en el detall del que ha passat, simplement, simplement, amb els criteris que té la conselleria i que té el Consell des de la direcció general de comerç, simplement n'hi ha hagut un problema de procediment administratiu, i eixe problema de procediment administratiu estem solucionant-lo, i no va a haver-hi cap, cap problema.

A més a més –li ho he de dir–, hui, per exemple, ha eixit una nota de premsa amb quin és el full de ruta en el que està treballant la conselleria en el tema de les ZGAT i dels horaris comercials, i vaig a dir-li què és el que diu, diu: «Com objectiu únic atorgar als horaris comercials una solució consensuada, global i el més permanent possible en el temps», cosa que vostés no han fet.

A més a més, he de dir-li que la llei estatal obliga a concedir –i estatal!–, a concedir a Alacant i València zones de gran afluència turística. Per a complir aquesta normativa l'acord a València és total, gràcies al Consell Local de Comerç. N'hi ha capacitat de diàleg, n'hi ha capacitat de consensuar, i en la ciutat de València s'ha consensuat i n'hi ha acord.

La Generalitat, una vegada l'advocacia resolga la consulta sobre l'audiència a les parts, reafirmarà el pacte original que quedarà intacte.

En aquest sentit, la conselleria, tal com hem fet aquestes darreres setmanes, continuarà respectant aquell acord que redueix a dos les zones de gran afluència turística i a un nombre determinat de festius de la resta d'àrees de València.

Pel que fa a Alacant, anem a treballar ara mateix per a arribar, igualment, a un acord per a fixar les ZGAT que més i millor satisfaga els interessos de totes les parts implicades pensant en comerç, en treballadors, en consumidors.

I per a les àrees que no són zona de gran afluència turística a tot el País Valencià anem a dir-los que l'estacionalitat sembla una solució idònia per a tots, perquè ací es tracta d'oferir als

comerciants que puguen obrir i vendre en els moments en què els usuaris més ho necessiten, i està clar que n'hi ha uns dies i unes setmanes a l'any on més es compra i es ven.

Arribarem a acords, però arribarem a acords i consensuarem allò que realment necessiten consumidors, comerços i treballadors i treballadores.

Moltes gràcies. (*Aplaudiments*)

El senyor president:

Moltes gràcies, conseller.

Pregunta 280, que formula la il·lustre diputada Noelia Hernández.

Quan vosté vullga.

La senyora Hernández Sánchez:

Buenas tardes, señor conseller.

Gracias, *senyor president*.

La internacionalización es una política clave para mejorar la competitividad de las empresas valencianas. Creo que eso es algo que tenemos todos claro. Esta estrategia permite a las empresas no solo darles mayor estabilidad ante las fluctuaciones de los ciclos económicos sino ganancias de productividad y ganancias de tamaño por este mayor volumen de ventas o mayor volumen de mercados potenciales.

El fomento de una internacionalización estable entre nuestras pymes es fundamental para conseguir la robustez de nuestro tejido productivo. Además, dentro de la internacionalización, la contratación pública internacional es quizá una de las áreas más complejas ya que requiere aprendizaje técnico por parte de las empresas; también requiere asistencia en los países de destino; requiere conocimiento de los organismos que serán los contratantes; requiere dotación de recursos humanos especializados –que no hay tantos–; además, también requiere requisitos financieros para las empresas que quieren optar a ellas.

Este medio de compra cada vez se extiende más, y no tenemos que pensar solo en organismos públicos, cada vez hay más empresas, grandes empresas que requieren las licitaciones como medio obligatorio de compra para sus proveedores.

Así que, muchas pymes que quieran acceder a mercados internacionales y que quieran venderle a grandes empresas van a necesitar hacer una oferta, hacer una contratación internacional para poder ser proveedor de esas empresas.

Estas exigencias, normalmente, son mucho más gravosas para las pymes porque tienen recursos financieros y humanos más limitados.

Sin embargo, la presencia de empresas españolas en las adjudicaciones de organismos públicos internacionales durante

los últimos años cada vez es mayor, además está ganando peso en determinados mercados, como en los mercados europeos o los mercados de América Latina; sin embargo todavía no se corresponde con la importancia que tiene la economía española y la potencialidad de muchas empresas españolas.

Por eso, durante los últimos diez años hemos visto cómo se ha puesto, parece que se puso de moda fomentar la participación en contratación pública internacional de las empresas españolas, y las valencianas en este caso; pero, sin embargo, el tipo de programa que se ha aplicado no estaba acorde con la complejidad de este tipo de distribución internacional.

Por eso quería hacerle una pregunta: ¿cómo van a afrontar o qué políticas han implementado desde la conselleria de economía sostenible para fomentar la participación de las empresas valencianas en los contratos públicos internacionales?

Gracias.

El senyor president:

Moltes gràcies, il·lustre diputada.

Conseller, té vosté la paraula.

El senyor conseller d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball:

Gràcies, president.

Senyora diputada.

Davant la menor demanda de l'administració pública a Espanya i la política d'obertura dels mercats públics de la Comissió Europea a les pimes, la conselleria d'economia sostenible ha dissenyat un programa de suport a fi de facilitar l'accés de les empreses del nostre territori a la contractació pública en l'exterior.

Aquesta aposta per la internacionalització es tracta d'una alternativa que requereix coneixements tècnics, preparació prèvia, i moltes vegades un soci estatal en el país seleccionat.

Una mitjana de dos-centes empreses participen anualment en les activitats relacionades amb l'esmentat programa, i aquest programa conté quatre línies de treball.

La primera és el suport en el disseny d'una estratègia per al mercat de la contractació pública en l'exterior. La conselleria –he de dir-li–, a través d'Ivace, posa a la disposició de les empreses un programa d'assessorament finançant pel Fons Social Europeu en el qual un expert homologat per l'Ivace dissenya amb l'empresa interessada un pla d'acció amb el qual abordar el mercat de la contractació pública internacional. Enguany, continuarem amb aquesta dinàmica.

Existeixen dues modalitats, una fase per a empreses d'inici i una altra per a empreses avançades amb una durada d'entre trenta i cinquanta hores. Aquesta formació és individualitzada.

A més a més, es desenvolupa al llarg de l'any un complet programa de tallers i seminaris en els quals es pretén donar a conèixer les característiques generals del mercat o aspectes específics d'un determinat país, com els que ja s'han realitzat sobre contractació pública a Sud-àfrica, Colòmbia, Perú, Mèxic i Panamà, i també està previst sobre Polònia.

La segona línia de treball és el suport econòmic per a empreses que participen en licitacions internacionals. Per açò, en el marc de l'ordre anual d'internacionalització de la conselleria, que regula les ajudes a les empreses exportadores i que està pendent de publicació, va a incentivar-se la participació en concursos públics i, en concret, tindran la consideració de despeses subvencionables les relatives a la compra de plecs i la traducció a l'idioma local de la documentació relacionada, així com les despeses de legalització de documents que es pogueren derivar de la compra dels esmentats plecs.

La tercera línia de treball és l'assistència en destinació per a les empreses que participen en concursos públics. A través de les antenes i delegats o delegades d'Ivace en l'exterior, es presten serveis d'accés al mercat de la contractació pública. Han segut especialment demandades les delegacions de Polònia i Amèrica Llatina en general, realitzant gestions diverses per a les nostres empreses que van des d'un sondeig fins a concertar una reunió amb una entitat pública o la selecció de socis.

I, per concloure, també realitzem missions de contractació pública. La conselleria coordina missions comercials de les nostres empreses, amb la finalitat de conèixer les oportunitats de negoci que existeixen en diferents organismes finançadors de contractes públics o països amb interès en les compres públiques.

Anualment, Ivace prepara un seminari sobre com fer negocis amb Nacions Unides a Nova York, una trobada amb la Comissió Europea i el Banc Europeu d'Inversions, així com una visita al Banc Mundial i al Banc Interamericà de Desenvolupament a Washington. També tenen un enfocament específic per a la contractació..., públiques les missions comercials a Polònia, Perú, Colòmbia, Equador, Bolívia, Mèxic, Centreamèrica i les realitzades a països africans del pla d'Àfrica.

Moltes gràcies. *(Aplaudiments)*

El senyor president:

Moltes gràcies, conseller.

La pregunta 396 està retirada. Passem a la 291, que formula l'il·lustre diputat Víctor García sobre artesanía.

Quan vosté vullga.

El senyor Garcia i Tomàs:

Gràcies, senyor president.

Senyor conseller.

Els artesans no sols són els professionals que transmeten un ofici de generació a generació, sinó que són també