

Domingo, 20 de marzo de 2011

DOMINGO, 20 DE MARZO DE 2011

EURO 7

ENTREVISTA

MANUEL ESPIÑO MEJUTO, VICEPRESIDENTE DE LA PLATAFORMA MULTISECTORIAL CONTRA LA MOROSIDAD

“El AVE en Galicia es la salvación de muchas empresas”

ANDREA ESTÉVEZ, VIGO
economista@atlantico.net

Manuel Espiño Mejuto (Silleda, 1958) es el presidente de la Plataforma Gallega de Asociaciones Proveedoras de la Construcción (Pgapro). Cursó estudios de maestría industrial en el centro Marqués de Suanes de Ferrol y su trayectoria profesional estuvo siempre relacionada con la excavación. En 1986 creó Excavaciones Mejuto y años más tarde una cooperativa de transportes junto con otros empresarios. También es el impulsor de la ciudad del transporte en Lalín. Desde 2010 forma parte del comité ejecutivo de la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad, de la que es vicepresidente.

¿Cómo está funcionando la Ley de la Morosidad? ¿Se cumple?
El cumplimiento de esta normativa no se está rea-



Preside las asociaciones gallegas de proveedores de la construcción.

lizando al 100% ya que los plazos de cobro que se están registrando siguen siendo superiores a los que establece este texto. Según el informe realizado por la Plataforma Multisectorial Contra la Morosidad (PMCM), el plazo medio de cobro en el sector privado en 2010, tras la reforma de la ley, fue de 93 días, frente a los 85 días de máximo que estipula la norma. Mientras, la Administración central paga a sus

proveedores a 157 días, más del doble que el plazo legal, que son 55 días. No obstante, no creo que estos datos reflejen que la modificación de la anterior Ley de Morosidad haya sido un fracaso ya que se ha reducido el tiempo de cobro en el sector

“LA LEY DE LA MOROSIDAD NO SE CUMPLE. LA ADMINISTRACIÓN PAGA A 155 DÍAS, MÁS DEL DOBLE DEL PLAZO LEGAL.”

privado y el conocimiento del contenido de esta norma por parte del tejido empresarial es cada vez mayor. Cuando se ponga en marcha el régimen sancionador de la ley y el observatorio de la morosidad, que funciona como elementos de con-

trol, el cumplimiento de esta legislación será mucho más efectivo y los beneficios de la misma tendrán su reflejo en la economía.

¿Cuál es el plazo de pago fijado con esta ley para empresas y Administración Pública?
Se han establecido unos plazos transitorios, hasta llegar a los 60 días para las empresas y a los 50 en el caso de la Administración a partir de 2013. Para este año los máximos fijados son 85 pa-

ra el sector privado y 50 para el público.

Las compañías de la construcción tienen unos plazos específicos a la hora de pagar. ¿Por qué?

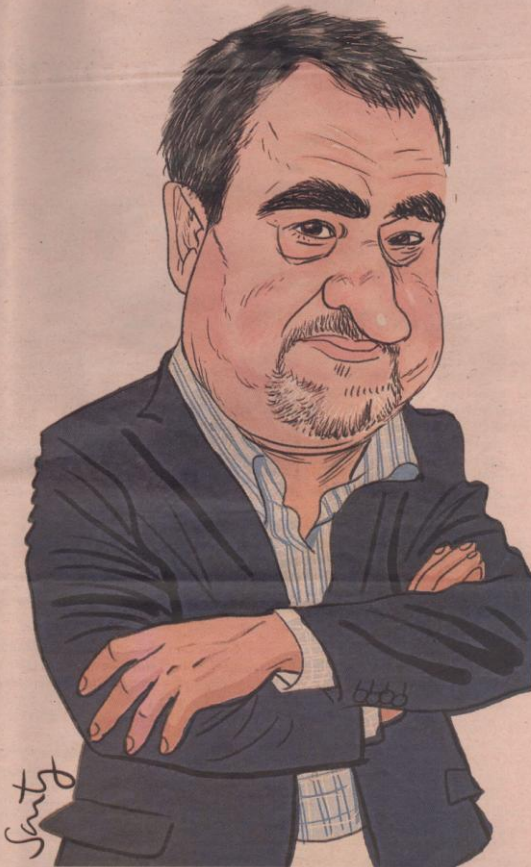
Efectivamente, tienen unos plazos más dilatados que el resto de empresas. Ese tema fue uno de los más duramente negociados durante la tramitación legislativa de esta ley ya que el sector de la construcción ha sido uno de los que más ha incumplido los plazos de cobro. No obstante entendíamos que, debido a la fuerte crisis que está atravesando, estas empresas tendrían serias dificultades para afrontar el pago de sus facturas y se convino establecer tiempos más flexibles. Hasta finales de 2011 el máximo es 120 días y en 2012 será 90 días, pero en 2013 se acabarán las diferencias y tendrán que abonar a sus proveedores en 60 días.

¿Beneficia a las empresas el sistema de facturación electrónica impulsado por la Xunta?

Por supuesto que nos beneficia. Tener la garantía de cobrar las facturas en menos de 45 días es un alivio para todo empresario. Además, con este sistema de cobro la Administración gallega se ha colocado a la cabeza de España en la lucha contra la morosidad. El último informe de la Consellería de Facenda al que he tenido acceso indica que está pagando en una media de 29 días.

La obra privada está paralizada y en la pública hay muchos recortes. ¿Por dónde tiran las empresas? ¿Cómo ve 2011 para el sector de la construcción?

Con una situación tan delicada como la que vivimos sólo nos queda una solución, buscar negocio fuera de España. En Pgapro hemos apostado por la internacionalización y ya hemos ejecutado varias acciones encaminadas a facilitar el acceso a



otros mercados a las empresas gallegas. Por ejemplo, un estudio sobre las oportunidades de negocio en Marruecos, una misión comercial a este país en 2010, y la presencia en la feria polaca Budma para dar a conocer la calidad de los servicios que podemos ofrecer a posibles clientes en Europa del Este.

En Galicia, ¿tienen trabajo con el AVE?

Sí. Fue lo que estos tres últimos años mantuvo tanto a contratistas como subcontratistas de la obra pública. Esperamos que si se licitan estos nuevos tramos propuestos y se adjudican las

obras, siga siendo la tabla de salvación de muchas medianas, pequeñas empresas y subcontratistas gallegos. Usted comenzó trabajando en empresas del sector en España, Libia o Argelia. ¿Tiene ahora negocios en estos países? ¿Cómo es la situación con las revueltas?

En estos momentos no, pero es cierto que las revueltas que se están produciendo en este territorio están afectando a la situación de numerosas empresas en España ya que estos enfrentamientos están teniendo consecuencias directas en el alza de los precios de los

combustibles. Por poner un ejemplo, el sector de la excavación estima que desarrollar su actividad se ha encarecido en torno al 20%. Es un escenario insostenible para las pymes. Entre la subida de los combustibles y que en estos momentos todavía siguen vigentes contratos anteriores al 7 de julio de 2010, fecha en la que entró en vigor la reforma de la norma de morosidad, conlleva a que los cobros se prolonguen entre 180 y 240 días. Esto obliga a que muchos subcontratistas no cumplan la nueva ley. ■