Opinión

Las regiones deben arrimar el hombro

El presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, solicitó ayer la colaboración de los presidentes de las diecisiete comunidades autónomas para salir de la crisis y crear empleo. A tal fin, presentó en la Conferencia de Presidentes la propuesta de establecer grupos de trabajo que debatiesen medidas con el triple objetivo de generar empleo; controlar el déficit público; y establecer una estrategia industrial hasta 2020.

Desgraciadamente, las regiones gobernadas por el PP declinaron el ofrecimiento, una decisión irresponsable y que pone de manifiesto la degradación política en la que está instalada la relación entre los dos grandes partidos. Zapatero acusó a los representantes del PP de deslealtad, por considerar que la reunión era para buscar soluciones a la dura crisis que azota a los españoles.

Sin embargo, la falta de altura de miras de los populares no exime de culpa al Gobierno, cuya oferta adolecía de un defecto de forma, al ser presentada por sorpresa; lo que justificada, en parte, la queja de los gobiernos del PP. Cabe pensar que la premura del Gobierno denota improvisación. Además, el documento debería haberse entregado a los ejecutivos regionales hace tiempo, y haber buscando los consensos a los que ayer estaba dispuesto, hace ya más de un año, que tal tiempo hace que la economía camina a la deriva destruyendo las expectativas de cientos de miles de ciudadanos. De haber sido así, la Conferencia de Presidentes de ayer estaría avalada por reuniones técnicas preparatorias, lo que habría restado excusas a cualquier gobierno regional para negarse a firmar un pacto en el que el Gobierno aceptaba el 80% de las propuestas populares.

Porque lo cierto es que los ejecutivos regionales deben involucrarse en cualquier medida de calado. Las transferencias autonómicas hacen imprescindible su participación si se pretende abordar con garantías cualquier reforma estructural, y los tres puntos presentados por el Gobierno son un claro ejemplo. Las políticas activas de empleo –que agrupan la formación de los trabajadores o los servicios públicos de contratación– son un pilar básico para recolocar a trabajadores de sectores como la construcción, cuya empleabilidad se antoja casi imposible a medio plazo.

El déficit público es otro problema irresoluble sin la colaboración regional, pues junto con los municipios generan la mitad del gasto público. La vuelta a la disciplina fiscal, sólo alcanzable con el sacrificio de todas las administraciones, es irrenunciable. Como es necesario el apoyo de los gobiernos regionales para establecer un entorno favorable a la industria. Hay muchas trabas burocráticas que derribar y ayudas públicas que coordinar, evitando duplicidades que generan ineficacia y despilfarro. La triste conclusión es que las reformas van retrasadas, cuando España está quedándose rezagada en la salida de la crisis.

Google rompe el statu quo móvil

La noticia de que Google ultima su propio móvil para competir con Apple, Nokia y RIM en el mercado de *smartphones* ha encendido las alarmas en las sedes de los principales fabricantes de terminales. Más de uno puede recordar ahora aquel dicho del peligro de poner al zorro a guardar del gallinero. Y es que empresas como Samsung, LG y HTC han lanzado en los últimos meses móviles con el sistema operativo Android, de la propia Google. Incluso algunas, como Motorola, han decidido asentar toda su estrategia en la plataforma promovida por el gigante de internet, abandonando otras alternativas como Symbian (Nokia) y Windows Mobile (Microsoft).

La amenaza de Google en este mercado es seria, dada la fortaleza de su marca. Aunque la empresa nunca antes ha vendido hardware, es uno de los principales fabricantes de servidores para consumo propio. Ahora quiere hacer valer su fuerza en el muy concurrido mundo del móvil. Habrá que ver si le funciona la estrategia de vender el terminal directamente a través de internet –y libre de operadora– en Europa. Y también la respuesta de los fabricantes tradicionales, que de la noche a la mañana han visto cómo uno de sus principales socios se ha convertido en un competidor. Igualmente habrá que estar atentos a Microsoft. ¿Seguirá los pasos de Google?

Combatir la morosidad en la realidad cotidiana

PERE J. BRACHFIELD
DIRECTOR DEL CENTRO DE ESTUDIOS DE MOROSOLOGÍA DE EAE BUSINESS SCHOOL

El otorgamiento de la medalla de oro al país donde existe mayor morosidad en el pago a proveedores no es una cuestión que haya conseguido un consenso pacífico. Algunas fuentes consideran a Grecia la ganadora, otras a Portugal o también a España. Tal y como se desprende de un estudio de las aseguradoras Crédito y Caución y Grupo Atradius, España con 75 días de media, es el Estado en el que los plazos de pago concedidos a clientes son los más dilatados del mundo. Sin embargo estos plazos no se cumplen, ya que los retrasos llegan a superar los 30 días, de modo que los plazos de pago superan los 100 días de media. La UE considera que el periodo normal para pagar a un proveedor debe ser de 30 días y sólo en casos excepcionales puede llegar a los 60. En apoyo de esta afirmación tenemos la Directiva 2000/35 de la Eurocámara de lucha contra la morosidad.

Con las restricciones de liquidez y el mayor rigor de las entidades financieras a la hora de otorgar créditos, las estadísticas de los últimos meses revelan un vertiginoso aumento de los impagos empresariales. La perspectiva para el año 2010 es que los impagos empresariales van a continuar aumentando. Según la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad, los retrasos en los cobros son responsables del cierre de 20.000 empresas cada mes y hay casi dos millones y medio de negocios en peligro de desaparición.

Dentro del paquete de medidas presentado por el Gobierno en la Ley de Economía Sostenible, figura el recorte de los plazos de pago interempresariales a 60 días y los de las Administraciones a 30 en 2013. La limitación a 60 días para la liquidación de facturas a pymes y autónomos es una medida muy loable, reclamada por la mayoría de patronales españolas, ya que los costes financieros de mantener una cuenta por cobrar en los balances durante ciento y pico días es una sangría para las cuentas de resultados.

No obstante, es necesario implementar de forma paralela unos mecanismos coercitivos prácticos que obliguen a los morosos a cumplir con la futura ley. De nada servirá implantar un plazo de pago obligatorio a 60 días, si luego los deudores incumplen impunemente esta disposición. La citada Directiva 2000/35 establece dos puntos clave para combatir la morosidad: por un lado, en todos los Estados de la UE debe existir la posibilidad real de que los acreedores cobren intereses de demora a unas tasas de interés que hagan más oneroso a los morosos tener deudas con los proveedores que con entidades bancarias. Por otro, en todos los Estados de la UE deben existir procedimientos legales rápidos y resolutivos para cobrar deudas mediante procesos judiciales ágiles y poco costosos que duren como máximo 90 días desde la interposición de la demanda. A mi modo de ver, el Estado debe garantizar estos dos derechos a los acreedores para que las medidas de lucha contra la morosidad tengan una eficacia en el día a día.

Asimismo sería conveniente la creación de un organismo oficial que tutele la aplicación de la Ley contra la morosidad en España y evite los abusos por parte de los compradores que posean poder para imponer sus condiciones leoninas en las negociaciones con las pymes.

> “La perspectiva para el año 2010 es que los impagos empresariales van a seguir aumentando”

Otra medida que debería regularse de forma más explícita es la capacidad de actuación de las patronales y de las organizaciones empresariales para actuar en nombre de sus asociados cuando éstos sufren abusos en las condiciones de pago. La legislación debería instrumentar los mecanismos para que las asociaciones patronales puedan salir en defensa de los empresarios, de modo que la sindicación de acciones de reclamación impida las posibles represalias comerciales ante quienes reclaman sus justos derechos.

Finalmente se debería modificar la legislación sobre el IVA para permitir que las empresas, y en particular los pequeños negocios, puedan aplazar el pago del IVA hasta el cobro real de las facturas en las que se devengue el impuesto y además modificar el art. 12.2 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades que obliga a esperar 6 meses desde el fallido para admitir como gasto deducible en el impuesto sobre sociedades la dotación de la correspondiente provisión por insolvencias.

CincoDías

Director Jorge Rivera
Subdirectores José Antonio Vega y Juan José Morodo
Redactores Jefes Fernando Sanz (Especiales), Ángeles Gonzalo (Finanzas), Rafaela Perea (Diseño), Nuño Rodrigo (Mercados-5D)

Secciones Cecilia Castelló y Ana Perona (Empresas), Carmen Monforte (Energía), Antonio Ruiz del Árbol (Telecomunicaciones), Marimar Jiménez (Cinco Red), Arantxa Corella (Buen Gobierno), Bernardo Díaz (Economía), Natalia Sanmartin (Vida Profesional), Juan Ferrari (Opinión), Miguel Rodríguez (Mercados-5D), Federico Castaño (Política), Paz Álvarez (Empleo y Directivos), Kirru Artea (País Vasco) y Óscar Laguarda (Infografía)
Corresponsales Ana B. Nieto (Nueva York) y Bernardo de Miguel (Bruselas)
Director Cincodías.com Jorge Chamizo. **Jefe de sección** Alfredo García

Gerente María Frías
Adjunta a Gerencia Marta Moldes
Operaciones José Luis Gómez
Producción Ángel Martín **Distribución** Mónica Roldán **Marketing** Eduardo Díaz
Suscripciones Alberto Alcantarilla **Sistemas** Javier Álvarez

Depósito legal: M-7603-1978. Difusión controlada
Edita Estructura, Grupo de Estudios Económicos, S.A. Miguel Yuste, 42. 28037. Madrid. Teléfono 915 386 100.