

La xifra anual d'impagats supera el bilió de pessetes

Morosos, un negoci molt viu

Cobrar deutes és una professió particular. De la disfressa al mètode expeditiu, passant pel detectiu privat, són moltes les vies per aconseguir liquidar els impagats. Els buits legislatius i la falta de professionalitat són els assumptes pendents d'un sector en creixement.

Diu que pagant Sant Pere canta, però cada vegada més sovint empresaris i particulars s'endeuten més i arriba un moment que tenen dificultats per a pagar el deute. Un morós és aquella persona o entitat jurídic-social que retarda el pagament dels seus deutes.

Traduir aquest concepte a xifres és imprecís. Segons xifres fetes públiques per l'Institut Nacional d'Estadística, el 1987 es van protestar a l'estat espanyol 1.380.615 lletres, per un import total de 286.464 milions de pessetes. El País Valencià aportava a aquesta particular llista 34.896 milions de pessetes, Catalunya 34.543 i Balears 12.001. Quant als xecs o talons bancaris protestats, la quantia ascendia als 17.660 milions de pessetes, dels quals 2.737 milions corresponien al País Valencià, 2.354 a Catalunya i 244 a Balears. Queda, finalment, la partida que agrupa altres efectes, com lliurances, vals, pagarés i altres, amb un volum de 34.490 milions de pessetes, dels quals 309 estan localitzats a Catalunya, 23 al País Valencià mentre que a Balears no es disposa de xifres. En total, la *xifra oficial* d'impagats se situa en 338.614 milions de pessetes, si bé des de les agències de cobrament es calcula que la *xifra real* supera el bilió de pessetes.

A LA RECERCA DEL MORÓS PERDUT

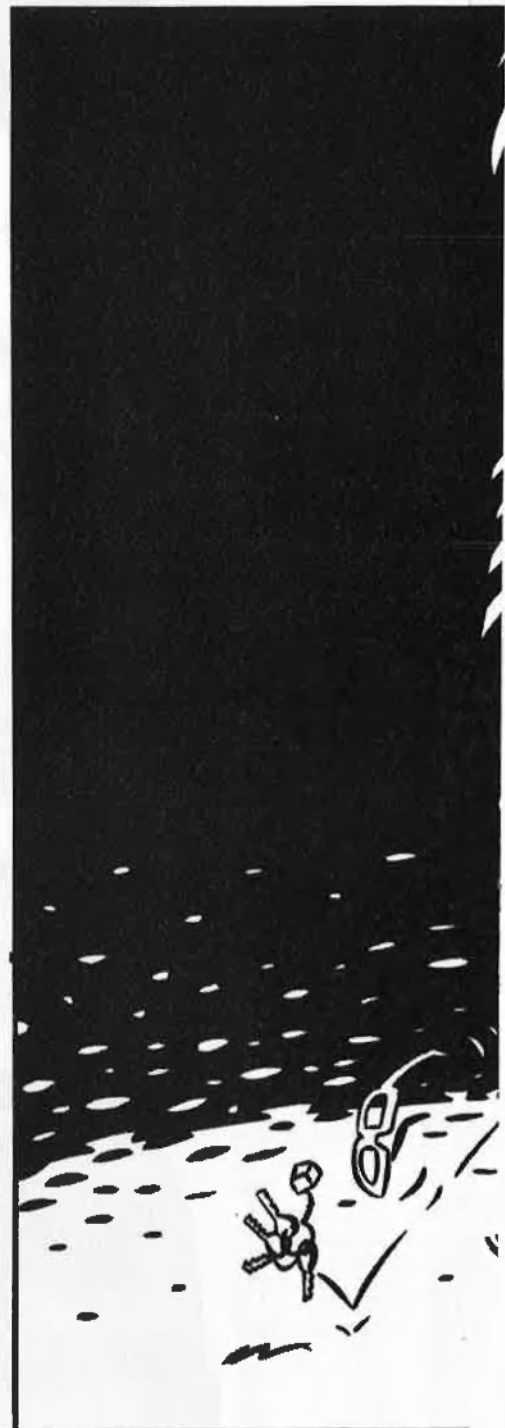
Amb aquest volum de morositat no és estrany que els darrers anys hagen aparegut nombroses empreses dedicades a cobrar deutes per compte d'altres. Aquestes agències de cobrament fan servir diferents mètodes per tal de fer efectiu el pagament i segons això es podria establir una tipologia que distingiria tres grups. En el primer hi hauria les que anuncien que utilitzen mètodes expeditius; en el segon, les que intenten arribar

a algun tipus d'acord amb el deutor i, finalment, les que mitjançant disfresses volen posar en evidència davant de tothom aquell a qui es disposen a visitar. En total, aproximadament 300 empreses de cobrament de morosos a tot l'estat.

Clar, la cosa, però no és tan senzilla, perquè el morós, per tal d'evitar que li reclamin el deute, recorre a tot tipus d'estrategema per fer-se fonedís i moltes vegades els cobradors del deute han de fer d'aficionats a detectiu privat per poder-lo localitzar, controlar els seus horaris, la seva solvència, les propietats que té, conèixer els seus hàbits i saber quan i com pot trobar-lo, posar-se en contacte amb ell, recordar-li que té un saldo pendent i intentar arribar a un pacte.

La majoria de les agències de cobrament prefereixen tenir com a clients empreses perquè que són les qui tenen un major nombre d'impagats i el volum de negoci és més gran. A més, un client particular acostuma a dur a una agència temes molt més conflictius amb els quals barregen temes personals més que comercials. A més, sol passar que, quan un particular té un cobrament pendent amb algú, abans de passar el cas a una agència, ja ha exhaurit totes les possibilitats, inclús, si cal, amb mètodes violents.

Però si bé hi ha diversitat en el tipus d'agències de cobrament, també hi ha diferents tipus de morós. Hi ha el que irremediablement s'ha hagut d'endeutar, el que s'ha trobat de sobte amb un deute, hi ha el cas en què és el morós qui reclama al demandant pel fet que l'objecte del contracte no està en condicions i per això ell no paga, hi ha el qui ha d'acabar el declivi o tancament d'un negoci i, finalment, hi ha el que és morós amb traïdoria. **Germán Artaud**, directiu d'El **Cobrador del Frac**, traça el perfil del morós particular: "És baró, de mitjana edat, al voltant dels 40 anys, de profes-



sió liberal, fadrí o divorciat". I també apareixen sectors empresarials més reticents a l'hora de pagar: calcer, conserves, tèxtil, hostaleria, paperer, alimentari i químic.

Per plantar cara a aquests darrers, diversos empresaris de sectors afectats per la morositat reincident s'han associat per prendre les mesures pertinents. I és que, de fet, no hi ha tants morosos com sembla però sí que és freqüent que una empresa d'un sector passi un informe de morositat a una agència i que aquesta ja

el tingui *fixtat* perquè una altra empresa del mateix sector els hagi passat un informe anterior. En aquests casos, doncs, les agències de cobrament tenen cert avantatge, tal i com explica **Carles Garcia**, gerent de l'agència **Gescobro**, donat que "ja saps on localitzar-lo, saps si compleix els pactes de pagament establerts, quan el vas a veure et recorda i això fa que arribis a un acord d'una manera més favorable". Entre les empreses que sovint tenen problemes amb morosos hi ha des de les multinacionals Sch-

weppes o **Gillette** fins a **Flamagas**, **Casademont**, **Industrial Bolsera** o **Oscar Mayer**.

Aquests acord s'estableixen entre el morós i el cobrador per tal de fer possible el pagament del deute, ja sigui de manera fraccionada o amb altres condicions determinades. Ara bé, tal i com explica C.Garcia, "es pot pactar molt millor amb persones físiques que amb persones jurídiques", perquè en el cas del propietari d'un negoci o d'un particular, qualsevol bé o propietat que tingui al seu nom està afectada pel deute i, per tant, és susceptible de ser embargat.

En el cas d'empreses i societats que han tancat, tot i mantenir deutes, i han desaparegut, és qüestió d'anar al registre mercantil, identificar qui en són els administradors, les persones que legalment són responsables de la situació, i a partir d'aquí començar les gestions per intentar fer efectiu el pagament. "Però, lamentablement, en molts casos aquests assumptes no es poden cobrar perquè es tracta de societats que són totalment insolvents", puntualitza C. Garcia.

L'ENTREBANC LEGISLATIU

Pel que fa als resultats obtinguts per part de les agències de cobrament, el percentatge d'expedients resolts se situa entre un 50% en el cas de Gescobro fins a un 75% en el cas de l'agència de cobrament d'impagats Archer and Julien, per exemple. Ara bé, tal i com indica Miguel Angel Costa, apoderat d'A&J, "un expedient resolt no vol dir que s'hagi cobrat, però sí que almenys has pactat una solució, ja sigui pagant a terminis o bé retornant el gènere que se li ha servit". Hi ha expedients, però, que no es poden resoldre i llavors el creditor pot optar per *arxivar* el cas i, en el millor dels casos, gaudir dels avantatges fiscals que això li pot comportar, o bé té l'oportunitat de portar el cas als tribunals. Llavors haurà d'esperar a que l'engranatge judicial iniciï el seu procés.

La majoria de les agències prefereixen solucionar els temes per via extrajudicial ja que "la justícia és cara, lenta i, a més a més, de resultats incerts", afirma Carles Garcia. Però, a banda és que hi ha una sèrie de buits legals o de lleis que s'han quedat obsoletes i que encara dificulten més la resolució dels casos per via judicial.

És el cas, per exemple, de la llei que regula els casos de suspensió de paga-



Una associació amb noves expectatives

L'Associació Nacional de Professionals en la Recuperació de Crèdits, ANPREC, fundada fa poc més de mig any, està formada per sis agències de les prop de 300 que hi ha arreu de l'estat. D'aquestes, tres són de Barcelona i la resta són de Figueres, Bilbao i Madrid. Actualment, però, ANPREC està en fase d'ampliació, "sempre que les agències que entrin a formar part de l'Associació tinguin serietat professional avalada per una sèrie de firmes, que no utilitzin cap mena de mètodes expeditius i que porti cert temps en el ram", afegeix Jordi Bonal.

Llevat d'Itàlia i Portugal, a la resta de països d'Europa hi ha una o més associacions d'agències de cobrament. Precisament ara, en el II Simposi d'Oficines de Cobrament i Informes Comercials, organitzat per l'Associació Nacional de Gabinetes de Recobriment (ANGR), presidida per Gerard Gorrias, que se celebrarà els dies 21 i 22 de juny a França, s'estudiarà la possibilitat de constituir una associació internacional que agrupi les diferents associacions que hi ha arreu d'Europa i els Estats Units.



Jordi Bonal, president d'Anprec (Foto cedida per Hora Nova).

ments d'una empresa. Aquesta llei, a banda de ser una llei provisional del 1922, és un atzucat, tal i com indica **Albert Navarro**, gerent de l'agència **Cre-morga**, perquè "avui per avui, les úniques societats de les quals responen els socis amb els seus béns en cas de suspensió de pagaments són les regulars col·lectives, que són les menys, però en el cas de les societats andònimes o les limitades això no succeeix".

En un altre sentit, **Jordi Bonal**, president de l'Associació Nacional de Professionals en la Recuperació de Crèdits (ANPREC), diu que s'ha de modificar la llei per tal que "en el cas dels components d'una societat que té un deute, aquests no han de poder muntar cap altra societat si no han pagat abans el deute pendent, i en el cas dels particulars, si una persona no paga en els terminis fixats un crèdit, per exemple, no ha de poder comprar res més a crèdit. Però aquí passa justament al revés". A França mateix hi ha el Tribunal de Comerç, que actua en casos de conflictes empresarials i si un tema no es resol en un temps prudencial, llavors el Tribunal de Comerç, en el termini d'un mes o mes i mig, dicta

una sentència.

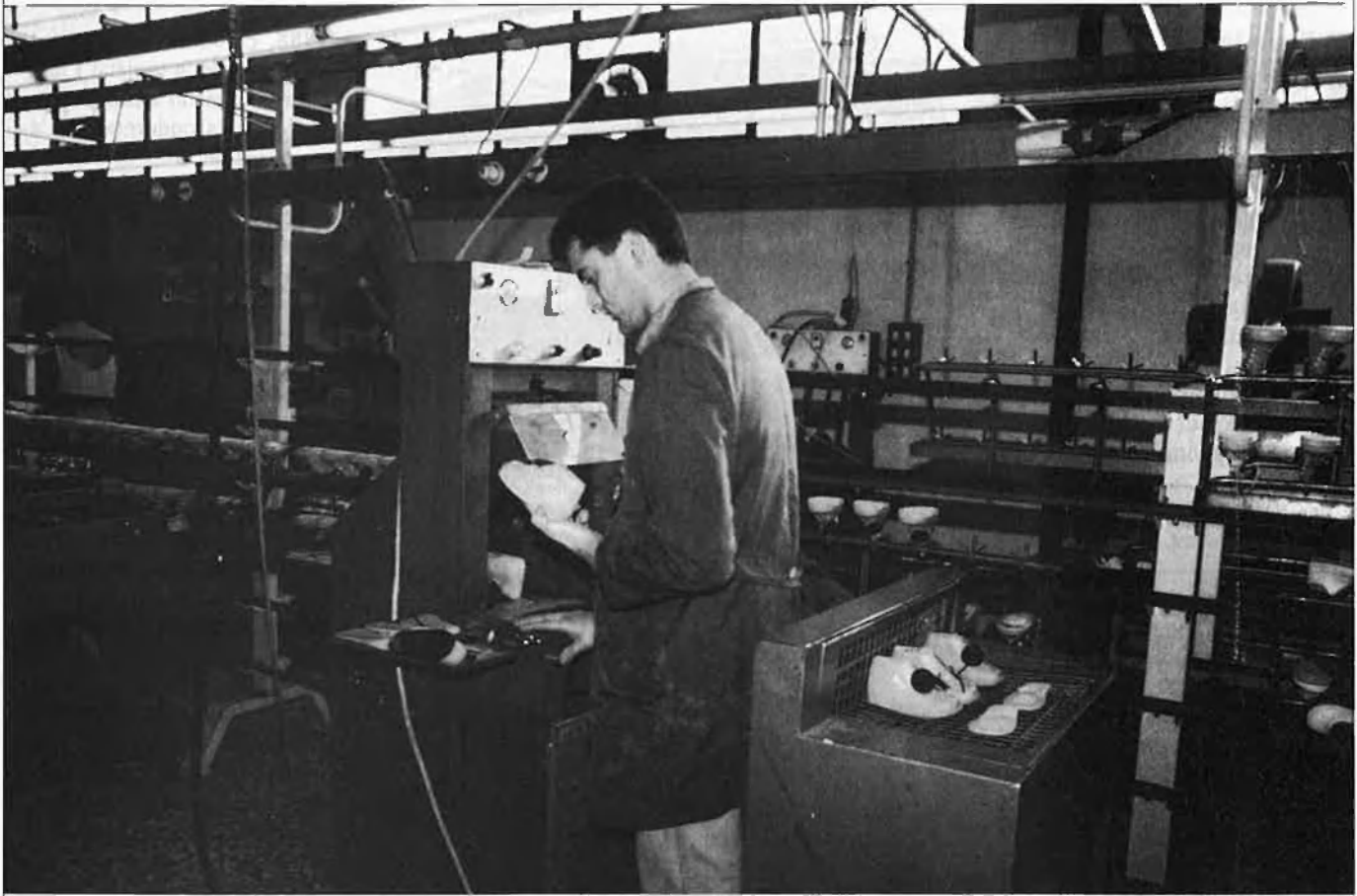
"NO TOTS SOM GÀNGSTERS"

Les agències de cobrament de morosos tenen cert descrèdit perquè bona part són empreses que utilitzen mètodes expeditius, coaccions i amenaces a l'hora de tractar amb el morós. Aquestes agències d'entrada pressionaràn i amenaçaran el morós, amenaçant-lo i llavors "és possible que la persona s'espanti i acabi pagant, però en aquests casos el que s'ha de fer és presentar una denúncia al jutjat de guàrdia", afirma el president d'ANPREC. "En tot cas, jo sempre dic que, a part que uns mètodes són legals i d'altres no ho són, crec que a la llarga nosaltres aconseguim molts més resultats per la via del contacte personal, la insistència, la pressió legal, que aquest altre tipus d'agències. El que està clar és que no totes les agències de cobrament anem en pla gàngster".

Ara bé, les mateixes agències que utilitzen mètodes anomenats expeditius es defensen al·legant que la paraula expeditiu vol dir que "serveix per a despatxar, enllestir ràpidament un afer, un negoci"

o bé "que fa el que cal fer amb eficàcia i rapidesa". En el cas de les agències que utilitzen com a mètode la disfressa, com és el cas d'**El Cobrador del Frac**, **La Pantera Rosa**, **Luis XV**, **El Cobrador Nocturno** i d'altres, Jordi Bonal considera que "per a un particular, l'evidència pot ser una manera que el deutor pagui, però si aquest cobrador es dirigeix a una empresa, no passarà de recepció". A més a més, l'ús d'una disfressa pot ser considerat com una coacció i la coacció està tipificada com a delictes en el Codi Penal.

Tot i així, les agències que utilitzen aquests mètodes són les primeres a afirmar que fan servir la disfressa en casos excepcionals. És el cas d'**El Cobrador del Frac**, una figura llançada el 1988 per l'empresa **Alore, SL**, i que ja ha aconseguit delegacions en 31 províncies. El cobrador actua una vegada un equip integrat per juristes, psicòlegs, investigadors comercials i detectius privats han analitzat el cas concret. L'eficàcia del mètode ha quedat contrastada amb la recent decisió de l'Associació d'Industrials del Calcer d'Elx (AICE) que, en assemblea celebrada el passat mes d'a-



El 20% d'operacions comercials del calcer presenta problemes de cobrament.

bril, va decidir contractar els serveis de l'empresa alacantina **Tefu SL**, que té en exclusiva l'explotació provincial d'**El cobrador del Frac**. AICE disposa d'una llista de més d'un miler de morosos i el volum d'impagats anual supera els 2.500 milions de pessetes, ja que un 20 % de les operacions comercials del sector presenten problemes de cobrament, de les quals entre el 8 i el 10% no es cobrarà mai.

Aquest fet no és exclusiu de l'estat espanyol ja que a França mateix, les agències *formals* s'han associat per tal d'acreditar la seva gestió. Una altra problemàtica amb què topen les agències és que n'hi ha moltes que una vegada han cobrat el deute no paguen al client i fugen amb els diners a la butxaca. Hi ha, també, la qüestió de l'efectivitat. Si bé a França les agències de cobrament es mouen al voltant de 85-90% d'efectivitat, a l'estat espanyol aquests percentatges són força més baixos entre altres coses perquè "ells treballen en temes sense cap gestió anterior i són recents i nosaltres solem treballar en temes que poden tenir dos i tres anys d'antiguitat" i això comporta, entre altres coses, que el cost

de gestió sigui també molt més alt a l'estat que a la resta d'Europa, conclou Jordi Bonal.

LES MESURES ECONÒMIQUES INCREMENTEN LA MOROSITAT

Segons el Butlletí d'Estadística del Banc d'Espanya, a 31 de desembre de l'any passat, la xifra corresponents als crèdits morosos de la banca privada arribava a 387'5 mil milions de pessetes, mentre que en les caixes d'estalvi la xifra corresponent era de 331'1 mil milions de pessetes. Segons fonts del Banc d'Espanya "encara és d'hora perquè les mesures econòmiques restrictives imposades pel govern es facin notar en aquest sentit, ja que, per exemple, l'any 87 aquestes xifres eren de 451'7 mil milions de pessetes en el cas dels crèdits morosos de la banca privada i de 231'2 mil milions de pessetes en el cas de les caixes d'estalvi".

Per contra, Carles Garcia, de Gescobro, pensa que "les mesures econòmiques han dut com a resultat un augment important en el nombre d'impagats". Així, en el mes de Març aquesta agència ha

rebut 1.500 expedients nous quan, en època normal, la mitjana és d'uns 300 expedients. I és que "en tancar l'any i l'exercici de les empreses, moltes s'han adonat que tenen expedients pendents de cobrament. Però si això vol dir, per un costat, més feina, també significa major dificultat a l'hora de cobrar".

Si bé hi ha alguna entitat financera que trameta els seus expedients a alguna agència de cobrament, la majoria de bancs i caixes tenen el seu propi departament jurídic, o bé la mateixa secció de crèdits de cada oficina és qui s'encarrega d'empaitar el deutor. Quan un client d'una entitat financera deixa de pagar un crèdit o un préstec, es comença per enviar-li un parell de cartes de reclamació, es realitzen trucades telefòniques o, fins i tot, se'l va a veure particularment, en funció de la quantia del deute o del client que es tracti. Si no es pot solucionar per via amistosa, llavors l'entitat financera porta el cas als tribunals, els quals s'encarregaran d'estudiar l'expedient i dictar la sentència corresponent.

Silvia Monfort
i Albert Vicent