

“Balzac, Dumas, Molière... eren morosos”

Què és un morosòleg?

—És un neologisme que em vaig inventar fa uns quants anys, el vaig registrar en propietat intel·lectual i el vaig convertir en marca comercial. Jo sóc professor de l'Escola d'Administració d'Empresa de Barcelona —que ara és l'EAE-Business School. Fa vuit anys vaig demanar la possibilitat de crear un departament de morositat i hi vam posar el nom de Centre d'Estudis de Morosologia, que és un altre neologisme que també vaig patentar. Vaig pensar que si hi havia sociòlegs, politòlegs i fins i tot tintinòlegs, per què no havia d'haver-hi morosòlegs?

—M'imagina que amb els índexs de morositat que hi ha avui dia, els qui es dediquen a açò de la morositat es deuen fer rics...

—Particularment, de feina en tinc molta, tot i que guanyar, guanyava més fa quatre anys. Ara tinc més feina i no guanyo tant perquè els clients demanen que abaixis els honoraris i les tarifes.

—No em digueu que teniu clients que no us paguen precisament a vós, que sou morosòleg...

—No, jo predico amb l'exemple. Abans de treballar amb un client, investigo si és solvent, si té uns certs principis... Si no, no hi treballo.

—Així doncs, amb els vostres clients no heu hagut d'aplicar els propis mètodes?

—He tingut algun client a qui li ha costat de pagar i l'he hagut d'acuitar, però d'una manera molt diplomàtica. Això no m'havia passat mai fins ara.

—No sou dels qui envia el cobrador del frac, en aquestes situacions...

—No, no. Jo sóc vice-president de l'Associació Espanyola Professional de Gestors de Cobraments. Som advocats, economistes... contraris a aquesta metodologia i prediquem que una persona que es dediqui a la gestió de

Pere J. Brachfield
(Caracas, 1958)
és 'morosòleg',
és a dir, un gestor
professional
de cobraments.

Aquest català d'adopció
ens parla del seu ofici
i de les conseqüències
que té per a l'economia
la falta de liquiditat
a les empreses.

cobraments ha d'estar col·legiat en alguna associació professional, ha de tenir uns principis ètics, ...

—Si no m'equivoque, d'homes disfressats de pantera rosa o de cobradores de frac que persegueixen morosos només n'hi ha a l'estat espanyol i a Veneçuela...

—A Veneçuela n'hi ha un que s'anomena Doctor Diablo, que va vestit de dimoni. En el cas d'Espanya hi ha un forat legal pel qual no és expressament prohibit que la gent vagi disfressada pel carrer. Però en alguns altres països hi ha una norma per la qual el recobriment extrajudicial és prohibit. L'assetjament, la vexació, la humiliació... són completament prohibits.

—A Vic fins i tot s'han inventat una mena de cobrador del frac a la catalana...

—Sí, però caldria demanar-se si encara hi és, perquè moltes d'aquestes empreses són flor d'un dia. Fan molt de rebombori, busquen una disfressa cridanera i, passats uns mesos, desapareixen.



EL TEMPS

—Creieu que la pervivència d'una figura com la del cobrador del frac és símptoma que les lleis fallen quant al cobrament d'impagats?

—Els responsables d'aquestes empreses m'ho han dit més d'una vegada: “Nosaltres existim perquè no hi ha una solució legal als problemes de cobrament. Si les vies legals funcionessin, a nosaltres no ens caldria existir.”

—Hi ha desprotecció, doncs, amb relació a la morositat?

—Per al creditor, sempre. Hi ha un principi general del dret, que en llatí es diu *favor debitoris*, pel qual la justícia ha d'actuar sempre en favor del deutor i no del creditor. Si bé això ara ha millorat una miqueta, fins fa una vintena d'anys la justícia sempre provava de protegir els drets del deutor i no del creditor.

—La morositat s'ha convertit, aquests darrers tres anys, en un problema greu per a les famílies, les empreses i l'administració. És un problema endèmic o és estructural?



—Totes dues coses. A Espanya sempre s'ha pagat molt més tard que no a Europa. Ara s'hi afegeix el problema que les empreses no tenen diners i no poden pagar. Aquí s'acostuma a pagar a 90 dies. I a Europa, amb aquests terminis, no et compraria ningú, perquè el termini de pagament són 30 dies. Aquesta diferència ens resta competitivitat respecte a les empreses foranes.

—Hi ha res de cultural en els alts índexs de morositat?

—La paraula *morositat* té diverses accepcions. Hi ha morositat en el sentit d'allò que diu la directiva europea, és a dir, que quan el client no paga el dia del venciment, diu que pagarà a 180 dies com a cosa habitual. És simplement que t'imposen terminis de pagament que són molt llargs.

La gent, quan diu *morositat*, pensa en el típic morós, el penques, el que no paga mai... Aquesta és una altra mena de morositat.

—Què diu la llei sobre aquestes qüestions?

—La nova llei espanyola ha deixat una cosa molt clara: que el termini de pagament entre empreses ha de ser, l'any 2013, de 60 dies. Actualment el termini màxim són 85 dies. A més, a partir del 2013, els dies es comptaran a partir del lliurament de la mercaderia, no des que envies la factura. La situació encara és pitjor en el cas de les administracions públiques, que paguen a 150 dies.

—Penseu que en serem capaços, d'adaptar-nos als nous terminis?

—Dins la UE hem de seguir les normes financeres europees, que són ben clares: el pagament entre empreses a Europa s'ha de fer a 30 dies i excepcionalment a 60.

—Al nostre país, qui és el rei de la morositat: empreses, famílies o empreses privades?

—En dies de pagament, l'administració, perquè hi ha administracions que paguen a 1000 dies.

—En quina mesura el retard de les administracions crea una reacció en cadena?

—La reacció en cadena és important, però els retards en els pagaments de l'administració no justifiquen la morositat de l'empresa privada. Si ets empresari, la primera cosa que has de fer és tenir prou diners per a poder invertir un capital. Però no pot ser fer negocis amb els diners dels altres, com ha fet Espanya. Igualment hi ha balanços d'empreses que no saps per on agafar-los. Les empreses han de tenir un fons de maniobra per a encarar el seu negoci i no carregar el mort a subcontractistes i proveïdors. El problema de moltes empreses que paguen tard és que no estan prou capitalitzades.

El problema ara és que el temps se'ns ha tirat al damunt. En principi, a partir del 1995 els terminis de pagament a Europa s'havien de situar en 30 dies. Com que no en van fer cas, el 2000 la Unió Europea va emetre una directiva que estipulava que el període de pagaments havia de ser de 30 dies. I Espanya no en va fer ni cas perquè l'economia anava bé. Ara és molt mal moment per a aplicar aquests terminis. S'ha de planificar a llarg termini i no a curt com hem fet aquí.

—Fins a quin punt la morositat és la causant de la destrucció d'empreses?

—La morositat porta a una manca de tresoreria i això motiva el tancament de l'empresa. En l'origen de més de la meitat dels tancaments que es produeixen hi ha la morositat. És clar, el problema és que també hi ha una baixada de vendes, de finançament, perquè els bancs ja no et financen l'actiu circulant... Tot el conjunt és un còctel letal.

—I qui és més morós, la petita empresa o la gran empresa?

—Si parlem de la puntualitat del pagament, és més complidora la petita empresa, en part perquè no té força negociadora. Un lampista potser ha de pagar el material a 30 dies, però una empresa gran potser paga el mateix material a 120 dies.

—Imagineu-vos que sóc una autònoma i que un client no em paga. Com a morosòleg, què em recomanaríeu de fer?

—Primer de tot, prevenció. La primera cosa que hem de fer és evitar un client que no sigui bon pagador. I per a saber si és bon pagador o no, amb un informe que costa entre 30 i

“Les petites empreses paguen més puntualment que no les grans”

40 euros, en tindríem prou. D'aquesta manera ja podeu descartar el 90% dels morosos.

També és molt important de documentar el deute, és a dir, que et signi la factura, de manera que tinguis algun lloc on et puguis agafar. Encara és millor si pots fer que et signi les lletres de canvi de tota la vida per aconseguir el pagament a terminis. I si no et paga, tens un judici molt executiu, pel qual al cap de 30 dies li fan un embargament preventiu. En un plet ordinari pots trigar fins a dos anys a tenir sentència. En tot cas, és bo tenir-ho tot ben documentat per a demostrar que un client t'ha encarregat una feina o un servei. És la tàctica típica dels morosos professionals...

—Què és un morós professional?

—Normalment són homes entre 35 i 70 anys que aparenten ser gent solvent amb empreses habitualment dedicades a la intermediació. Van ben vestits, amb bons complements i cotxes, viuen de lloguer en zones bones de la ciutat. Treballen en una zona i, quan ja la tenen prou explotada, se'n van.

—I com s'ho fan?

—Quan són joves cometen la in-



experiència de posar les coses al seu nom. Després, quan ja tenen una mica més d'experiència, compren una societat limitada i actuen a través d'aquesta societat. I quan ja l'han cremat, se'n fa un altra. A la presó no hi pots anar per deutes, i demostrar una estafa és molt difícil.

—He llegit que en la història hi ha hagut morosos famosos. Me'n podeu dir algun?

—Balzac, Dumas i Molière, per exemple, eren morosos. Tenien negocis, demanaven préstecs... Per això eren autors que havien d'escriure tant, perquè els creditors els assetjaven. En aquella època, a més, podies anar a la presó. Oscar Wilde també ho era. De fet, diuen que quan es va morir va fer una broma: “Em moro per damunt de les meues possibilitats.” Ah, i cal no oblidar que si tenim el *Quixot* és perquè Cervantes va ser empresonat per deutes a Sevilla...

—Com?

—Cervantes era recaptador d'impostos a les províncies d'Andalusia. Va deixar en un banc de Sevilla uns dipòsits dels impostos que havia cobrat. El banc va fer fallida i no va poder pagar a la hisenda reial els impostos recaptats. I en aquella època, com que no hi havia presumpció d'innocència, el van tancar a la presó i després es va investigar què havia passat. Allí va ser on va començar a escriure el *Quixot*.

Fins i tot hi ha un gos, el gos dòberman, que és producte d'una colla d'encreuaments d'un tal Doberman, que era cobrador de morosos i volia un gos que el protegís. Així va sorgir el gos dòberman.

Violeta Tena

Breus

València deixa de ser la seu social d'Iberdrola Renovables

L'única empresa amb seu a València que cotitza a l'Ibex-35 abandona la ciutat. Iberdrola va anunciar la setmana passada que té intenció d'absorbir Iberdrola Renovables, empresa controlada per la matriu que presideix Ignacio Sánchez Galán, però fins ara amb forma jurídica pròpia. Això voldrà dir que València deixarà de constar com a seu social de la firma, que es on es paguen els impostos. L'operació, que s'haurà consolidat el mes de juny, té l'objectiu de donar valor als actius de l'empresa d'energia verda “no reconeguts pels mercats des que eixí a la borsa”.

La indústria de la moto es desmunta: ara se'n va Derbi

El grup italià Piaggio ha decidit de traslladar la producció de motocicletes de la fàbrica de Derbi a Martorelles cap a unes altres plantes italianes. El trasllat de producció farà desaparèixer més de 200 llocs de feina directes, i implicarà un greu perjudici per a una indústria auxiliar de la moto catalana ja molt tocada. El grup justifica la decisió en la voluntat de “racionalitzar la producció a Europa” i garantir més eficiència i productivitat de les operacions del grup. Aquest tancament s'afegeix al que anuncià fa poc Yamaha, un altre fabricant de motos amb planta a



El tancament de la planta catalana farà perdre 200 llocs de feina directes.

Catalunya. En aquest cas, el tancament deixa 388 treballadors sense feina. I si els uns se'n van, els altres miren de continuar al preu que sigui. Ossa lluita des de Girona per a mantenir la producció cent per cent catalana.