

# Esquivar la morositat a l'empresa en temps de crisi

ESTUDIAR EL CLIENT, ADOPTAR MESURES PREVENTIVES I SER EXTREMADAMENT PRUDENT SÓN ALGUNES DE LES MESURES QUE ACONSELLEN ELS EXPERTS DAVANT EL REPUNT DELS IMPAGATS

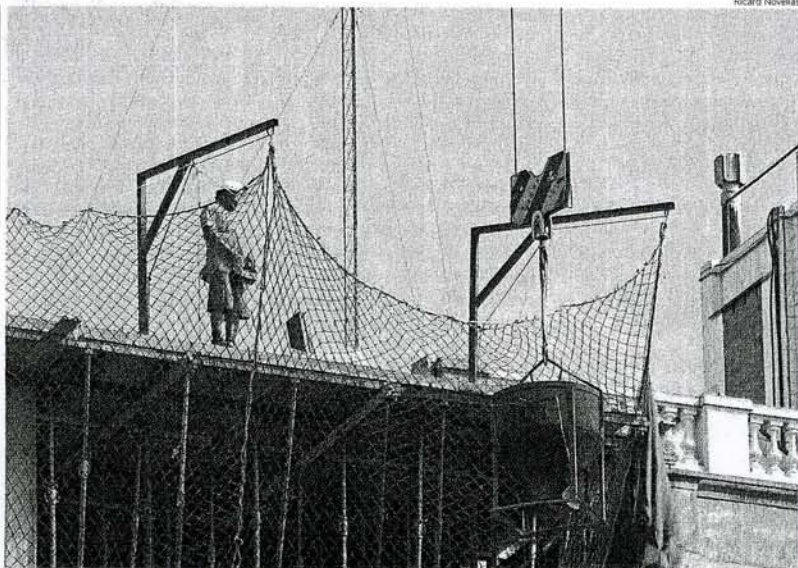
ORIOL RIBET  
BARCELONA

Es dona la circumstància que, a l'Estat espanyol, la morositat intencionada (no voler pagar sense cap justificació) és de les més altes d'Europa. Segons els estudis de la Unió Europea, aquest tipus de morositat representa un 62% de la morositat total, 27 punts per sobre de la mitjana de la UE; a l'altre extrem, Suècia té una morositat intencionada de només el 26%.

Són dades que, per a l'expert Pere Brachfield, que acaba de publicar un llibre sobre aquest fenomen, indiquen que les empreses han d'extremar les precaucions amb els seus clients amb vista als pròxims mesos, perquè «les empreses ens diuen que la morositat està augmentant i és possible que ho faci més pròximament». Per a Brachfield, el sector de la construcció, en plena desacceleració, pot ser un dels que més acusin aquest fenomen, ja que els darrers anys han proliferat petites empreses que ara es poden trobar amb dificultats.

**FINANÇAMENT IL·LÍCIT.** Segons Brachfield, el que fan les empreses que incorren en la morositat intencionada és finançar-se a compte d'altri, a compte del proveïdor. En no pagar per la mercaderia o pel servei que reben, aconseguixen (en cas que reuenguin la mercaderia o la transformin en altres productes) una liquiditat que els serveix per continuar funcionant. Segons Brachfield, aquest fenomen augmenta perquè, «els darrers anys, moltes empreses, sobretot constructores, esperaven a cobrar abans de pagar el proveïdor; si la cadena es trenca, llavors deixen de pagar».

Per al director financer d'Infirma D&B, David González, una de les claus per enfrontar-se amb aquesta realitat és «mirar d'anticipar-se als problemes d'impagament abans que sigui massa tard». Un dels aspectes clau és disposar d'informació fidedigna de les empreses amb les quals es tenen tractes: «Pitjor que no estar informat és estar mal informat o no disposar d'informació actualitzada». Pere Brachfield coincideix



Ricard Novellas

CONSTRUCCIÓ. Aquest sector és un dels que poden experimentar un repunt de la morositat els pròxims mesos

## La xifra

**62%**

És el percentatge de la morositat a les empreses que és atribuïble a la intencionalitat de l'empresa deutora, que, en demorar els pagaments, obté liquiditat.

## La frase

«DISPOSAR D'INFORMACIÓ FIABLE SOBRE EL CLIENT ÉS CLAU PER PREVENIR»

**Pere Brachfield**

Expert en morositat

deix en el fet que «cal investigar el client i, per això, hi ha empreses que fan estudis». Un dels aspectes a tenir en compte és la solvència del client, si té o no un bon fons de maniobra. Però aquest no és ni de bon tros l'únic aspecte a tenir en compte, perquè fins i tot els clients solvents es poden negar a pagar. Brachfield esmenta alguns d'aquests aspectes: l'antiguitat de l'empresa, la preparació dels seus

directius o les darreres operacions que ha dut a terme.

A l'hora de prendre precaucions, les opcions són molt diverses. Una passa per obtenir una assegurança de crèdit, amb la qual cosa es traspasa el risc d'impagament a una asseguradora. En aquests casos, cal estudiar molt bé si el cost de la prima no s'acaba menjant els guanys de l'operació.

Els experts recomanen un altre bloc de mesures, aquestes de caràcter pràctic, per evitar problemes o per disposar d'instruments en cas que apareguin els impagats. Un contracte ben escrit, en què s'estipulin amb claredat els imports i les condicions de pagament; una documentació firmada conforme s'ha rebut la mercaderia; o fins i tot obtenir un pagaré quan es lliura el producte.

Amb tot, i pel que fa a les garanties de cobrament, Pere Brachfield assenyaia que un dels aspectes clau és la relació de confiança. «D'acord amb això, cal exigir un tipus de garanties o unes altres», destaca.

El que sí que sembla que és força clar és que cal evitar tant com es pugui les mesures de força. Segons el director financer d'Infirma

D&B, David González, «l'última solució ha de ser recórrer a les empreses de recobriment o a la via judicial».

Pere Brachfield assenyaia que a tot l'Estat espanyol hi ha unes 600 empreses que es dediquen a aquest tipus d'activitat, el recobriment d'impagats, i, segons assenyaia, «són empreses serioses, que en cap cas no s'han de confondre amb fenòmens com el del cobrador del frac, prohibit a tot Europa» i que, malgrat això, encara existeix a casa nostra. ■

## Nomenaments

**ALBERT GARCÍA PUJADAS**  
Director general de Multiplica



La consultora d'estratègia i màrqueting digital Multiplica ha incorporat com a soci i director general Albert García Pujadas, fins ara al capdavant de la firma Quin Team. La firma pretén amb aquest fitxatge reforçar la seva internacionalització.

**JORDI MING**  
Director de la consultora GEC



La firma de solucions d'e-learning GEC, que forma part del grup d'empreses de la Universitat Oberta de Catalunya, ha nomenat director de Negoci Jordi Ming, que ja formava part de la companyia.

**ALBERT ROSELL**  
Dir. de Serveis de Polymita Technologies



Albert Rosell s'ha incorporat a la firma de programari específic per a processos de negoci Polymita Technologies com a director de Serveis Professionals. Rosell prové de la firma britànica Taylor Hobson, en què era director per a Espanya i Portugal.

**CARLOS ALBERTO GARCÍA**  
Director d'Operacions d'Adecco



Carlos Alberto García ha estat nomenat director d'Operacions i Especialització d'Adecco per a les regions d'Andalusia, Canàries, Aragó, Navarra, País Basc, Galícia i Cantàbria. Fins ara era director de Vendes a tot l'Estat.

**Nuevo Saab Sport Hatch TTiD**  
Potencia y Ecología

Hay veces que con el mínimo consumo, se alcanza la máxima potencia

Saab Sport Hatch TTiD 130CV consumo ciclo medio 5,8 l/100km Emisiones de CO2 desde 154 a 182 g/km

Saab www.saab-spain.com