

“Portem 5.000 casos de persones arruïnades”



MERCÈ MIRALLES
mmiralles@lrp.cat

Jesús Rico és el director general de Repara tu Deuda, que és assessoria i despatx d'advocats, una barreja de perfils professionals, i que té com a objectiu treure particulars i famílies de la bancarrota, a través de la llei de la segona oportunitat, del 2015. Van ser pioners i porten un 83% dels casos presentats a l'Estat. A través de la seva actuació s'han cancel·lat uns 7 milions d'euros. Qui són els seus clients? Persones de tota mena: “No em puc fer càrrec de la hipoteca”, “tinc préstecs i no arribo a final de mes”, “vaig avalar el fill i ara el fill no paga”, “estic a l'atur, m'embargaran”... Rico ens rep a la seu central, a Sabadell. Acaben de publicar un llibre amb testimonis, *Segundas partes nunca fueron buenas* (Círculo Rojo, 2019).

Tot i les dades, encara genera certa incredulitat, això de la segona oportunitat.

Hi ha una ONG a la qual podem fer donacions, però quan ens plantegem que ens facilitin dades de persones amb casos en què podríem intervenir, no volen. No volen perquè desconfien. Desconfien de tot aquell que treballa en aquest entorn dels deutes.

Hi ha qui deu pensar que és com els productes de bellesa miraculosos: mentida. El cas és que la vida se'ns pot complicar molt i, d'un dia per l'altre, com aquell qui diu, ens podem trobar sense casa, sense feina, en un registre de morosos i sense perspectives que les coses puguin canviar.

Si compleixes un seguit de requisits hi ha situacions que es poden resoldre mitjançant la llei de la segona oportunitat. Als Estats Units, aquesta mena de lleis existeixen des de fa més de cent

El 2015 va entrar en vigor la llei de la segona oportunitat, com una sortida al sobreendeutament de particulars i famílies. Petits o grans, els deutes en l'economia familiar poden créixer fins a un punt de no retorn

anys. Si estàs en una via morta, perquè ja no pots pagar res, com pots aportar a la societat? La llei de segona oportunitat el que fa és posar el comptador a zero, perquè tu tornis a contribuir.

De fet, quan una persona entra en bancarrota, el més probable és que acabi en l'economia submergida.

Un dels objectius és, precisament, aturar l'activitat de l'economia submergida. Quan tens els comptes embargats, la nòmina, no pots fer res. Què fas? Et mous en un sistema paral·lel, en el qual tot és en negre, i això no contribueix al desenvolupament del país. Per tant, el que s'ha de fer és regularitzar tot el que es pugui, ordenar la situació en la mesura que es pugui. Si alguna cosa bona té aquesta llei és que posa ordre en situacions de bloqueig personal. Disney s'hi va acollir, per exemple.

Disney...

Sí, Disney. Es va arruïnar quan va comprar els drets d'*Alicia al país de les meravelles* i es va presentar davant del

jutge per explicar que no tenia res amb què poder fer front als deutes. Si no l'exoneraven, hauria de desaparèixer...

Desgraciadament, hi ha persones que opten per perdre la vida, literalment.

N'hi ha, de casos... Per això s'han de donar segones oportunitats. A Europa, la llei ja fa molts anys que es va implantar, fa més d'una dècada. Països com França i Alemanya tenen al voltant de 185.000-200.000 casos a l'any. Espanya va ser dels últims a aprovar la llei... És clar, la banca té molt de pes i el principal creditor són les entitats bancàries. Al final, quan un jutge condona un deute de 200.000 que devia al banc x, per exemple, el banc ho posa a l'apartat de pèrdues, i ja està.

Però si es tracta d'un préstec hipotecari, el banc tindrà el pis.

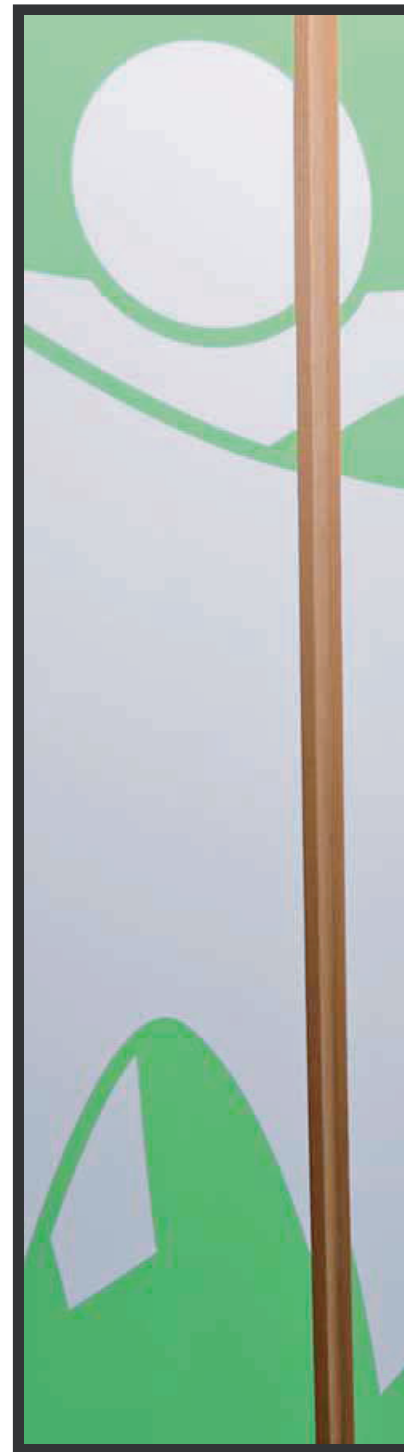
Potser sí, però amb la crisi, l'hipotètic pis ja no val el que valia abans.

De fet, el que valia abans tampoc era un preu ajustat a la realitat. En certa manera, i si és que es pot dir així, la llei de segona oportunitat fa pagar als que, en alguns casos, van generar el problema?

Hi ha de tot, però sí que és cert que si es veu que hi ha hagut bona fe de part de l'afectat, efectivament, es fa una certa justícia. Justícia perquè és una llei, no parlo de justícia en termes de bons i dolents. La llei pretén que el més feble tingui l'oportunitat de sortir-se'n.

Espanya ha estat dels últims països europeus a tenir llei de segona oportunitat, quan ja existia a Itàlia, França, Alemanya. Com és que és tan desconeguda aquesta llei?

En realitat, qui té interès que això funcioni? Nosaltres, com a empresa pio-



nera, tres mesos després que sortís la llei ja teníem casos entre mans. La majoria de despatxos d'advocats estan més ocupats amb casos relacionats amb les clàusules sòl, que donen més beneficis. Arriaga Asociados va passar de facturar mig milió d'euros a facturar-ne 50! I només porta casos de clàusules sòl! No hi ha interès... L'Estat, que té la banca al darrere, tampoc en té gaire... En definitiva, s'hauria de fomentar des dels estaments públics i, en realitat, si no fos complex muntar l'estructura per donar el servei... Perquè, com pots abordar els 5 milions de casos que hipotèticament hi ha a Espanya?

DE LA POLITÀCNICA ALS NEGOCIS

Jesús Rico és enginyer industrial, exalumne de la Universitat Politècnica de Catalunya. Va ampliar la seva formació en direcció d'empreses; també va fer un doctorat. Un dels seus càrrecs va ser a Ferrovial i de bracet d'aquesta empresa va acabar marxant amb la família per viure i treballar al Regne Unit durant un temps. Mentre conversem insisteix en el sentit comú i en com la societat ens empeny a consumir, per sobre de les nostres possibilitats. I com sense adonar-nos, gairebé ens podem trobar en una de les situacions més crítiques de la vida. La segona oportunitat ha de servir per canviar el rumb, diu. Si les solucions que vam escollir per resoldre certs problemes ens han dut a un carreró sense sortida, potser cal replantejar-se les solucions i també allò que considerem problema.

Cinc milions de persones que ara, avui, poden necessitar la llei de segona oportunitat?

Sí. Pots dir, no, no, que són 500.000. Tant és. Saps quants casos hi ha, ara? Estem parlant que cada any n'hi ha entre 6.000 i 7.000. Nosaltres tenim gairebé 5.000 casos. Hem arribat a encarregar-nos de més del 85% de casos que hi havia. Ara hi ha altres agents legals que també se n'estan fent càrrec.

En tot cas, tenen la majoria de casos. Sí.

Empresa, consultora, despatx d'advocats... Què són, exactament?


Som una barreja entre assessors i ad-

vocats. Pretenem ser una assessoria que acompanyi el client. Per exemple, hem aplicat la tecnologia, per digitalitzar el procediment i simplificar la recollida de dades, de manera que el formulari que l'administració dona perquè et puguis acollir, que és complicat i no s'entén, l'hem traduït amb paraules planeres. Així el client és capaç de fer-ho sol. I si no és el cas, l'ajudem, no hi ha problema. Aquest primer pas de treball per aplanar el camí, que pot durar tres o quatre mesos, té una base d'assessoria. S'ha de demanar documentació i verificar-la. Es prepara una acta per al notari. La clau és que es faci bé, a la primera, perquè

no s'encalli el procediment. Quan això marxa correctament, i el notari rep la documentació en ordre, s'assigna un mediador, que fa que creditors i deutor es trobin. Anem amb el nostre client i s'explica el cas al mediador, el qual intenta aconseguir un acord extrajudicial amb els creditors, amb un pla de pagaments. Quant pot pagar aquesta persona? Té un deute de 400.000 euros i en pot pagar 3.700. O pot pagar-ne 400 cada mes durant uns anys...

Segons el que cobri.

Sí, es mira què ingressa, què necessita per viure i es veu el que li queda. Pot-

Jesús Rico, a la seu de l'empresa, a Sabadell  JUANMA RAMOS

S LLEI
"Si es veu que hi ha hagut bona fe de part de l'afectat, efectivament, es fa una certa justícia. Es fa justícia perquè és una llei, no parlo de justícia en termes de bons i dolents. La llei pretén que el més feble tingui l'oportunitat de sortir-se'n"

ser li queden 300 euros i té un deute que l'obliga a pagar-ne 1.400 al mes. És impossible. Es mira si té alguna cosa de valor, se li explica que ho perdrà tot. Potser té una casa ja pagada... Si la casa es pot vendre i amb això pagar els deutes, no l'exoneraran. És un bé de què disposa, i ha d'actuar de bona fe.

I si no tens res?

Endavant, no hi tens res a perdre. Si tens una casa que val 10 i el teu deute és de 30... Les persones diuen que no, que la seva casa no, però en aquestes circumstàncies, la casa és com una pedra lligada al coll.

Com dèiem, es va al mediador.

Intentem arribar a un acord. El fet és que mai hem arribat a un acord amb els creditors. Perquè els estàs dient que en lloc de pagar-los el que els deus, pagaràs molt menys, i al llarg d'un període de temps.

I prefereixen anar al jutge i arriscar-se a quedar-se sense res?

Fins ara, sí. Diuen: "Anem al jutge, i posarem aquest deute a pèrdues, perquè en cas contrari, passarem anys arrossegant aquest tema i no ens interessa."

No els interessa...

El mediador constata que no hi ha acord i aleshores s'entra en el terreny de l'administració concursal, com una empresa. El jutge se'n fa càrrec, no hi ha judici. Es prepara un expedient per al jutge i aquest comprova que s'han fet les passes necessàries, que es compleixen els requisits, que no s'ha arribat a un acord i, si hi veu bona fe, exonerar. I lliura un document que és el BEPI (benefici d'exoneració del passiu insatisfet). Amb aquest document ja quedes net de tots els deutes. Ja no ets morós, ja no et poden embargar el compte...

Què senten aquestes persones, quan passa això?

Molta alegria. Ploren.

ECONOMIA

“Quan tens els comptes embargats, la nòmina, no pots fer res.

Et mous en un sistema paral·lel, en el qual tot és en negre, i això no contribueix al desenvolupament del país”

RECOMENÇAR

“El perfil més freqüent és el d'un home d'entre 35 i 40 anys, divorciat, separat, o solter.

Molts amb càrregues familiars. El que més els fa enrere és el fet de perdre els béns, l'habitatge, el cotxe. És començar de zero, sí, però sense deutes”

Tot i l'exoneració, durant un temps hauran de complir un seguit de requisits.

Durant cinc anys han de complir una sèrie de condicions. Si aconseguen remuntar, si reben una herència, o els toca la loteria, el document, el BEPI, s'estripa, i paguen el que devien. Si passats els cinc anys se segueix en la tònica de les persones normals, d'anar vivint, el deute queda definitivament condonat.

Per què han fet un llibre que recull testimonis?

De vegades, quan et truquen els clients, que estan desanimats, t'estàs una hora al telèfon, si cal. Necessiten que els escoltis. Per això pensem que hem de posar psicòlegs a la seva disposició. I els posarem. Ja vam ser els primers, ara el que volem és ser diferents. Treure un llibre és marcar una diferència. Que persones que estan en aquesta situació vegin altres casos. Els beneficis dels llibres els volem destinar a becar processos...

Becar. Toca el tema dels diners. Fer tot això, quedar lliure de deutes inasumibles, també té un preu. Què em costaria, sortir d'una situació així?

Depèn, és variable, i hi ha diferents tarifes. Es parteix de 150 euros, una quota. Quan quedes lliure dels deutes aquesta quota es pot assumir. Si algú té molta pressa i vol que tot de persones es dediquin al seu cas, aleshores, també ho podem fer, i serà més costós. El temps també afecta. Hi ha casos que triguen tres anys i n'hi ha que estan a punt en deu mesos. De mitjana, els procediments costen entre 3.200 i



Una cosa és certa, també, si mirem els patiments per arribar a final de mes. Diran que els diners no fan la felicitat, però ajuden. “Les persones necessitem un mínim per viure, però aquest mínim també és flexible. Tenim facilitat per apujar el llistó de les necessitats i dificultat per abaixar-lo.” El llibre que han publicat reflecteix la realitat quotidiana de milers de persones, condemnada en uns testimonis. Persones que han perdut la feina, emprenedors que van veure fracassar els seus negocis, familiars que s'han avalat entre ells... En Daniel i la seva parella, que s'endeuten per poder començar una vida junts. La Laura, una científica que perd la feina. En Nicolás, un home que munta una cafeteria que no prospera... Una frase d'un dels testimonis resumeix un pensament compartit: “Estàvem segurs que no hi hauria cap problema a demanar préstecs i després anar-los tornant a poc a poc.”

3.300 euros en total. En un procediment pot passar de tot i provocar que s'encalli, però com que tenim una casuística acumulada molt àmplia, podem sistematitzar el treball i guanyar en eficàcia i rapidesa.

I si el jutge no lliura dels deutes el seu client?

No ens ha passat mai, encara. Si no ho aconseguíssim, els retornaríem els diners. No ha passat, però. Hem tornat els diners a persones que ens han dit que volien abandonar, per diferents raons, a alguns perquè els havien deixat els diners per pagar el deute.

No ha de ser fàcil, per a les persones, venir a picar a la porta i demanar ajuda. Quin és el perfil que predomina?

El perfil més freqüent és el d'un home d'entre 35 i 40 anys, divorciat, separat, o solter. Molts amb càrregues familiars. El que més els fa enrere és el fet de perdre els béns, l'habitatge, el cotxe. És començar de zero, sí, però sense deutes. Hi ha coses, però, que també es poden negociar. Com el cas de la casa. Es podria acordar seguir vivint un temps allí, amb un lloguer social. Si tens més de 5 milions de deute no t'hi pots acollir, però fa poc vam aconseguir una exoneració per a una dona que tenia 840.000 euros de deute! Després hi ha persones que en deuen 70.000, perquè van avalar el seu fill...

Hi ha molts casos de ruïna relacionats amb l'habitatge?

Sí.

No seria més lògic incidir en els mecanismes que poden protegir les persones de caure en la ruïna? De fet, si parlem de l'habitatge, no se n'ha après, sembla que tornem a estar en una situació complicada.

APRENDRE DEL VISCUT

Rico recomana, per al futur, educar els nens en la responsabilitat. El que costen les coses, que no cauen del cel, que la targeta de plàstic dels pares no és un pou sense fons... Acceptar les limitacions, passant de llarg del “és que tots ho tenen!” “Si expliquéssim als nens les conseqüències de les nostres accions, tot seria millor: no s'anirien a demanar hipoteques al 120 %...”