

DE LA CIÈNCIA AL MERCAT DRET CIVIL

84,7

per cent de les subhastes judicials del 2017 van quedar desertes, una situació que pretén solucionar l'empresa LitiGest



La millor alternativa a les subhastes judicials

LitiGest, una empresa sorgida de la URV, fa de mediatra en casos com el de les hipoteques impagades

Joaquim Elcacho

El 2017 es van fer a Espanya 34.365 subhastes judicials de béns, però 27.120 d'aquestes van quedar desertes; és a dir, no es va fer cap licitació vàlida en un 84,7% de les subhastes judicials dutes a terme durant tot l'any.

La majoria d'aquests casos afecten persones compradores d'habitatges que no poden fer front a la hipoteca i l'immoble acaba en mans de l'entitat bancària.

L'estadística deixa en evidència el fracàs d'aquest tipus de processos per la via de les subhastes judicials. Una de les alternatives a aquesta situació és la que ha començat a posar en pràctica l'empresa LitiGest, la primera *spin-off* en l'àrea de ciències socials de la Universitat Rovira Virgili (URV).

La idea inicial d'aquest projecte empresarial es remunta a la tesi doctoral d'Elisabet Cerrato, presentada el 2008 amb el títol *La ejecución civil privada: realización por persona o entidad especializada*. Elisabet Cerrato i Roser Casanovas, les dues investigadores i professores del departament de Dret Privat, Processal i Financer de la URV, són sòcies fundadores –amb la mateixa universitat– d'aquesta empresa pionera a Catalunya i al conjunt d'Espanya.

L'opció que aplica LitiGest està recollida en la llei d'Enjudiciament Civil des de l'any 2000, per la qual es permet activar una via diferent a la subhasta judicial de manera que un especialista –en aquest cas, l'empresa nascuda de

la URV–, amb el vistiplau del jutge, pot intervenir a fi de facilitar la venda i fer de mediatra en l'operació.

Aplicant aquesta alternativa legal s'aconsegueix intervenir en el jutjat per parar la subhasta i començar els tràmits per facilitar la venda del bé en qüestió –majoritàriament immobles– en benefici de totes les parts implicades, tal com expliquen les cofundadores de LitiGest.

Des de l'any 2016 l'administració també disposa d'un servei a internet, la pàgina web Subastas BOE, per intentar aconseguir un comprador per a aquest tipus de béns, però aquesta possibilitat tampoc no sembla tenir gaire èxit, com es desprèn de les subhastes declarades desertes l'any passat.

“No és el mateix tenir 20 dies per vendre el bé que se subhasta a través del portal a internet Subastas BOE que disposar d'un any per intentar la venda amb persones

=====
La via legal que posa en pràctica LitiGest està prevista des de l'any 2000, però fins ara no s'aplicava

que s'impliquen en l'operació, que tenen les claus de l'immoble i que poden facilitar visites i els tràmits, com és el nostre cas”, explica Roser Casanova.

“Normalment la relació entre creditor i deutor està molt erosionada i és complicat que puguin arribar a un acord; per això la nostra feina consisteix a ser un mediatra imparcial que ajuda a aconseguir una venda en bones condicions, aportant el nostre coneixement com a juristes per facilitar els tràmits necessaris”, resumeix Roser Casanova.

Un dels punts que volen deixar clars les fundadores de LitiGest és que no volen interferir en la feina dels advocats de les dues parts ni dels api (agents de la propietat immobiliària), sinó col·laborar-hi.

“Volem aconseguir un preu competitiu, perquè el deutor es quedi sense deute i el creditor trobi més satisfacció en el seu crèdit”, explica Elisabet Cerrato en un article divulgatiu publicat per la URV. Si no s'acaba aconseguint, es pretén que el bé es vengui a un preu més assequible, però sempre més alt que el de la subhasta o el de l'adjudicació per part de l'entitat bancària. I, si es dona el cas que no es ven, sempre quedarà la opció de la subhasta, que hauria de ser, consideren les expertes, l'últim recurs.

Entrar en aquest sector no és fàcil, però LitiGest, creada formalment el juny del 2017, ja ha aconseguit els seus primers clients a Catalunya, Aragó i la Comunitat Valenciana, a més d'haver iniciat contactes a Castella i Lleó.

LitiGest va aconseguir el premi de la convocatòria Tarragona Impulsa a la millor idea empresarial 2017 i el segon premi del programa d'acceleradora d'empreses del Tarragona Open Future 2018.

orCteba
bsstaiC
Gi bs
+ +Lidt u
f, Lvt visb
vbnCaERba

Francesc Raventós

Exdegà del Col·legi d'Economistes de Catalunya

Itàlia i Espanya



Itàlia està immersa en un seriós problema. La Comissió Europea (CE) no ha acceptat la proposta de pressupost que ha presentat el Govern italià per l'any 2019, ja que no preveu disminuir el dèficit actual d'un 2,4% del PIB. El motiu bàsic del rebuig és que Itàlia té un enorme deute públic de 2,3 bilions d'euros, un 130% del PIB, i no proposa reduir-lo.

La situació econòmica italiana i la desconfiança que està generant als mercats financers fa que la prima de risc d'Itàlia se situï a l'entorn d'uns 300 punts, cosa que suposa un notable encariment del deute de l'Estat i del sector privat. Espanya està en una situació millor que Itàlia, però tots dos tenen problemes semblants, com ara la necessitat de reduir el dèficit i especialment el deute públic.

Els darrers anys Espanya ha fet un esforç destacable en la reducció del dèficit, però, en canvi, ha augmentat considerablement el deute públic, que és d'1,2 bilions d'euros, un 98,2% del PIB, el qual s'està reduint a un ritme totalment insuficient per assolir el llindar del 60% que van acordar els membres de la CE. Aquest elevat deute, i el seu cost, està alentint el creixement. La prima de risc se situa entorn dels 110 punts i el cost anual dels interessos és de 32.000

Cas espanyol S'hauria d'augmentar gradualment la pressió fiscal per acostar-se a la mitjana europea, però és una decisió molt impopular

milions d'euros, xifra que augmentarà a mesura que pugi el tipus d'interès.

Què és el que es pot fer per disminuir el deute públic? Les respostes teòriques són simples: augmentar els ingressos o retallar la despesa. Són decisions que els polítics temen, ja que cap no és ben acollida pels ciutadans.

Per als governs és molt

més còmode endeutar-se. En el cas espanyol s'hauria d'augmentar gradualment la pressió fiscal per anar-se acostant a la mitjana de la Unió Europea. Amb més recursos el govern tindria més marge de maniobra.

La diferència essencial entre Espanya i Itàlia és que, mentre a Espanya ha estat creixent a un ritme del 3% del PIB i hi ha voluntat política de reduir el dèficit, el deute i acceptar les regles de joc de la CE, l'economia italiana ha estat molt temps estancada i el govern italià pretén imposar els seus criteris ignorant les regles que la CE té establertes. Si no arriba a una entesa, el Govern italià pot tenir dificultats per finançar el dèficit i la renovació dels crèdits, amb el risc de trobar-se en una situació semblant a la de la crisi de Grècia. Seria molt negatiu per a tots.

Per això Espanya hauria d'aprofitar l'encara bona situació de l'economia per anar reduint el dèficit i el deute, de manera que en els moments de més dificultat hi hagi un coixí i confiança en l'economia, que eviti haver de prendre mesures doloroses per als ciutadans. |