

DE LA CIENCIA AL MERCADO

DERECHO CIVIL

84,7

por ciento de las subastas judiciales del 2017 quedó desierta, una situación que pretende solucionar la empresa LitiGest



XAVI JURIO

Elisabet Cerrato y Roser Casanovas, fundadoras de LitiGest

La mejor alternativa a las subastas judiciales

LitiGest, una empresa surgida de la URV, actúa de mediadora en casos como el de las hipotecas impagadas

Joaquim Elcacho

En el 2017 se llevaron a cabo en España 34.365 subastas judiciales de bienes, pero 27.120 de ellas quedaron desiertas; es decir, no se hizo ninguna puja válida en el 84,7% de las subastas judiciales realizadas durante todo el año.

La mayoría de estos casos afectan a personas compradoras de viviendas que no pueden hacer frente a la hipoteca, y el inmueble acaba en manos de la entidad bancaria.

La estadística deja en evidencia el fracaso de este tipo de procesos por la vía de las subastas judiciales. Una de las alternativas a esta situación es la que ha comenzado a poner en práctica la empresa LitiGest, la primera *spin-off* en el área de ciencias sociales de la Universitat Rovira Virgili (URV).

La idea inicial de este proyecto empresarial se remonta a la tesis doctoral de Elisabet Cerrato, presentada en el 2008 con el título de *La ejecución civil privada: realización por persona o entidad especializada*. Elisabet Cerrato y Roser Casanovas, ambas investigadoras y profesoras del departamento de Derecho Privado, Procesal y Financiero de la URV, son socias fundadoras –junto a la propia universidad– de esta empresa pionera en Catalunya y en el conjunto de España.

La opción que aplica LitiGest está recogida en la ley de Enjuiciamiento Civil desde el año 2000, por la que se permite activar una vía diferente a la subasta judicial, de forma que un especialista –en este caso,

la empresa nacida de la URV–, con el visto bueno del juez, puede intervenir para facilitar la venta y hacer de mediador en la operación.

Aplicando esta alternativa legal se consigue intervenir en el juzgado para parar la subasta e iniciar los trámites para facilitar la venta del bien en cuestión –mayoritariamente inmuebles–, en beneficio de todas las partes implicadas, explican las cofundadoras de LitiGest.

Desde el 2016 la administración también dispone de un servicio en internet, la página web Subastas BOE, para intentar conseguir un comprador para este tipo de bienes, pero tampoco esta posibilidad parece tener demasiado éxito, como se desprende de las subastas declaradas desiertas el año pasado.

“No es lo mismo tener 20 días para vender el bien que se subasta a través del portal en internet Subastas BOE que tener un año para intentar la venta con personas que se implican en la operación, que tie-

=====
La vía legal que pone en práctica LitiGest está prevista desde el año 2000, pero hasta ahora no se aplicaba

nen las llaves del inmueble y que pueden facilitar visitas y los trámites, como es nuestro caso”, explica Roser Casanova.

“Normalmente la relación entre creditor y deudor está muy erosionada y es complicado que puedan llegar a un acuerdo; por eso, nuestro trabajo consiste en ser un mediador imparcial que ayuda a conseguir una venta en buenas condiciones, aportando nuestro conocimiento como juristas para facilitar los trámites necesarios”, resume Roser Casanovas.

Uno de los puntos que quieren dejar claros las fundadoras de LitiGest es que no quieren interferir en el trabajo de los abogados de ambas partes ni de los API (agentes de la propiedad inmobiliaria), sino colaborar con ellos.

“Queremos conseguir un precio competitivo, para que el deudor se quede sin deuda y el acreedor encuentre más satisfacción en su crédito”, explica Elisabet Cerrato en un artículo divulgativo publicado por la URV. Si no se acaba consiguiendo, se pretende que el bien se venda a un precio más asequible, pero siempre más alto que el de la subasta o el de la adjudicación por parte de la entidad bancaria. Y en caso de que no se venda, siempre quedará la subasta, que tendría que ser, consideran las expertas, el último recurso.

Entrar en este sector no es fácil, pero LitiGest, creada formalmente en junio del 2017, ya ha conseguido sus primeros clientes en Catalunya, Aragón y la Comunidad Valenciana, además de haber iniciado contactos en Castilla y León.

LitiGest consiguió el premio de la convocatoria Tarragona Impulsa a la mejor idea empresarial 2017 y el segundo premio del programa de aceleradora de empresas del Tarragona Open Future 2018. ●

Francesc Raventós

Exdecano del Col·legi d'Economistes de Catalunya

Italia y España



Italia está inmersa en un serio problema. La Comisión Europea (CE) no ha aceptado la propuesta de presupuesto que ha presentado el Gobierno italiano para el año 2019, ya que no prevé disminuir el déficit actual del 2,4% del PIB. El motivo básico del rechazo es que Italia tiene una enorme deuda pública de 2,3 billones de euros, el 130% del PIB, y no propone reducirlo.

La situación económica italiana y la desconfianza que está generando en los mercados financieros hacen que la prima de riesgo de Italia se sitúe en torno a unos 300 puntos, lo que supone un notable encarecimiento de la deuda del Estado y del sector privado. España está en una mejor situación que Italia, pero las dos tienen algunos problemas parecidos, como la necesidad de reducir el déficit y especialmente la deuda pública.

En los últimos años, España ha hecho un esfuerzo destacable en la reducción del déficit, pero en cambio, ha aumentado considerablemente la deuda pública, que es de 1,2 billones de euros, el 98,2% del PIB. Se está reduciendo a un ritmo totalmente insuficiente para alcanzar el umbral del 60% que acordaron los miembros de la CE. Esta elevada deuda, y su coste, están moderando el crecimiento. La prima de riesgo se sitúa en torno a los 110 puntos, y el coste anual de los intereses es de 32.000 millones de euros, cifra que aumentará a medida que suba el tipo de interés.

Caso español
Se tendría que aumentar gradualmente la presión fiscal para acercarse a la media europea; pero es una decisión muy impopular

¿Qué es lo que se puede hacer para disminuir la deuda pública? Las respuestas teóricas son simples, aumentando los ingresos o recortando el gasto. Son decisiones que los políticos temen, ya que ninguna de ellas es bien acogida por los ciudadanos. Para los gobiernos es mucho más cómodo endeudarse. En el caso español se tendría que aumentar gradualmente la presión fiscal para ir acercándose a la media de la Unión Europea. Con más recursos, el Gobierno tendría más margen de maniobra.

La diferencia esencial entre España e Italia es que mientras en España ha estado creciendo a un ritmo del 3% del PIB y hay voluntad política de reducir el déficit, la deuda y aceptar las reglas de juego de la CE, la economía italiana ha estado mucho tiempo estancada y el Gobierno italiano pretende imponer sus criterios ignorando las reglas que la CE tiene establecidas. De no llegar a un entendimiento, el Gobierno italiano puede tener dificultades para financiar el déficit y la renovación de los créditos, con el riesgo de encontrarse en una situación parecida a la de la crisis de Grecia. Sería muy negativo para todos.

Por eso España tendría que aprovechar la todavía buena situación de la economía, para ir reduciendo el déficit y la deuda, de manera que en los momentos de mayor dificultad haya un cojín y confianza en la economía, que evite tener que tomar medidas dolorosas para los ciudadanos. |