

«La genealogía sucesoria permite localizar a quienes tienen derecho a una herencia»

MARCO LAMBERTI, DIRECTOR GENERAL EN ESPAÑA
DE COUTOT & ROEHRIG

Para Marco Lamberti, director general de Coutot & Roehrig -despacho especializado en genealogía sucesoria con más de 120 años de experiencia- España es un mercado con un potencial enorme sobre todo gracias a los importantes flujos migratorios que, históricamente, se han originado aquí. L.M.

–Su despacho entró en nuestro país sigilosamente hace tiempo para resolver casos puntuales pero se han establecido en Barcelona. Su especialidad, sin embargo, aún no es muy conocida. ¿Qué es la genealogía sucesoria?

–La genealogía sucesoria es una práctica profesional con más de un siglo de antigüedad, cuya finalidad es localizar a los herederos en la circunstancia de sucesiones mortis causa, determinando los vínculos familiares que median entre el causante y los que tienen derecho a su herencia. Se trata de una ciencia que, desde la experiencia que otorgan los 120 años de existencia de Coutot-Roehrig, pionera a nivel mundial, estamos implantando en estos momentos en España, donde no se había aún desarrollado. Barcelona es solo el primer paso, la idea es de ir teniendo presencia en los varios puntos que consideramos estratégicos de la Península. El siguiente, cómo no, será Madrid.

–Entonces, ¿ustedes investigan qué vínculos existen entre el causante y quienes tienen derecho a heredar en caso de que haya un activo *ab intestato*?

–Bueno, nuestra finalidad es encontrar a los llamados a la herencia. Precisamente, es la investigación de los vínculos familiares del causante lo que nos permite saber quién tiene derecho a heredar. Esto solo es el principio. Una vez localizados los herederos, empieza el procedimiento de la tramitación que, habitualmente y hasta que no entre en vigor

la Ley de Jurisdicción Voluntaria, nos supone acudir a la vía judicial. Todo empieza por la genealogía, que tiene que ser impecable y global. Para ello, además de nuestra dilatada experiencia, gozamos de una infraestructura que nos permite cubrir hasta el último rincón del planeta –algo importantísimo en aquellos países que, como España, han tenido importantes flujos migratorios–, una base de datos que pasa por ser la segunda más grande del mundo, solo por detrás de la del Pentágono en EE.UU. y una capacidad financiera que nos permite afrontar todos los gastos que puede conllevar una investigación.

–Su proceder tiene una componente secreta. No obstante, ¿podría explicar cuál es su *modus operandi* ante una herencia intestada?

–El método de Coutot-Roehrig se basa en un conjunto que entraña técnica, conocimiento, experiencia, herramientas propias y soporte financiero. Lo que para la mayoría de los profesionales es la principal, tal vez única, forma de buscar a herederos, para nosotros representa solo el comienzo de todo el proceso. Estableciendo un paralelismo, podríamos argüir que un buen genealogista es como un buen médico, es decir, no es el que simplemente solicita los análisis y exámenes del paciente sino que es aquel profesional que, gracias a su preparación y experiencia, y de su capacidad de observar las peculiaridades

de cada paciente, sabe cómo interpretar esos resultados de pruebas y, consecuentemente, es capaz de detectar aquello que los demás no detectan. Para Coutot-Roehrig, la solicitud de partidas y certificados solo es la anamnesis del cuadro de una familia.

–¿Quiénes y en qué casos contratan sus servicios? ¿Trabajan con notarios?

–En España trabajamos fundamentalmente con notarios, abogados y administradores de fincas, siempre de acuerdo a una estricta metodología. Nos basamos en datos ciertos y contrastados para rastrear a herederos de herencias yacentes, los datos relativos a las cuales suelen obrar en mano de profesionales y no de particulares. No buscamos herencias y no nos basamos en suposiciones. Los notarios nos pueden pedir asesoramiento, que ofrecemos a todos los profesionales de los ámbitos con los que trabajamos de forma completamente gratuita, o nos contratan cuando, en un caso de sucesión, no localizan a uno o más herederos de los que tienen derecho a una herencia.

–¿Cuántos casos manejan en España? ¿Hasta ahora se trataba más de una cuestión de desconocimiento de que existía una firma especializada en genealogía sucesoria?

–Los expedientes abiertos en España desde que nos establecimos aquí ascienden a 300, entre los que vienen de otros países y encargos que se han generado en Espa-



ña, que han supuesto un crecimiento de casi un 40 por ciento de expedientes relacionados con la Península. Esto se debe, entre otros motivos, a que si antes trabajábamos casi exclusivamente con notarios y abogados de otros países para los que acabábamos operando en España, poco a poco estamos estableciendo vínculos con profesionales de aquí.

Coutot-Roehrig lleva 20 años colaborando con profesionales españoles, principalmente notarios y abogados, y desplazándose cada vez que estos requerían sus servicios. Pero hemos detectado que España es un mercado con un gran alcance. A pesar de algunas limitaciones, como por ejemplo el hecho de que se pueda heredar solo has-

ta el cuarto grado de parentesco, y no hasta el sexto, como acontece en otros países, tiene un potencial enorme sobre todo gracias a los importantes flujos migratorios que, históricamente, se han originado

«Los notarios nos pueden pedir asesoramiento gratuito o nos contratan cuando no localizan a uno o más herederos de los que tienen derecho a una herencia»

aquí. España goza de todas las peculiaridades de los mercados jóvenes. Tiene un potencial de crecimiento muy elevado pero adolece de aspectos, algunos críticos, que obstaculizan y ralentizan el procedimiento de localización de los herederos, de tramitación de los expedientes y, por tanto, de la adjudicación de los derechos transmisibles.

–En los casos que tramitan en nuestro país, ¿es común tener que recurrir a ella para buscar herederos en el extranjero? ¿Qué peculiaridades entraña España?

–Sí, es algo muy común. El “mercado España” no se identifica únicamente con el territorio definido por las fronteras, sino con el conjunto de áreas geográficas donde viven españoles y, consecuentemente, sus descendientes directos. La máxima concentración de áreas que se pueden adscribir al mercado español de la genealogía sucesoria la hallamos en Europa (muy especialmente en Francia), Latinoamérica (sobre todo en Argentina, Venezuela, Brasil y Chile) y en Norteamérica. En total, estamos hablando de unos 135 millones de personas.

Las áreas de mayor actividad migratoria son aquellas donde constatamos una mayor concentración de expedientes. Por ejemplo, la región pirenaica. Esta comprende las Comunidades Autónomas de Cataluña, Aragón, Navarra y el País Vasco, y vivió un fuerte flujo emigratorio durante la Guerra Civil y los años de la dictadura de Franco. Otro territorio con el que trabajamos mucho es el del oeste de España, sobre todo Galicia, pero en este caso los flujos migratorios se concentraron sobre todo en Latinoamérica.

La genealogía es un trabajo que implica un profundo conocimiento del territorio y sus particularidades. Sin una red mundial que nos permite explotar el arraigo y el profundo conocimiento de cada territorio, sus gentes, sus funcionarios y sus dinámicas, sería imposible aportar los resultados que aportamos, en los plazos en los que los aportamos. ●