

CON LA VENIA ... de Oroz



SIN LA TOGA

Marco Lamberti, Director de Coutot-Roehrig España.

«Nuestros clientes son todos aquellos profesionales que puedan tener interés en solucionar un tema complicado relacionado con una sucesión mortis causa»

Actualidad Jurídica Aranzadi



La firma Coutot-Roehrig se fundó en París en 1894. ¿Por qué han tardado tanto en llegar a España?

Coutot-Roehrig es una empresa internacional que opera en todo el mundo. A pesar de implantar el primer despacho español en 2012, llevamos trabajando en el país desde hace más de 20 años aunque -hasta establecernos de forma permanente aquí- nuestra presencia siempre ha sido esporádica, desplazándonos en la Península cada vez que un profesional contactaba con nosotros. Durante los últimos años la importante subida de expedientes que tenían conexiones con España ha llamado nuestra atención. Hemos llevado a cabo un esmerado estudio de mercado y evaluado la viabilidad de implantar nuestro modelo de negocio en este país. La apertura de nuestra primera sede, en Barcelona, ha sido la lógica consecuencia. Madrid está al caer. Consideramos España un mercado en que hay que invertir recursos y con un potencial de crecimiento muy interesante.

¿A qué tipo de clientes se dirigen ustedes?

Nuestros clientes son todos aquellos profesionales que puedan tener interés en solucionar un tema complicado relacionado con una sucesión mortis causa. Principalmente trabajamos con abogados, notarios y administradores de fincas. Además, pueden pedir nuestros servicios, o asesoramiento, tanto los profesionales de la empresa privada como la administración pública. En el caso de ésta, en aquellos países donde ya estamos fuertemente establecidos, son los consulados y ayuntamientos quienes suelen contactar con nosotros directamente. La justicia también se beneficia enormemente de nuestros servicios. A modo de ejemplo: en el supuesto de que un juez haya nombrado administrador judicial a un profesional titulado para administrar una herencia yacente, quizás afectada por un embargo y de la que se desconozca totalmente a los herederos, él podría -previa autorización del magistrado- pedirnos de averiguar la existencia de herederos legítimos.

Para encontrar herederos para una sucesión, ¿cuánto Derecho hay que saber?

Para el trabajo de encontrar a los herederos hay que dominar la genealogía sucesoria que, aunque esté muy relacionada con el Derecho, no es exactamente lo mismo. Hay que conocer los modos de suceder, el orden de los llamamientos, la delación y las formas de transmisión hereditaria. Ésa es la base. Saber, y mucho, de Derecho es imprescindible en la fase sucesiva al hallazgo de los herederos: la de la tramitación de la herencia. Naturalmente, para que podamos actuar, tenemos que conocer a fondo el ordenamiento jurídico de cada área en que

trabajamos; para ello, contamos con el asesoramiento de profesionales locales. En cada país donde tenemos despachos contamos en la colaboración de los mejores notarios y abogados especializados, no tanto en Derecho sucesorio sino más bien en Derecho Civil (común y foral), Tributario y Procesal.

¿En qué se parece su actividad a las due diligences de la práctica del derecho mercantil?

Se asemeja en el proceso de investigación. Nuestras investigaciones previas se extienden a averiguar la rentabilidad de cada expediente, sus riesgos y probabilidad de éxito. En este sentido, la due diligence representa un gran beneficio para los herederos ya que nuestras investigaciones constituyen, indirectamente, su mejor tutela. Además, el hecho de calcular nuestros honorarios sobre el activo (neto de tasas e impuestos) genera confianza entre los contratantes porque les asegura que únicamente contactaremos con ellos si existe la razonable certidumbre de que haya un activo, por pequeño que sea.

¿Cuál es el tiempo medio de cierre de un asunto de búsqueda genealógica para atribución hereditaria?

De media, aproximadamente 260 días, contando desde el momento en que empezamos las búsquedas hasta cuando tenemos los contratos firmados por todos los herederos y los poderes. El tiempo medio ponderado de cierre está calculado sobre los 7.000 expedientes que tramitamos cada año en todo el mundo. Estamos hablando de cerca de 17.500 herederos que encontramos cada año.

¿Se les ha dado el caso de que una persona vaya a su despacho para saber si es heredero de alguien, digamos a la búsqueda de fortuna?

Sí, a veces pasa. Sentimos decepción a los aspirantes herederos, pero eso no forma parte de nuestro quehacer. La genealogía sucesoria se ocupa de determinar los vínculos familiares que median entre un causante y los que tienen derecho a la herencia. El objeto de nuestras búsquedas es encontrar a personas, no bienes.

¿Cabe la posibilidad de, a raíz de su trabajo en una sucesión, tener que despojar a un heredero de un bien para atribuírselo a otro?

En absoluto. Despojar tiene una acepción negativa que no es propia de nuestra profesión. Si un órgano de la administración o un profesional nos encargan que averigüemos la existencia de más herederos dentro de un asunto, nosotros satisfacemos la petición y entregamos el dossier con el resultado de las búsquedas. Al encontrar herederos con mejor derecho, se aplicará la Ley, sin más. Por lo que no cabe la posibilidad que, a raíz de nuestro trabajo, se despoje a un heredero de un bien para atribuírselo a otro. Más allá de lo que prescribe la Ley, ¿sería deontológicamente correcto rechazar tal encargo? ¿Sería éticamente aceptable que un sujeto, o incluso el Estado, se quedara con bienes que no les correspondan, al existir herederos legítimos?



¿Cómo se concilia su línea de trabajo con la normativa de la privacidad?

En Coutot-Roehrig trabajamos mayoritariamente con datos que se pueden adquirir mediante acceso a registros públicos. Respetamos las normas en materia de privacidad, pero nos encontramos que en algunos países más que otros, a menudo, existen fuertes contradicciones en la interpretación de la ley de protección de datos, incluso entre los funcionarios de una misma oficina. Por lo que nos concierne, esa anomalía repercute en el tiempo en que se alargan nuestras búsquedas que, a veces, tardan mucho más de lo normal. Afortunadamente, podemos contar con nuestra base de datos, elaborada en el transcurso de los 120 años que llevamos existiendo, y que atesora ya más de mil millones de datos digitalizados.

El Derecho sucesorio español es especialmente conservador, o restrictivo dicho de otro modo. Teniendo en cuenta esto: ¿cómo han hecho su plan de negocio para su llegada a España?

Sí, es verdad aunque no lo veamos muy diferente a otros países donde ya trabajamos con éxito desde hace muchos años. Durante la planificación de nuestro plan de negocio, evidentemente hemos sometido a examen el ordenamiento jurídico español con una particular atención al Derecho Sucesorio. A pesar de ello, no es la genealogía el punto crucial, sino los procedimientos judiciales mediante los cuales se tramitan las herencias yacentes, que representan nuestro core business. Por cierto, permitásemos un inciso: la entrada en vigor de la Ley de Jurisdicción Voluntaria nos aportaría notables ventajas a nosotros y, consecuentemente, a los herederos. A nivel de nuestras previsiones económicas para implantarnos en España, la rentabilidad de un negocio lleva aparejada, de forma proporcional, un margen de riesgo. Coutot-Roehrig es, en este sentido, una sociedad muy prudente y como confirmamos su longevidad y el respeto internacional del que goza. Si estamos invirtiendo tanto en España, y si consideramos las importantes previsiones de inversión que tenemos, significa que estimamos que el riesgo es razonable y aceptable. Sólo el tiempo nos dirá si nuestro plan de negocio está bien planteado. De momento estamos muy satisfechos.

¿A qué tipo de búsqueda de sucesores dirían ustedes "no"?

A la que no sea rentable para los herederos. La clave está en nuestro sistema de remuneración. Como he dicho, al no ser contratados por un precio fijo, nosotros cobramos nuestros honorarios solamente al finalizar la liquidación de la herencia. Más del 95% de nuestros expedientes empiezan con la búsqueda de herederos y acaban con la repartición de la herencia. Antes de empezar con las búsquedas es imprescindible averiguar el conjunto de bienes relictos, no solamente en términos de inventario y tasación, sino también a nivel de endeudamiento y cargas que puedan afectarlos, así como de tasas e impuestos a pagar. Sucesivamente, hacemos una estimación del monto total de gastos y costes directos (genealogía) e indirectos (abogados, procuradores, notarios). Descontando todos los pasivos, sabemos el activo neto mínimo que quedará a los herederos y, por consecuencia, sabemos si el honorario que vamos a percibir compensa el trabajo que comportará seguir adelante con el expediente.

La cultura popular asimila heredar con adquirir grandes cifras o terrenos, pero cuando se trata de asumir deudas, ¿cómo cambia la gestión del caso?

El hecho de que existan deudas no cambia la gestión del caso. Coutot-Roehrig se obliga a anticipar todos los gastos e impuestos en el interés del heredero hasta que el heredero haya adquirido la titularidad de los bienes y derechos que estaban en el caudal relictos y si fuera necesario hasta que se hayan vendidos los bienes de la herencia. El heredero tiene la garantía de que no deberá anticipar cantidad alguna. Por supuesto, como esto supone un esfuerzo importante por parte de la empresa, normalmente Coutot-Roehrig apostará sólo una vez que, evaluado el caso, se tenga una razonable probabilidad de que los activos superen las deudas.

¿En alguna ocasión son las diferentes Agencias Tributarias quienes se ponen en contacto con ustedes por deudas de impuestos?

Todavía no ha pasado pero estamos a su completa disposición, por supuesto.