

Civil

Circunstancias extraordinarias en el turismo: inclemencias meteorológicas (huracanes, cenizas de volcán), huelgas, averías técnicas

Laboral

La intimidad de los trabajadores en el puesto de trabajo

Gestión

El espejismo del posicionamiento: grandes errores que se siguen repitiendo

TRIBUNA
Breve análisis del Proyecto de Ley de Asistencia Jurídica Gratuita, por Marisol Cuevas Gama

Marco Lamberti

Director de Coutot & Roehrig (C&R), primer despacho europeo de genealogía sucesoria en España

«Buscamos personas, no grandes fortunas»

ENTREVISTA A MARCO LAMBERTI

Director de Coutot & Roehrig (C&R) en España

«Buscamos personas, no grandes fortunas»

El primer despacho mundial de genealogía sucesoria, el francés Coutot & Roehrig (C&R), trae la genealogía a España, un país donde, anualmente y por no encontrarse sucesores, cerca de 100 millones de euros se quedan sin adjudicar, bien porque se lo queda el Estado, bien los bancos. Marco Lamberti, Director de Coutot & Roehrig (C&R) en España, explica que «nuestro principal objetivo es facilitar a los profesionales, especialmente abogados de familia y sucesiones, notarios, administradores de fincas o administraciones locales, la búsqueda de herederos o legatarios en aquellos casos en los que no están identificados». Para estos profesionales no supone ningún coste, ni tener que adelantar gastos.

Primer despacho europeo de genealogistas en España

Pregunta: ¿En qué consiste la genealogía sucesoria?

Respuesta: La genealogía sucesoria es una práctica profesional con más de un siglo de antigüedad, cuya finalidad es encontrar o 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. En concreto, es localizar herederos de un causante cuando se desconozcan.

P.: Teniendo en cuenta que el beneficiario de la herencia será el heredero que vosotros localizáis, ¿quiénes están interesados en solicitar vuestros servicios fundamentalmente?

R.: Fundamentalmente son todos aquellos profesionales, todos los sujetos que puedan tener interés en solucionar un caso difícil de una herencia, de una sucesión. Estoy hablando de un Ayuntamiento, que no consigue cobrar el IBI, empresas de suministro de luz, una comunidad de vecinos, un abogado que representa a una comunidad de vecinos, acreedores, un notario que tiene que tramitar una herencia y sabe que los herederos son dos, tres o cuatro y le faltan uno o dos por localizar y no se sabe donde están, ni cómo localizarlos.

Por supuesto los herederos no son las personas que contactan con nosotros, porque hasta que nosotros no llamamos a su puer-

Los que suelen contactar con nosotros siempre son profesionales (abogados, notarios, registradores...) o la Administración Pública

ta ellos no saben que tienen derechos a una herencia. Por eso, siempre son profesionales o la Administración Pública los que suelen contactar con nosotros.

P.: Imagino que al ser el primer despacho de genealogistas que se implanta en España no nos desvelarás los secretos de vuestros métodos.

Pero al menos, cuéntenos algunas claves de vuestro éxito.

R.: Si, de eso no vamos a desvelar nada, pero el éxito es un conjunto de recursos. Estamos hablando de una empresa que existe desde 1894. Son 120 años de historia haciendo en todo el mundo ese trabajo. Nunca hemos cambiado. Empezó hace 120 años haciendo «localización de herederos» y sigue haciéndolo. Es una empresa que tiene una fuerza financiera muy importante. Tenemos recursos tecnológicos muy importantes, una formación del personal muy bien hecha, de hecho en Francia hay una carrera que al final acaba formando genealogistas y la práctica suelen hacerla en Coutot & Roehrig (C&R). En París o en Marsella formamos a los genealogistas.





Fuerza financiera, recursos tecnológicos, formación de genealogistas, experiencia, conocimiento de la profesión y del territorio, son algunas de las claves de nuestro éxito

En definitiva, es un conjunto de cosas. No tenemos una simple razón para explicar por qué Coutot & Roehrig es el líder. Son muchísimas cosas y es la forma de mezclar todo, experiencia, conocimiento de la profesión, conocimiento del territorio... Es fundamental e im-

prescindible conocer el territorio porque la ley es importante, pero también lo es saber cómo se aplica la ley. Por ejemplo, en España, a un catalán se le habla de una forma distinta que a una persona de Andalucía, porque tienen culturas distintas, forma diferente de hablar y de relacionarse. Imagínate en todo el mundo, hablar con un señor de Toronto, con un notario o un juez de Toronto, será totalmente distinto que hablar con la administración en Sudáfrica o en Italia –bueno, Italia y España son muy parecidos–. Y eso es lo fundamental, la base de todo es la experiencia y el conocimiento.

P.: ¿Cuáles son las particularidades de nuestro país que han venido a reforzar vuestra apuesta por la implantación de la genealogía sucesoria en España?

España tiene un potencial enorme por los fuertes flujos migratorios que se produjeron, sobre todo tras la Guerra Civil

R.: Básicamente son dos: un potencial enorme debido a la total ausencia de empresas como nosotros que hacen esto, es decir, no hay competidores. Es un mercado libre donde normalmente las herencias *abintestato*, es decir, donde no hay un tes-

tamento, que se quedan yacentes, normalmente en España se quedan ahí. ¿Hasta cuando? Hasta que el Estado se queda con todo. Ese es el ámbito de Coutot & Roehrig; si una herencia es fácil, no es un tema para nosotros. Un tema de Coutot sería: no existen herederos, no hay un testamento, al parecer en la provincia, en la ciudad, en el país, no hay herederos. Entonces, ¿dejamos todo? No, como nosotros tenemos una red internacional, somos capaces de localizar herederos en cualquier rincón del mundo y sobre todo, en países como España, donde hubo flujos de migración muy fuertes, es fundamental tener una red internacional porque siempre se sabe donde fallece una persona, pero nunca se sabe donde se encontrará al heredero; puede ser al lado, en los Pirineos, en Francia, como podría ser en la Patagonia.



P.: ¿Qué características debe cumplir un genealogista? Estudios, formación...

R.: Básicamente, tiene que tener una actitud. Normalmente, es verdad que la mayoría de los genealogistas de Coutot & Roehrig están licenciados en Derecho, pero también un historiador puede ser un muy buen genealogista. Pero la base de todo está en la actitud, es decir, para ser un buen genealogista no es importante tener pasión por la genealogía, sino que es fundamental estar enfermo para la genealogía, obsesionado, porque es un trabajo que no acaba después de ocho horas, no empezamos a las nueve de la mañana para acabar a las seis de la tarde. Siempre se trabaja mucho, hay que seguir pistas imposibles. La genealogía tiene que ser el último pensamiento antes de acostarse y el primero al levantarse por la mañana. Seguro que mi equipo es así.

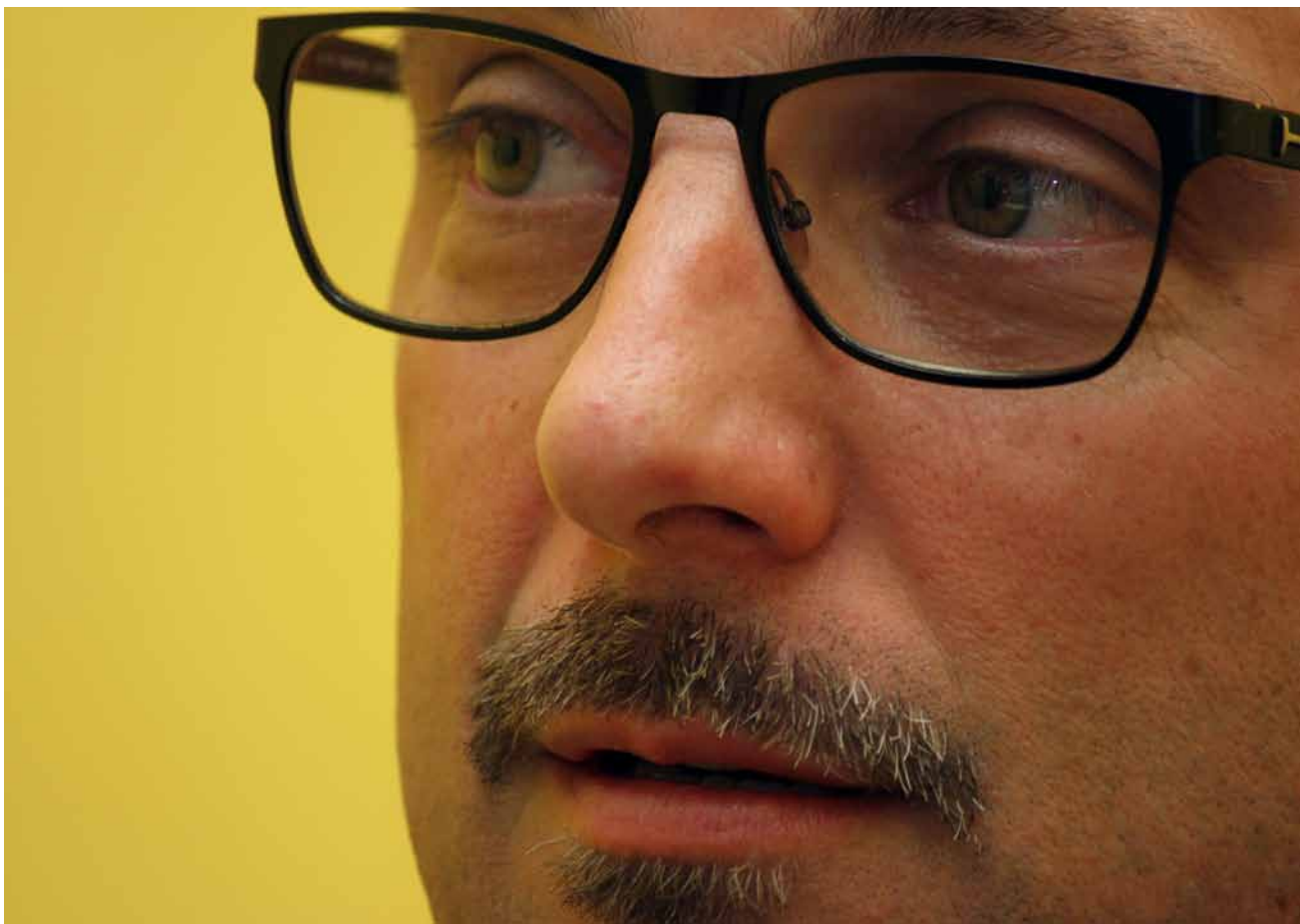
P.: ¿Cuáles son las diferentes etapas que deben superarse para llegar a la liquidación de una herencia?

R.: Hay diferentes etapas. El hecho de gestionar herencias o sucesiones donde el 99 por ciento de los herederos son colaterales, es decir, no son descendientes ni ascendientes, supone acudir a la vía judicial y ésta en España tiene unos plazos larguísimos. Todo empieza por la genealogía, que tiene que ser impecable, porque de lo contrario nunca se llegará a la vía judicial. La vía judicial no es más que la finalización de todo el procedimiento.

Cuando entre en vigor la ley de la jurisdicción voluntaria se agilizarán notablemente los expedientes

Primero estará la genealogía, luego le seguirá la declaración de herederos para que se reconozcan los derechos de los herederos, y posteriormente empezará todo el procedimiento que a veces, aunque no sea muy complicado,

implica meses y a veces años de espera, pues la justicia está congestionada. Cuando entre en vigor la ley de la jurisdicción



voluntaria, que ojala sea en 2014, supondrá una agilización notable de los expedientes, los juzgados se descargarán de un peso fuerte y se encargarán los notarios y en parte los registradores. Eso agilizará muchísimo los trámites y los principales beneficiarios serán los herederos, porque nosotros tardaremos menos en finalizar y ellos no tendrán que esperar en los juzgados. Un juez, para hacer una declaración de herederos puede tardar más de un año, que no es nada; simplemente tiene que valorar las certificaciones que nosotros entregamos y aclarar los vínculos familiares. El problema no es éste, sino que antes que el juez pueda visionar el expediente pasan meses. Ahora hemos puesto una demanda de desahucio y ya son quince meses lo que estamos esperando. Se trata de un desahucio, nada de especial, pero es un juzgado de una gran ciudad y las grandes ciudades sabemos que, en este sentido, es mejor acudir a un juzgado pequeño, de un pueblo, porque tienen pocos casos y los jueces tienen poca carga de trabajo y son más rápidos.

P.: Localizados los herederos y teniendo en cuenta que la genealogía sucesoria aún no se ha desarrollado en España y por tanto es algo casi desconocido, ¿se muestran éstos reticentes a colaborar?

R.: Sí, totalmente. Eso es algo muy normal. Lo vivimos cada día, no sólo en España. Siempre repito algunos conceptos.

Es muy normal y aún más en algunos países como España o Italia donde estamos acostumbrados a leer cada día en los periódicos estafas o engaños, lo que crea desconfianza. Y, ¿cómo se gana la confianza de los herederos? Simplemente con profesionalidad y muchísima paciencia. Normalmente la primera respuesta es una respuesta que no hay que tener muy en cuenta. Depende también de la tipología de la gente que vamos a contactar. Los herederos tienen herramientas para valorar y averiguar la fiabilidad de la empresa. Normalmente, llega una carta. ¿Hay forma de recolectar información? Sí, la más simple a través de Internet. Una empresa importante tendrá un sitio web donde figure mucha información, incluidas referencias del Registro Mercantil.

Los herederos no tienen que adelantar ningún gasto; los adelantamos nosotros, incluidos los de Hacienda

Hay que mirar el contrato. Nosotros enviamos un contrato a los herederos. En este contrato se dicen muchas cosas, pero básicamente que ellos no tienen que adelantar ningún gasto. Nosotros adelantamos todos los gastos, incluido hacienda, que a veces es mucho dinero. Hasta que no se paga a



hacienda no se puede heredar y cuando hay caudales importantes hacienda te puede pedir 80, 100 o 200 mil euros para pagar y los herederos podrían decir, «encantadísimo de aceptar la herencia, pero no tengo ese dinero para pagar a hacienda, entonces no puedo heredar». Nosotros adelantamos todo, no regalamos por supuesto, adelantamos. Eso significa que es una empresa que no pide nada a los herederos, sino confiar en nosotros con la máxima tutela que podemos dar a un heredero. Es nuestra forma de remuneración. Nosotros cobramos un porcentaje sobre el neto, no sobre el bruto, y lo hacemos al final de todo, es decir, después de liquidar a los herederos. Si nosotros contactamos con alguien significa que tenemos constancia de que queda algo, porque nadie trabajaría para nada. Gratis no trabajamos, por lo que si contactamos con ellos significará que

Cobramos un porcentaje sobre el neto, no sobre el bruto, y lo hacemos después de liquidar a los herederos

hay algo, mucho, poco, eso para nosotros no importa. Que sean mil euros o cien mil euros es algo que no supone ningún gasto y que el heredero no esperaba recibir. Te cae del cielo.

Los herederos pueden averiguar las credenciales de una empresa. Coutot & Roehrig, por ejemplo, tiene muchísimas. Está acreditada al notariado francés, al Juzgado de Apelación de París, tenemos certificación ISO 9001, que es una certificación de calidad a nivel europeo. Eso significa que todos nuestros procedimientos están certificados. Ello debería suponer que un heredero sepa que es una certificación ISO 9001. Pero lo importante es que, como todo empieza con un encargo de parte de la administración, profesionales, etc., sí que sabemos que estos profesionales saben lo que es una certificación ISO 9001. Al final de todo, si vemos que el heredero sigue desconfiando, preguntamos si tiene algún abogado o notario de confianza, al que invitamos a que acuda, porque con ellos nos entendemos enseguida. A la segunda pregunta ya saben si somos profesionales o no, aparte de que puede contactar con el Notariado de París para saber si conocen a Coutot & Roehrig.

P.: La casuística será muy variada. Expónganos algún caso concreto de herencia que sea digno de mención por su curiosidad.

Hay casos de hijos que el fallecido tuvo con una persona que nadie conocía o de relaciones no legítimas

R.: Si, esa es una pregunta que suelen hacerme habitualmente. De hecho, los expedientes que tratamos son expedientes de herencias yacentes que se quedan ahí sin herederos. Es

normal para nosotros un expediente que tiene una complejidad importante. ¿Por qué?, porque si no, no se encontraría en esta situación, es decir, que nadie se ha enterado del caudal o nadie está gestionando esta sucesión. Lo más típico que puede pasar es que, a nivel de finalización de los expedientes, al contrario de lo que se puede pensar, una herencia es muy difícil que sea de millones de euros. Eso es normal. Si tengo que pensar en una herencia, prefiero heredar diez millones de euros, que 150 euros. La media de las herencias es mucho más contenida, pero es algo que a menudo cambia la vida de la gente, sobre todo cuando es una familia humilde que hereda algo. Uno de los casos que más cuento es el de una persona mayor que trabajaba la tierra en un pueblo muy pequeño de los Pirineos. Cuando encontramos a este señor heredó un piso que estaba en el centro de París y lo vendimos por 600 mil euros. Este señor no cambió su estilo de vida, pues con ochenta años no iba ya a hacerlo, pero lo primero que nos dijo es que sus nietos podrían estudiar, hacer una carrera universitaria y salir del pequeño pueblo. Otros casos típicos son familias que se cruzan, hijos que el fallecido tuvo con una persona que nadie conocía, o una persona que todos daban por fallecida y nosotros la encontramos al otro lado del mundo con otra familia. También relaciones no legítimas, como hijos del fallecido con la chica de la limpieza.

Los herederos empiezan a confiar cuando nos reunimos con ellos. Aunque el primer contacto suele hacerse por teléfono,



siempre intentamos hablar con ellos directamente, no por teléfono o por mail. Luego mandamos cartas y solicitamos una cita. Tarde o temprano entienden que nosotros conocemos mejor la historia de la familia y siempre llega un momento que no conocen que había pasado algo y nosotros sí, hasta que comprenden que nadie haría un trabajo tan importante para nada. Si estamos aquí es porque sabemos que usted tiene derecho a una herencia y que al final de todo se quedará con algo. Naturalmente el heredero tiene que firmar un contrato porque nosotros tutelamos totalmente a los herederos, pero tutelamos totalmente la empresa, porque como los herederos son personas acostumbradas a leer engaños o estafas, nosotros con 120 años de historia, tenemos casos en que los herederos, en cuanto se enteran hasta dónde puede llegar la herencia, al final no quieren pagar los honorarios o al menos lo intentan. Eso, por supuesto, no es posible. Somos profesionales, hacemos un trabajo, y al final hay que pagar a los profesionales. Es un contrato-tutela.

P: Conforme al art. 954 del Código Civil, el derecho de heredar *abintestato* no se extiende más allá del cuarto grado de parentesco. Si sólo apareciesen herederos con un grado superior de parentesco ¿heredaría únicamente el Estado?

R.: Desgraciadamente, sí. España es uno de los pocos países donde se hereda hasta el cuarto grado y no hasta el

sexto, como es normal que sea. Esta diferencia de dos grados de parentesco supone una reducción del 35 al 40 por ciento de las posibilidades de heredar. Para los herederos significan muchas menos posibilidades de heredar y para nosotros significa un 35 por ciento menos de mercado.

P.: Háblenos de la SOCIEDAD COUTOT-ROEHRIG, primera empresa europea en la búsqueda de herederos. Antigüedad, empleados, países donde opera, planes de expansión, etc.

La genealogía es, principalmente, una profesión europea

R.: Coutot & Roehrig es una empresa fundada en París en el año 1894. Se dedica a la genealogía, a localizar a los herederos y a justificar los derechos de los herederos, es decir, a certificar los vínculos familiares. Son 120 años de profesión y tenemos una plantilla de alrededor de 300 personas. La empresa puede parecer pequeña con una plantilla de 300 personas, pero para el sector donde estamos nosotros es una empresa enorme. Una empresa de genealogía normalmente son 15, 20, 50 personas. Los competidores europeos más grandes y cercanos que tenemos son tres o cuatro veces más pequeños que nosotros y en términos de facturación, muchos más. Nosotros decimos que somos la empresa más importante y más grande a nivel europeo, pues la genealogía es un hecho europeo, es una profesión europea.

Las Islas Canarias es una zona muy importante para nosotros. España, es un tema importante y prioritario

¿Por qué digo esto? Acabamos de abrir nuestros despachos en Estados Unidos. Tenemos uno en Nueva York y otro en San Francisco. Pero, ¿qué pasa en América, en Estados Unidos? Desarrollando un árbol de genealogía, llegará un momento que tengamos que volver a Europa, porque ahí el antecedente de un americano muy fácilmente será alemán, español, italiano; en definitiva, europeo. Por eso la genealogía nació en Europa y las empresas más importantes están en Europa. La empresa americana más grande factura cinco veces menos que Coutot & Roehrig. Trescientas personas muy especializadas son muchas. Además, tenemos 36 despachos. Lo fundamental para la empresa es el control del territorio. Aunque el plan es igual para todo el mundo, lo que haremos en España es abrir despachos. Ahora lo tenemos en Barcelona, pero pronto lo abriremos en Madrid. España merece como mínimo, 6 o 7 despachos, porque es un territorio muy complejo. También por el factor de las leyes forales, que cambian entre una Comunidades y otras; factores sociales...

Las Islas Canarias es una zona muy importante para nosotros, pero en cuanto se desarrolle bien será imprescindible tener un despacho ahí. No se puede enviar puntualmente a una persona, hay que conocer bien, además lo que nosotros



queremos hacer es implantar nuestro sistema de relación abierta y transparente con la administración y con la población. No buscamos el caso sensacionalista para salir en los medios, no lo necesitamos. Básicamente, el plan es exportar e implantar nuestro sistema, que evidentemente es un sistema que funciona bien. España, para nosotros, es un tema importante y prioritario. Estamos en cualquier lugar, bien con despacho nuestro o con corresponsal, que trabaja siempre en exclusiva para nosotros y desde muchísimos años, siendo los mejores profesionales. En un país donde es importante tener como corresponsal a un abogado, será un abogado, y donde es importante que sea un notario, será un notario.

Hay casos donde adelantamos 5.000 euros y otros donde adelantamos 500.000 euros o dólares

Siempre las búsquedas las hacemos nosotros. Por ejemplo, para desarrollar el árbol genealógico, siempre será alguien de nosotros quien se desplazará y eso supone «fuerza financiera», con 7.000 expedientes tramitados cada año y 18.000 herederos localizados cada año, adelantando siempre todos los gastos para cada expediente, ya entiendes mejor lo que significa «fuerza financiera». 7.000 expedientes son muchísimos. Hay casos donde adelantamos 5.000 euros y hay casos donde adelantamos 500.000 euros o dólares. Esto es Coutot. Tiene un pequeño defecto, sobre todo para zonas latinas: su nombre es difícil de pronunciar.

Siempre las búsquedas las hacemos nosotros. Por ejemplo, para desarrollar el árbol genealógico, siempre será alguien de nosotros quien se desplazará y eso supone «fuerza financiera», con 7.000 expedientes tramitados cada año y 18.000 herederos localizados cada año, adelantando siempre todos los gastos para cada expediente, ya entiendes mejor lo que significa «fuerza financiera». 7.000 expedientes son muchísimos. Hay casos donde adelantamos 5.000 euros y hay casos donde adelantamos 500.000 euros o dólares. Esto es Coutot. Tiene un pequeño defecto, sobre todo para zonas latinas: su nombre es difícil de pronunciar.



5% de DESCUENTO por compras en Internet

PRECIO: ~~59,62~~ € + IVA

AHORA: 56,64 € + IVA

OPERACIONES FRAUDULENTAS A TRAVÉS DE SOCIEDADES



- ➔ Detección por medio de la contabilidad y la investigación económica e implicaciones jurídicas
- ➔ Una visión sencilla para el jurista no especializado en balances

AUTOR: Pedro Juez Martel

Páginas: 576 / Encuadernación: Tapa dura / ISBN: 978-84-9020-255-5

LA LEY
grupo Wolters Kluwer

ADQUIERA HOY MISMO SU EJEMPLAR

902 250 500 tel.
e-mail: clientes@laley.es
<http://tienda.wke.es>