

www.onemagazine.es

One

MAGAZINE

Nº11 • ENERO 2015 • 3€

DIEZ REGALOS

Si te gusta uno,
puede ser tuyo

**EXISTIRÁ UNA
'NUEVA POLICÍA'**

VOTAR TE COSTARÁ 10€

ASÍ TE CAMBIARÁ LA VIDA EL 2015

EL FRACKING ARRASARÁ

**REGRESA 'LA GUERRA
DE LAS GALAXIAS'**

LA GASOLINA BAJARÁ A 1€

**ANDALUCÍA OBJETIVO
DEL ESTADO ISLÁMICO**

**LOS 40 PERSONAJES
QUE DARÁN QUE HABLAR**

TOMA NOTA

__VENEZUELA

**¿ES EL PARAÍSO QUE NOS
'VENDE' PABLO IGLESIAS?**

__¿VISTES A LA ÚLTIMA?

__18 COCHES

**QUE TE PROVOCARÁN
PÁNICO, RISA...**

**CAZADORES
DE HERENCIAS
TAL VEZ SEAS
MILLONARIO
SIN SABERLO**

MARK ZUCKERBERG



**EL DUEÑO DE FACEBOOK
Y WHATSAPP AMENAZA TU
INTIMIDAD ¿QUÉ MÁS PLANEA?**



Grupo
Atenea
SEGURIDAD NACIONAL

Tal vez seas un
súper millonario
y aún no
lo sepas...

CAZA HEREDEROS

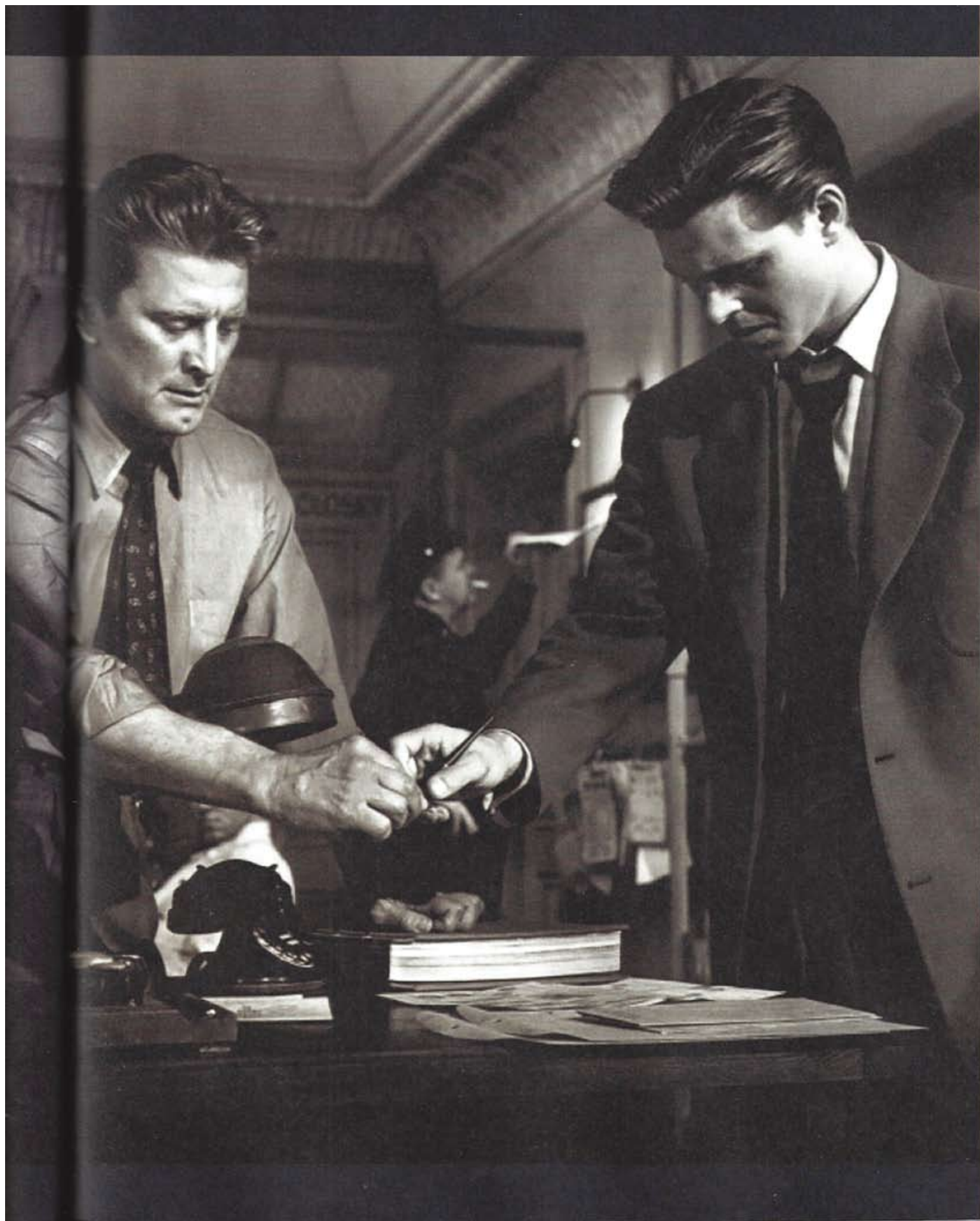
QUIÉNES SON QUÉ HACEN

EN 1934, LOS ESTUDIOS WARNER BROS PRODUJERON LA PELÍCULA 'A LA CAZA DE LOS HEREDEROS'. PROTAGONIZADA POR JAMES CAGNEY Y BETTE DAVIS, ERA UNA COMEDIA SOBRE UNA AGENCIA QUE SE DEDICABA A BUSCAR HERENCIAS DE LAS QUE APODERARSE, CREANDO LA FIGURA DE HEREDEROS FALSOS. UNA PARODIA ALEJADA DE LA PROFESIONALIDAD DE UN COLECTIVO DESCONOCIDO EN ESPAÑA, PERO QUE EN EUROPA LLEVA FUNCIONANDO DESDE FINALES DEL SIGLO XIX... Y CON MUCHO ÉXITO. TEXTO MARTÍN HERNÁNDEZ Y J.A. HERNÁNDEZ

**“ERES EL MAYOR
OPORTUNISTA DESDE
MIGUEL ÁNGEL”**

Película: 'A la caza de herederos!'







Un día acudí a la casa de un agricultor de 65 años, en un pequeño pueblo del Pirineo catalán. Llamé a su puerta para informarle de que era el heredero de un piso en París, valorado en 600.000 euros, de un familiar que ni siquiera sabía que existía. Recuerdo que cuando firmamos el contrato me miró fijamente a los ojos y me dijo: 'Esto a mí no me va a cambiar la vida, a mi hijo se la cambiará algo, pero mi nieto podrá irse a estudiar fuera'. En esta profesión se viven historias entrañables", recuerda Marco Lamberti, el director de Coutot-Roehrig, la primera agencia de 'caza herederos' del mundo, fundada en París en 1834.

En España no existe cultura de testamento. De hecho, un 40% de los españoles no lo hace, según datos del Consejo General del Notariado. Esto significa que, si en nuestro país fallecen alrededor de 350.000 personas cada año, aproximadamente unas 140.000 no tienen hecho testamento. Del total de estas herencias sin testamento -denominadas ab intestato-, en el 10-15% de los casos -entre 14.000 y 21.000, según las mismas estimaciones-, el reparto de los bienes acabará siendo nulo o ineficaz, es decir, que no se conocerá a los herederos legítimos... por lo que más de 100 millones de euros al año, pasarán a ser propiedad del Estado o de las arcas municipales. Éstas, además, pueden quedarse con los bienes inmuebles que no hayan sido reclamados durante 30 años y con las cuentas bancarias en las que no haya habido movimiento durante 10.

En Europa, esa cifra puede alcanzar los 1.000 millones de euros en propiedades inmobiliarias, bienes muebles, cuentas bancarias, joyas y dinero en efectivo, que configuran un escenario propicio para los caza-herederos, un colectivo prácticamente desconocido en España, pero que triunfa en Europa desde finales del siglo XIX. La herencia media que consiguen estas empresas ronda los 350.000 euros por cada cliente, de los que los caza-herederos se llevan entre un 20 y un 30% -entre 70.000 y 105.000 euros-.

Las empresas

120 AÑOS BUSCANDO FORTUNAS

La imagen que puede asociarse a un caza-heredero es la de un individuo paseando por un cementerio mientras ojea las lápidas. Y lo cierto es que esta es una tarea que llegan a realizar los expertos encargados de trazar árboles genealógicos en función, únicamente, del derecho a heredar, y buscar vínculos familiares... pero sólo en un reducido porcentaje de los casos que tratan. De hecho, el primer paso consiste, casi como si de unos historiadores se tratase, en documentarse. La recolección de datos es básica para acabar de dar con la información precisa que les conduzca hacia la persona que buscan. "Es obvio que no se trata simplemente de ir a un registro civil y solicitar una partida de defunción. Y, pese a que la sociedad en que vivimos es muy tecnológica, el trabajo más intenso que hacemos es de campo. Los genealogistas trabajan de un lado con el ordenador y de otro, con papel y bolígrafo. Y es que una parte muy importante del traba-

jo hay que hacerlo 'pisando' la calle: no se puede realizar una búsqueda desde el despacho", cuenta Lamberti.

Sobre el terreno, una pregunta más o una pregunta menos puede acabar por dibujar una historia completa. Así recuerda el director en España de Coutot-Roehrig un expediente en el que trabajaron. "Un genealogista se acercó hasta un barrio de una ciudad italiana para recabar información sobre un asunto que estábamos tratando... cuando descubrió, hablando con uno de los vecinos, la muerte de un mendigo sobre el que circulaba el rumor de que había sido alto directivo de una empresa. La curiosidad por conocer este caso nos condujo a saber que, en efecto, este hombre fue un importante ejecutivo que, a raíz de la muerte de su mujer, se había ido a vivir a la calle y, al fallecer, no dejó testamento. Averiguamos sus bienes inmuebles y cuando dimos con los herederos y accedimos a sus propiedades nos sorprendimos de la cantidad de joyas y obras de arte que poseía este 'mendigo'".

Junto a los genealogistas, trabajan detectives y criminólogos. Los primeros, lo-

calizan a una persona concreta; los segundos, pueden llegar a alterar el reparto de una herencia. Pablo Sánchez, director del equipo de investigación y genealogistas de Wills&Laws, una firma española que se dedica a resolver problemas hereditarios, pone este ejemplo: "Trabajamos en un caso fuera de nuestro país, en el que estaban involucradas personas españolas. Los documentos sobre el fallecido reflejaban que había muerto a causa de un paro cardíaco...



Diane Keaton, Queen Latifah y Katie Holmes protagonizan 'Tres mujeres y un plan'.



CON QUIÉN CONTACTAR

*Coutot & Roehrig
con sede en Barcelona.
Contacto y +INFO a
través de su página web:
www.coutot-roehrig.com/ES*

*Wills & Laws
con sede en Madrid.
Contacto: 915 487 550*



¿QUIERES SABER MAS DE
Wills & Laws?





pero acabamos demostrando que, en realidad, fue envenenado. Esto cambió, desde un punto de vista legislativo y ético, el reparto de ese bien”.

Sobre la pista

EN ESPAÑA, TODO ES MÁS COMPLICADO

Imagina que el presidente de una comunidad de vecinos que necesita cobrar las deudas que acumula un piso del inmueble que lleva años cerrado, o una persona que quiere comprar una casa, pero no sabe a quién pertenece, por lo que se pone en contacto con una empresa de caza-herederos.

En estos casos, su misión consistiría en encontrar a la persona sobre la que recae el derecho a heredar ese bien. En España –también en Italia, Iberoamérica y Asia–, estos profesionales se encuentran con un obstáculo, en ocasiones, muy difícil de superar: “Si nosotros representamos a una persona, podemos preguntar al notario si dicha persona está en el testamento, pero no quién está. Esa información se encuentra bajo lo que se conoce como secreto de protocolo notarial. Por eso, en España nuestra figura no está tan presente, si bien la necesidad existe”, nos comenta Pablo Sánchez. Una situación que contrasta con lo que ocurre en países como Inglaterra, Francia, Alemania o Australia, donde los notarios tienen el deber de encontrar a los herederos que aparecen en el testamento. De hecho, si no los encuentran, deben ‘echar mano’ de los genealogistas y, después, cargan esos gastos sobre la herencia.

El hecho de que en España los notarios permanezcan a la espera de que los herederos llamen a su puerta, en lugar de buscarlos, propicia casos como el de Wills&Laws,

que ‘rastrea’ herederos por iniciativa propia y, cuando los encuentra, negocia recibir una parte de la herencia a cambio de la información: “Localizamos la herencia de un hombre que había muerto y no tenía pareja ni hijos. Asimismo, ninguno de los familiares directos e indirectos que habían acudido al notario eran legatarios de esos bienes. Tampoco sus amigos cercanos o vecinos. Y,

pese a que este individuo era muy religioso, no había dejado sus bienes a la Iglesia. Entonces, ¿quién era el afortunado? Tuvimos que llevar a cabo una importante labor de investigación que nos condujo, entre otros muchísimos detalles, a dar con una carta expedida por la Falange en la que se acreditaba el buen comportamiento del protagonista de esta historia. Nos preguntamos por qué querría este salvoconducto y comenzamos a barajar varios escenarios... Entre ellos, que su comportamiento no fuera el que se consideraba adecuado para la época y necesitase ‘limpiar’ su imagen, por ejemplo, si existía una pareja masculina –que hace años eran perseguidas-. Así, descubrimos que los herederos eran los hijos del hombre con el que había mantenido una relación sentimental... que había muerto 10 años antes que él. Para ellos, fue toda una sorpresa”, relata Sánchez Calvo.

Otra dificultad añadida a la hora de acometer esta labor en España es que sólo tienen derecho a heredar los colaterales

Si los caza-herederos no hacen su trabajo, el Estado se quedará con la fortuna de quien murió sin testamento.



¿Son rentables estas empresas?

NECESITAN MUCHO DINERO, EMPLEADOS, TIEMPO...

La francesa Coutot-Roehrig trabaja, cada año, en 7.000-7.500 casos alrededor del mundo, de los cuales, 300 afectan a España y suponen una media de 260 días de trabajo. Por su parte, Wills&Laws tiene sobre la mesa alrededor de 500 casos de clientes y 120 en los que trabajan sin tener detrás el respaldo financiero de una persona concreta que haya reclamado sus servicios. En cada caso, invierten alrededor de un año. Unos números que describen el ‘músculo’ financiero que deben tener estas empresas. Más allá de los pagos propios a las personas que trabajan en sus casos, con desplazamientos y dietas, manutenciones, etc. –muchas veces sin saber si esa búsqueda será eficaz–, estas compañías corren con los gastos asociados a la propia herencia. Una masa hereditaria suele tener, de media, una carga de entre 30.000 y 50.000 euros –pagos de IBI pendientes, deuda con la comunidad de vecinos, etc.–.



La mayor base de datos del mundo... tras la del Pentágono

SI NO ESTÁ AQUÍ... ES QUE NO EXISTE

El porcentaje de éxito de estas empresas en la búsqueda de herederos ronda el 95%. ¿Cómo lo consiguen? "La experiencia que dan 120 años de trabajo, una impecable técnica a la hora de hacer las genealogías, una red global de colaboradores exclusivos, una importante capacidad financiera y nuestra base de datos conforman un método... que, como es lógico, no nos gusta compartir", detalla Lamberti, director de Coutot-Roehrig. Esta empresa presume de poseer una base de datos con más de mil millones de referencias digitalizadas que ha ido acumulando desde 1834. "Sólo el Pentágono cuenta con una superior a la nuestra", confirma su director en España. Una potente herramienta que les facilita rastrear

las huellas de aquellas personas que tratan de localizar. "Contamos con aquellos datos que puedan ayudar a nuestros genealogistas. Datos que no son personales ni ocultos, que se pueden comprar", sostiene Lamberti. Adquirir esta información supone uno de los grandes desembolsos de esta empresa, porque, aunque muchos archivos pueden adquirirse gratuitamente, en otros reconocen haber invertido cifras que podrían rondar los 500.000 euros. Datos, no acogidos ya a la ley de protección, que pueden ir desde los españoles censados en el ayuntamiento de Nueva York en 1940, al nombre de los pasajeros que aterrizaron en un aeropuerto concreto de cualquier país del mundo medio siglo atrás.

hasta el cuarto grado de parentesco –los primos-. "Este factor reduce en un 35% las posibilidades de encontrar heredero, respecto a otros países como Francia o Italia, en que es posible llegar hasta el sexto grado", indica Lamberti.

También buscan herencias

INCLUSO, LAS QUE TIENEN 200 AÑOS

Empresas como Wills&Laws no sólo se dedican a localizar herederos de un bien vacante del que previamente han sido informados, sino que también buscan herencias. "En nuestra compañía, también partimos de buscar los bienes que son susceptibles de ser heredados, que no han tenido movimiento hasta en los últimos 200 años y que no han sido reclamados por el Estado. A partir de ese punto, estudiamos quién es el poseedor de ese derecho e investigamos", cuenta el responsable de la empresa, que si-

gue la pista de propiedades que datan hasta de 1836. Otra rama de su negocio consiste en averiguar de quién son los derechos de determinadas obras artísticas, como el de explotación. Sin ir más lejos, esta empresa consiguió que se reconocieran los de autor de una nana popular, obra de unos cubanos que fallecieron sin conocer la fama que alcanzaría su composición.

Comienza la caza

Y CUANDO LOS ENCUENTRAN...

Una vez localizado a un heredero, que puede estar en cualquier parte del mundo, se inicia lo que en el argot se denomina 'la caza'. Todo comienza con el momento en el que el caza-heredero se pone en contacto con el heredero y le explica una situación... que no se espera. "En estos casos, lo habitual es la desconfianza", admite Lamberti, ya que los timos están a la orden del día. El más conocido es el 'timo nigeriano', que consiste en advertir a un presunto heredero

de que tiene derechos sobre un patrimonio importante... pero debe pagar, previamente, una tasa administrativa o bancaria para recibirlo.

Por ello, una maniobra propia de estas empresas es la de reunirse cara a cara con los beneficiarios y no solicitarles ningún desembolso hasta que estos no perciban su herencia. Eso sí, antes, deben llegar a un acuerdo económico: "Ese trato es una clave de nuestro éxito. Nos trasladamos al punto que sea para conseguir el clima adecuado con la persona. Le ofrecemos los datos mínimos suficientes para que confíe en nuestro despacho y tramite el expediente con nosotros. Después, tutelamos nuestro trabajo con un contrato que, una vez firmado, da pie a que ofrezcamos toda la información", explica el director en España de Coutot-Roehrig. "Lo que vale de nuestro trabajo es lo que hemos descubierto y tenemos que ser muy cuidadosos a la hora de aportar información", ahondan desde Wills&Laws.