MISCELÁNEA

Feliz sorpresa

Cuando en una herencia se descubre que hay más herederos colaterales, además del interesado que contrata a Coutot-Roehrig, los primeros se quedan de pasta de boniato cuando se presenta alguien de la firma en su casa y les dice que son ricos

PERSONAS

Cazadores de herencias

Marco Lamberti investiga la existencia de ancestros con fortunas que no han testado

Jordi Palarea

El tío de América forma parte del imaginario popular desde el siglo XIX. Se conoce al tío de América como aquel pariente que emigró al continente e hizo fortuna y que regresó en su vejez a su patria chica socorriendo a los familiares más necesitados o bien les dejó una herencia al morir sin descendientes. Desde hace lustros en no pocas familias españolas se ha mentado algún que otro tío que se fue a América, pero del que después no se supo nada más.

Con el fin de ayudar a conocer si hay algún tío o pariente fallecido en algún lugar del ancho mundo que pueda haber dejado unos dineros o propiedades inmobiliarias a sus parientes, en sus distintos grados, ha llegado a España el "cazador de herencias". Se llama Marco Lamberti, es originario de Génova y ha abierto en Barcelona la primera sede en España de Coutot-Roehrig.

Esta firma se creó en París en 1894 y fue la primera en el mundo especializada en genealogía sucesoria. Hoy está presente en 20 países y cuenta con un archivo de más de 1.000 millones de datos digitalizados, lo que le facilita la tramitación de 6.000 procesos anuales de busca de ancestros ricos, con "un 95% de éxito", según afirma Lamberti.

"Se estima que en España más de 100 millones de euros se quedan cada año sin adjudicar a sus herederos, ya sean propiedades inmobiliarias, cuentas bancarias, dinero en efectivo, joyas..., que van a para al Estado al no conocerse los beneficiarios", subraya Marco Lamberti, director de Coutot-Roehrig en España. "Existe también la posibilidad de que el dinero esté en alguna caja fuerte de un banco o de un domicilio particular, tal como nos ocurrió con un caso en Madrid. La abrimos en el piso particular del fallecido ante un notario y encontramos una ingente cantidad de dinero, presuntamente negro. Lo aflora-

En España más de 100 millones de euros se quedan cada año sin adjudicar a sus herederos

Marco Lamberti, director en España de la firma francesa Coutot-Roehrig, frente a una larga tira de papel donde figura un árbol genealógico de una familia. FOTOS: LLIBERT TEIXIDÓ

Pese a la informática, las manos de Lamberti manejan cientos de documentos en papel

mos, se pagaron los impuestos pertinentes y el resto, tras el cobro de nuestra comisión, se entregó a unos herederos que quedaron entre felices y estupefactos al recibirlo".

Ante todo, cabe precisar que un particular no se puede dirigir directamente a Coutot-Roehrig para que le investiguen la posible existencia de un *ab intestato*, un pariente que fallece sin testar. Es preciso que se ponga antes en contacto con la firma el abogado del interesado, un notario o un registrador de la propiedad, con algunos documentos que evidencien la posible existencia de una herencia. Si la firma ve probabilidades serias de abrir un expediente, pondrá inmediatamente en marcha a sus "cazadores de herencias". Una de las primeras cosas que harán es elaborar un árbol genealógico para establecer la relación del interesado con su antepasado. Ahí ya podrán comprobar el grado de parentesco de la persona susceptible de recibir una herencia.

DISTINTOS GRADOS DE PARENTESCO

En España, a diferencia de otros países, la ley establece que sólo tienen derecho a heredar los colaterales hasta el cuarto grado de parentesco. "Este requisito reduce hasta un 35% las posibilidades de encontrar heredero respecto a otros países como Francia e Italia, en los que es posible llegar hasta el sexto grado", ilustra Marco Lamberti.

Si el pariente fallecido tenía sus bienes en otro país, la firma contacta con las 20 delegaciones que tiene repartidas por todo el mundo. En los países en que no hay delegación, el "cazador de herencias" viaja allí donde haga falta para dar con los bienes.

"En el caso de que estos bienes sean propiedades inmobiliarias, nosotros nos encargamos de venderlas y comunicamos a los herederos las varias propuestas de compra que existen, explica Lamberti. "Lo hacemos así porque a veces los herederos de una familia están enemistados entre sí, con lo que se demoraría la venta de las propiedades. En en este sentido, cabe decir que algunos herederos se sorprenden de que su ancestro tuviera hijos ilegítimos con otra mujer y que estos también tengan derecho a heredar una parte".

"En el caso de que los bienes sean inmobiliarios, nosotros nos encargamos de venderlos"

Una vez pagados los impuestos de la fortuna, la comisión que cobra la firma es de un 30% de aquella. Los procesos suelen durar entre 10 meses y cuatro o cinco años.