



Marco Lamberti dirige la filial de Coutot&Roehrig en España

Coutot&Roehrig se lanza a la 'caza' de herederos

En caso de no existir testamento, se encarga de buscar a los descendientes que reciban la herencia

T. JIMÉNEZ
BARCELONA

Cada año, más de 100 millones de euros en herencias se quedan sin adjudicar a sus legítimos destinatarios en España. Esto es debido a que en muchos casos, siempre y cuando no haya testamento, se desconoce a los herederos y los bienes del difunto van a pasar a manos del Estado. Sin embargo, desde hace años, en otros países de Europa y del mundo (debido a la legislación existente) se ha generalizado la búsqueda de herederos legítimos

que desconocían incluso la existencia de su familiar.

Para evitar que se den estas situaciones, Coutot&Roehrig, compañía francesa especializada en genealogía sucesoria, se acaba de instalar en España, con una primera sede en Barcelona. «Hace años que trabajamos en España, pero ahora el volumen de trabajo nos ha permitido instalarnos», explica Marco Lamberti, director de la compañía en España, quien explica que en los planes de la empresa se encuentra ir expandiendo su presencia geográfica a las principales ciudades ya

que «el nuestro es un trabajo de campo».

NEGOCIO EN ESPAÑA. Por el momento, la compañía ya está gestionando 260 expedientes de herencias sin legítimo sucesor conocido en nuestro país. A nivel internacional, Coutot&Roehrig tiene un porcentaje de éxito del 95%, que espera repetir en España, aunque de momento todos los expedientes se encuentran en fase de tramitación. La compañía cobra sus honorarios «a éxito», es decir, una vez que se liquida la herencia, Coutot&Roehrig recibe un por-

centaje del valor de los bienes obtenidos, que puede oscilar entre el 20% y el 30%.

En la mayor parte de países, sus principales clientes son las notarías (en Francia, por ejemplo, una vez que se da un caso de defunción sin testamento ni herederos conocidos, se pone en marcha un proceso automático de búsqueda de estos últimos). Sin embargo, en España, los despachos de abogados y los administradores de fincas son los principales colectivos que contratan sus servicios. «Muchos administradores de fincas se encuentran con inmuebles cerrados, con una deuda que se va acumulando y no saben dónde buscar a la persona que pague esa deuda», explica Lamberti, quien asegura que «nunca se va a buscar un heredero que vaya a recibir solo deudas».

SÓLO EL PENTÁGONO CUENTA CON UNA BASE DE DATOS MAYOR QUE LA DE COUTOT&ROEHRIG

De hecho, el proceso de búsqueda comienza con la valoración de la herencia, y a partir de ahí, y a través de registros oficiales, la compañía comienza a trabajar. «Por la Guerra Civil y la postguerra en España el proceso es más complicado, porque se destruyeron muchos archivos, incluso de las iglesias», explica su director en España. A pesar de esta dificultad, la compañía cuenta con una ventaja respecto a otras empresas que ofrecen el mismo servicio: «Coutot&Roehrig lleva acumulando datos desde 1894. Cuenta con la segunda mayor base de datos del mundo, sólo superada por la del Pentágono», indica Lamberti.

En el mercado español, la empresa tiene unas ambiciosas perspectivas, que pasan por desarrollar una estructura local, y no sólo a nivel de oficinas, sino también en lo que respecta a su plantilla, ya que, de momento, sus cinco empleados son extranjeros. Con estos planes, la empresa espera llegar a facturar en el año 2016 entre tres y cuatro millones de euros. ■

Correos quiere ganar cuota entre las empresas

D. E.
MADRID

Correos pondrá en marcha un sistema de marketing y venta telefónica de sus productos postales, dirigida a empresarios y autónomos que sean clientes «actuales o potenciales» en la que invertirá unos 451.000 euros, según datos de la compañía integrada en SEP.

El operador postal público acaba de licitar el contrato de prestación de este servicio de televenta, que prevé abordar en dos fases. La primera se centrará en acciones comerciales destinadas a la captación de clientes y la segunda, en la venta telefónica de sus productos y servicios.

La compañía ha dividido la prestación del servicio en dos lotes, con el fin de adjudicarlo a dos empresas distintas. Cada lote integra distintas zonas del territorio nacional. Correos apela a la «inesistente necesidad de prestar este servicio, basado en la consecución de objetivos», el hecho de dividir el contrato.

Además, la compañía postal se reserva el derecho a «adjudicar, progresivamente, a una empresa productos de otras zonas distintas a la de su lote, siempre y cuando pasen seis meses de la adjudicación original, y en función de los resultados obtenidos y los parámetros de calidad de los servicios prestados». ■



Imagen de Correos

NOS IMPORTAN LAS PERSONAS, SUS CARTERAS, SUS NEGOCIOS, SUS EMPRESAS... PORQUE SOMOS COMO TÚ.

POR ESO TE CONTAMOS LA ECONOMÍA EN PRIMERA PERSONA

MADRID 94.8 • 108.0
www.gestionaradio.com



GESTIONARADIO

