

---

## RECUPERACIÓN DE IMPAGADOS

Conozca nuestros métodos de gestión  
y la documentación precisa para recuperar su dinero

---



Apreciados Sres.:

Después de más de veinte años en el sector de la recuperación de impagados, podemos afirmar que tenemos la práctica y los conocimientos necesarios como para garantizar cuál es el mejor tratamiento que se le puede dar a cada una de las deudas generadas en el mundo empresarial.

Nuestra filosofía y método de trabajo se basa en tres pilares fundamentales:

**Celeridad.** Creemos que la rapidez es esencial para conseguir resultados exitosos. Así, garantizamos que dentro de las primeras 24 horas desde la entrega del expediente, nuestro equipo de abogados iniciará las gestiones de recobro con el deudor.

**Eficacia.** La profesionalidad es imprescindible para conseguir resultados. Los recursos con los que contamos -equipo humano, programas de gestión y metodología de trabajo- nos han permitido conseguir un excelente ratio de recuperación, tanto por la vía amistosa como por la judicial.

**Rentabilidad.** El tratamiento individualizado de cada expediente es básico para obtener la rentabilidad. El análisis de los deudores, nuestras acciones de seguimiento y, sobre todo, trabajar en gran parte en base a un porcentaje de éxito nos llevan a concluir que el saldo siempre resultará favorable al empresario que decidió no quedarse de brazos cruzados.

Contamos entre nuestros clientes con compañías aseguradoras especializadas en el seguro de crédito, entidades bancarias y empresas de prácticamente todos los sectores de la economía. Gestionamos así, desde expedientes encomendados por grandes corporaciones hasta los entregados por pequeñas y medianas empresas, pasando por los encargados por empresarios individuales.

Del mismo modo, prestamos nuestros servicios de recobro para la reclamación de cualquier tipo de deuda generada por la empresa, independientemente de cuál sea su volumen y sector, y en todo el territorio nacional.

**Garantizamos que desde el inicio el expediente, éste será gestionado -tanto en la vía amistosa como en la judicial y en todas las fases de las mismas- por un abogado en ejercicio experimentado y especializado en la reclamación de créditos morosos.** Este compromiso supone un valor añadido, ya que estamos convencidos de que repercute directa y definitivamente en la obtención de un mayor éxito en el recobro, y nos distingue de la gran mayoría de empresas que se dedican a la recuperación de impagados.

En el dossier adjunto encontrarán la información básica y necesaria para saber cómo trabajamos y cuáles son los servicios que ofrecemos desde nuestro departamento de recobros, quedando a su disposición para complementar dicha información y facilitarle nuestra propuesta de honorarios detallada e individualizada.

Cordialmente,

**Jordi Tomas Sala**

*Abogado*

Director del departamento de recobros



## ¿Cómo trabajamos?

---

### **1. Recuperación por la vía amistosa**

#### **Rapidez: gestión dentro de las primeras 24 horas**

Una vez formalizado el encargo, nos dirigiremos al deudor en un plazo no superior a las 24 horas. Como primera gestión se le remitirá un requerimiento de pago firmado por un abogado. Paralelamente, y en función de los datos que obren en nuestro poder, se realizarán requerimientos por vía telefónica, e-mail, fax e incluso por burofax si fuera necesario.

#### **Negociación con el deudor**

Una vez contactado con el deudor, se tratará de recuperar el importe adeudado en el menor tiempo posible y si fuera preciso, e informando siempre al cliente, se documentarán acuerdos de reconocimiento de deuda y pagos fraccionados.

#### **Localización de componentes o personas vinculadas**

En caso de no poder localizar al deudor, se realizarán las gestiones oportunas con el fin de contactar con sus componentes, si se trata de una sociedad mercantil, o con cualquier otra persona con la que el deudor tenga algún tipo de vínculo, si se trata de un empresario individual.

#### **Eficacia y rentabilidad**

Tras una primera fase en la que no se haya podido obtener ningún recobro, y buscando la mejor eficacia y rentabilidad, se hará un análisis del expediente y un protocolo de actuación. A partir de aquí se contemplan, básicamente, tres escenarios:

1º.- Que sea recomendable acudir a la vía judicial. En este caso, será el abogado director del asunto quien propondrá interponer la demanda e indicará el procedimiento judicial a seguir (Monitorio, Verbal, Ordinario o Cambiario).

2º.- Que el expediente sea declarado como fallido, es decir que ante la imposibilidad de obtener un recobro por vía amistosa no sea recomendable acudir a la vía judicial, principalmente por resultar antieconómico. La valoración de expediente fallido se realizará por el abogado, quien propondrá el cierre del expediente. Será el cliente quien decidirá en última instancia si éste se cierra o se reclama judicialmente.

3º.- Que a fin de determinar la viabilidad de acudir a la vía judicial sea necesaria la previa solicitud de informes de solvencia del deudor. En este caso, a decisión del abogado director del asunto, se solicitarán los referidos informes. Se esperará en ese caso al resultado de los informes para decidir sobre la conveniencia de interponer una acción judicial o declarar el expediente fallido (lo que quedará a decisión final del cliente).

#### **Información constante al cliente**

En todo momento, el cliente podrá conocer el estado de las gestiones de cobro pues se le asignará un único abogado encargado como interlocutor para todos los expedientes encomendados.

### **2. Recuperación por la vía judicial**

Decidida la vía judicial se interpondrá el proceso más adecuado para cada caso.

## ¿Qué documentación necesitamos?

### A) Documentación básica

Para reclamar el pago de una deuda se necesitan los documentos habituales del tráfico mercantil, esencialmente:



- Pedidos, hojas de encargo, contratos...
- Facturas.
- Albaranes de entrega de la mercancía debidamente firmados por el cliente (en su defecto, certificado de la agencia transportista que acredite la realidad de las entregas y la recepción de la mercancía por parte del deudor).
- Recibos impagados con los extractos bancarios que acrediten la devolución de los mismos y los gastos generados por dicha devolución.
- Extracto de cuenta con el cliente deudor.
- Y en su caso: cheques, pagarés o letras de cambio.

También es importante contar con la documentación complementaria como cartas, e-mails o faxes cruzados con el deudor.

### B) Documentación necesaria para la reclamación extrajudicial

Como habitualmente no es necesario mostrar documentos al deudor en la reclamación amistosa, bastará con que para iniciar la reclamación se envíe un extracto de cuenta lo más detallado posible con el cliente moroso en cuestión indicándose la cuantía final a reclamar. También será necesario que se remitan todos los datos del deudor tales como dirección completa, teléfonos fijos y móviles, e-mails, fax, y persona de contacto.

Si tras nuestras gestiones iniciales el deudor nos solicitara algún dato que no nos hubieran facilitado de inicio se lo pediríamos sin demora, pero creemos conveniente empezar ya una reclamación a pesar de que no contemos con toda la documentación física, puesto que creemos que uno de los pilares básicos para tener éxito en la reclamación al deudor es la rapidez en la gestión.

### C) Documentación necesaria para la reclamación judicial

Cuando el crédito deba reclamarse judicialmente, precisamos toda la documentación a la que hemos hecho referencia en el punto A) Documentación básica y, además, un Poder para pleitos.

Aconsejamos que, tras la encomendación del asunto, otorguen un Poder para pleitos con facultades de sustitución.



Arraut & Asociados

Av. Diagonal, 482. 3º piso  
Teléfono: 93 416 00 55

Responsable de área: **Jordi Tomas**  
jtomas@arraut.com