

Buenos días Jose:

Quiero comenzar esta comunicación reiterando que por nuestra parte no existe ningún problema personal ni hacia ti ni hacia Nacho, y que lamentamos sinceramente que una colaboración que inicialmente nació desde la confianza haya derivado en una situación tan compleja.

Sin embargo, entendemos que ya no se trata únicamente de diferencias de interpretación o de gestión. Estamos ante una ruptura clara de la buena fe contractual, con hechos que han tenido consecuencias operativas, económicas y reputacionales graves para Easy Life Marketing. Por tanto, y ante vuestro último requerimiento, procedemos a exponer de forma estructurada y definitiva nuestra posición.

1. Ausencia de contrato firmado y falta de claridad operativa

Desde el primer día de colaboración, y en al menos cinco ocasiones registradas por distintos medios (WhatsApp, correo electrónico y llamadas), solicitamos formalmente un contrato que regulara los términos del acuerdo. En todas esas ocasiones, se nos aseguró que el contrato había sido enviado, especialmente por parte de Nacho, lo cual no solo fue falso, sino que además nunca recibimos ningún documento válido ni firmado por ninguna de las partes.

A pesar de esa falta de seguridad jurídica, y con la voluntad de avanzar en la colaboración, accedimos a realizar un primer pago correspondiente al mes de enero. Dicho pago incluyó incluso expedientes no concedidos, como subsanados o beneficiarios activos, con el único fin de apoyar vuestra estructura y seguir construyendo una relación basada en la confianza.

2. Revisión de resultados y renegociación del acuerdo

Cuando nos dispusimos a revisar los resultados del mes de febrero, observamos que solo el 40% de los expedientes solicitados habían sido realmente concedidos, y que el resto estaban en estados que no garantizan resultado alguno. En consecuencia, mantuvimos una reunión por videollamada para plantear un nuevo modelo de reparto, en esta videollamada, entendimos vuestro gasto y comentamos pensarlo para subir % que insisto nunca se habló en ningún momento previo a esa reunión, y no fue hecho para comenzar una relación contractual, adicionalmente en el mismo día, a las 23:00pm de la noche se llamó a Nacho para cerrar un acuerdo el que nosotros asumiríamos el 75% de los casos concedidos, mientras vosotros asumiríais el 25% restante, con la promesa de que nos ayudaríais a recuperar parte de esos expedientes mediante trabajo adicional sobre subsanaciones y beneficiarios activos.

Dicho acuerdo fue aceptado verbalmente. Recordamos la frase de Jose previa en la reunión por videollamada, “haremos lo que haga falta para llamar a todos los clientes si es necesario” esto salió de la misma boca de Jose, por eso en la siguiente llamada se aceptaron términos pensando en vosotros y vuestra buena fe, y se pidió a Nacho que se

formalizarlo por escrito, dadas las situaciones cambiantes continuamente y de manera unilateral, después de ello. Lo que recibimos a cambio fue lo siguiente “Pagad primero y esta semana comentamos lo de la persona que va a ir para largo” correo que manda Nacho sin ponerte en copia Jose y que intenta amedrentar claramente, causando un efecto contratrio. Es decir, el correo recibido posteriormente rompía completamente lo hablado, condicionando el cumplimiento a un pago previo y eliminando cualquier compromiso real. Como comprenderás, no podíamos avanzar sobre una base tan insegura, y así lo trasladamos con total claridad.

Adicionalmente, queremos dejar constancia de una falta de coherencia y seriedad en las comunicaciones y compromisos adquiridos por vuestra parte. Tras una aceptación verbal por parte de Nacho, posteriormente contradicha por correo, y más tarde nuevamente ratificada por José, se nos comunica que se asignará una persona cuatro horas semanales al proyecto. Esta propuesta, como bien sabéis, resulta absolutamente insuficiente e inaceptable, especialmente considerando que se alcanzó previamente un acuerdo más amplio y estructurado que, una vez más, fue modificado unilateralmente sin previo aviso.

Desde el inicio de la colaboración, hemos experimentado falta de organización, constantes contradicciones y carencia de un enfoque profesional coordinado. Los primeros días, los agentes de vuestro equipo comenzaron sin formación previa adecuada, lo que nos obligó a asumir costes adicionales en publicidad para compensar la baja conversión. Fue necesario que Nacho interviniera días más tarde para formarles, y aun así, nos vimos obligados a poner a disposición tres recursos propios como apoyo directo, demostrando una implicación total por nuestra parte.

A pesar de ello, las quejas por parte de vuestro equipo han sido constantes, incluso cuando se les proporcionaron más leads de los inicialmente acordados. Para contextualizar, mientras en nuestra empresa se han llegado a cerrar hasta 18 operaciones en un solo día, vuestro equipo ha mantenido medias significativamente inferiores, incluso teniendo acceso a los mismos datos, es decir, no podéis pedirnos más dinero por no tener un equipo que llegue a los mismo resultados o haber planteado de manera incorrecta la planificación de ingresos y costes en vuestra empresa. Aún así accedimos a ello y posteriormente como trasladamos se rompe el acuerdo.

Además, durante el último mes se os entregaron más de 1.000 contactos de clientes ya concedidos, y habéis procedido a reorganizar los equipos según vuestros intereses, reasignando a los mejores agentes sin previa consulta. Pese a todo este esfuerzo por nuestra parte, seguimos recibiendo comunicaciones unilaterales por parte de Nacho con afirmaciones desproporcionadas sobre su implicación, obviando que lo que realmente hemos sufrido es la pérdida de datos, la interrupción del trabajo y la afectación directa a nuestra operativa.

Se han realizado reuniones en remoto, compartido documentación y recursos internos, y se os ha prestado asistencia constante, incluso fuera del horario laboral. Yo mismo he respondido personalmente a altas horas de la noche. Aun así, el tono de las comunicaciones ha seguido siendo poco constructivo y alejado del espíritu de colaboración que en su momento tratamos de establecer.

3. Borrado intencionado de datos y perjuicio causado

De forma totalmente inesperada y preocupante, al día siguiente de ese desacuerdo, detectamos el borrado de datos sensibles de nuestro CRM, ejecutado desde un usuario vinculado a vuestro equipo (concretamente, la cuenta de Yuliana). Este hecho no fue accidental ni técnico, sino una acción deliberada, trazada y registrada, y cuyos efectos aún seguimos sufriendo.

Este incidente nos obligó a movilizar a varios miembros de nuestro equipo durante semanas para intentar reconstruir parte de la información eliminada, contactar manualmente con clientes afectados y reconstruir procesos comerciales interrumpidos. El daño causado ha sido real, medible y absolutamente incompatible con cualquier relación profesional.

4. Comunicaciones inadecuadas y presión improcedente

Durante este proceso, hemos recibido mensajes y llamadas reiteradas, incluso de tono amenazante, fuera de todo canal formal, que en ocasiones ni siquiera iban dirigidas al interlocutor adecuado. Hemos sido objeto de presiones insistentes, hasta ocho llamadas seguidas en un solo día, además de mensajes enviados por WhatsApp que no se corresponden con la mínima profesionalidad esperable entre empresas colaboradoras.

Además, nos preocupa especialmente la amenaza de comunicar a terceros como Red.es o la AEAT, siendo que vuestra empresa no figura como representante oficial ante dichos organismos ni tiene legitimación alguna para elevar una reclamación formal. Este tipo de amenazas, en este contexto, pueden constituir una forma de coacción empresarial y una vulneración del derecho al honor y a la reputación, frente a lo cual también nos reservamos las acciones que correspondan.

5. Nuestra posición

En vista de todo lo anterior, Easy Life Marketing ha trasladado ya esta situación a su equipo legal, quien se encargará de canalizar cualquier respuesta futura y evaluar las acciones legales pertinentes.

Consideramos que, a día de hoy:

- Ha existido un incumplimiento grave por parte de vuestro equipo, tanto por la ruptura de acuerdos verbales como por la eliminación de información sensible sin autorización.
- Cualquier reclamación posterior carecería de base jurídica sólida y podría exponer a vuestra empresa a responsabilidad por daños y perjuicios.

6. Propuesta final

Estamos abiertos a resolver este conflicto mediante una vía formal y documentada, siempre y cuando exista una disposición real por ambas partes y se reestablezca un mínimo de confianza, algo que en este momento está profundamente deteriorado y todo esto escrito bajo contrato previo y con predisposición y buena fé, carentes hasta ahora.

Mientras tanto, no se autoriza ningún tipo de comunicación externa en nombre de nuestra empresa ni de los clientes asociados a ella, y se solicita expresamente que cesen las comunicaciones informales o amenazantes.

Nuestra propuesta consiste en efectuar los pagos correspondientes a los expedientes concedidos desde el día 15 de cada mes, comenzando el 15 de junio. Del importe correspondiente al primer abono se deducirá el pago adicional realizado en enero, que incluyó conceptos no acordados contractualmente ni vinculados a resultados, como subsanados y beneficiarios activos.

Asimismo, uno de los socios mantiene pendiente el reintegro de 1.500 € abonados por una formación que finalmente no se llevó a cabo, importe que también queremos que se descuente de la liquidación inicial de Junio.

Estas son las condiciones y términos que consideramos acordados desde el inicio de nuestra colaboración, sin perjuicio de los incidentes posteriores, incluyendo el borrado de información por parte del usuario “Yuliana”, cuya gravedad no entraremos a valorar en esta comunicación al no estar orientada, de momento, a un escenario contencioso.

En caso de no aceptarse esta propuesta en los términos expuestos, entendemos que no queda otra vía que acudir a los tribunales para que sea la justicia quien valore la totalidad del caso, desde su origen hasta sus consecuencias actuales.

Lamentamos profundamente que se haya llegado a esta situación, y quedamos a la espera de vuestra respuesta, ya sea para confirmar la aceptación íntegra de las condiciones aquí planteadas o, en su defecto, para dejar constancia formal de su rechazo.

Dado el contexto, no se contemplan nuevas vías de negociación.

Atentamente,

Rodrigo Rollón Martín

CEO & Co-founder

Easylife Marketing S.L

