

El día 10 de julio de 2020 se preparó y acordó esta cotización entre el cliente/consumidor Jorge A. Maass con residencia en Dallas Texas, y el proveedor Mónica Lozada y su negocio conocido como DSGN Studio Creativo con domicilio desconocido (domicilio anterior Camino Viejo a San José #7020 Plaza San José, Local 3)

El trabajo se hizo en la casa habitación localizada en la Ave. Francisco I. Madero 320 Sur en Cd. Juárez Chih.

Los siguientes son capturas de pantalla de comunicaciones entre el proveedor y el cliente en WhatsApp.



1.- Primera comunicación escrita entre el cliente/consumidor (Jorge A. Maass) y el proveedor (Mónica Lozada DSGN) **Julio 10, 2020** incluyendo la cotización de los servicios que serían proporcionados por el proveedor.

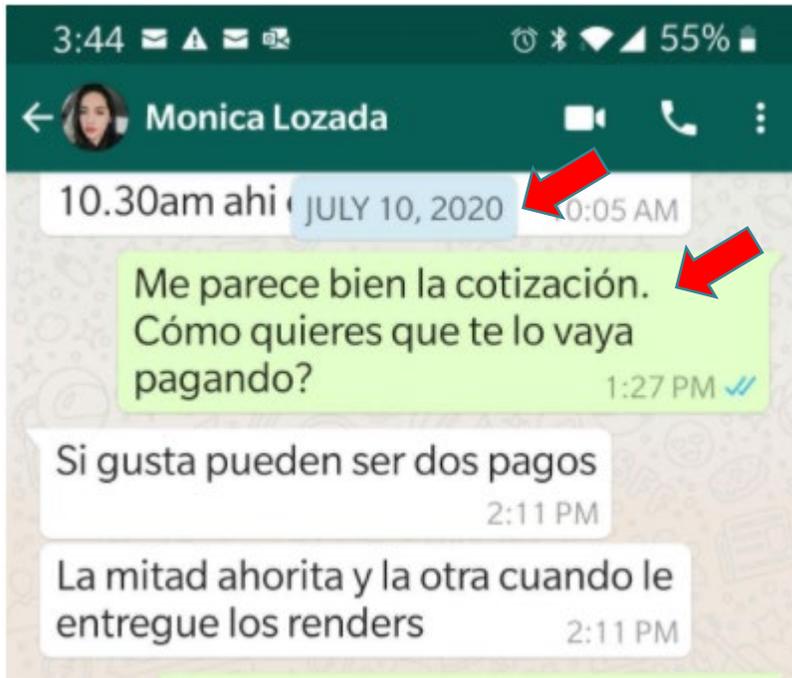


2.- Descripción de los servicios que serían proporcionados por el proveedor. Estos incluyen *“imágenes en 3D Renders, modelo en 3D a escala del espacio a diseñar, catálogo de materiales y acabados, propuesta de diseño de acuerdo a usuarios, actividades, mobiliario, psicología de color, soleamiento, distribución, medidas antropométricas, y ergonómicas, iluminación natural y artificial etc.”*

- *Análisis del espacio a diseñar de acuerdo a todos los conceptos antes mencionados.*
- *Supervisión de obra, verificar en tiempo real que el diseño se realice de acuerdo al anteproyecto.*
- Dos cambios al diseño original, una vez entregada la primera propuesta.

Los trabajos arriba mencionados serian proporcionados para una cocina, 2 baños y un closet. De todo lo anterior nada fue proporcionado por el proveedor con la

excepción de dos “renders” los cuales fueron proporcionados mucho más tarde de lo que requirió el cliente/consumidor. (Nótese el uso de palabras rebuscadas con la intención de aparentar conocimiento y profesionalismo que el proveedor nunca pudo demostrar)



3.- En el mismo día, 10 de julio de 2020, el cliente/consumidor respondió indicando que le parecía bien la cotización y preguntando el método para pagar. Se acordó el método de pago y el cliente/consumidor pago en el mismo día.



4.- Cabe notar que los recibos proporcionados por el proveedor tienen la localización incorrecta del negocio y no indica ninguna clave de registro federal.

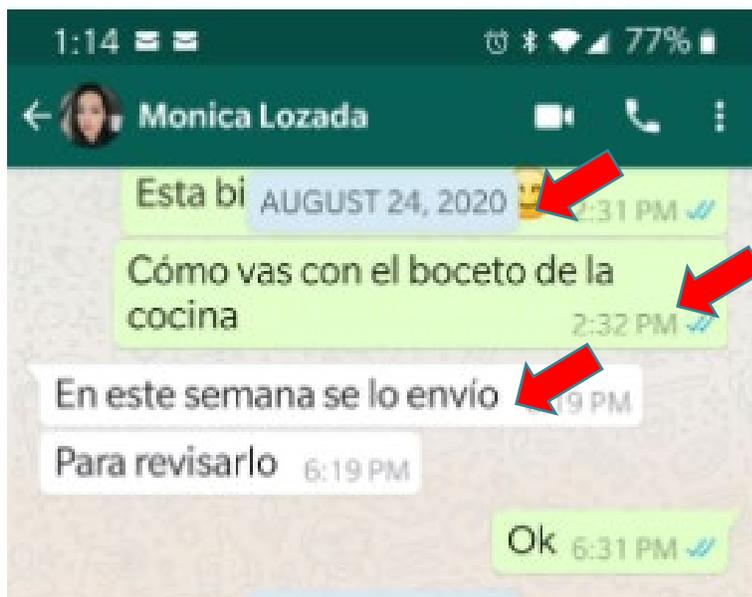


5.- Ocho días después 18 de julio, de 2020 el proveedor proporciono al cliente/consumidor una muestra de un trabajo hecho para terceras personas indicando lo que se suponía que el proveedor proporcionaría al cliente/consumidor antes de comenzar a trabajar.

Un anteproyecto como el de arriba específico para este proyecto nunca fue proporcionado por el proveedor. El proveedor comenzó el trabajo sin previa autorización del cliente/consumidor de los detalles o especificaciones a seguir.



6.- El día 12 de agosto del 2020 el cliente/consumidor solicito del proveedor un boceto de cómo van a quedar los gabinetes y muebles en la cocina para poder avanzar con la instalación de tubería. En el mismo día el proveedor contesto que trabajaría en el boceto.



7.- 12 días después el 24 de agosto de 2020 el cliente/consumidor pregunto que como iba el avance de el boceto. El proveedor contesto que en esa misma semana lo enviaría a el cliente/consumidor.



8.- El die 10 de septiembre o dos semanas después, y ya que hasta esa fecha el proveedor no había proporcionado nada de lo especificado en la cotización, el proveedor fue avisado de que el cliente/consumidor había tenido que recurrir por ayuda a su hijo para preparar los bocetos “renders” necesarios para continuar con la instalación de tubería de la cocina ya que la obra no se podía detener.

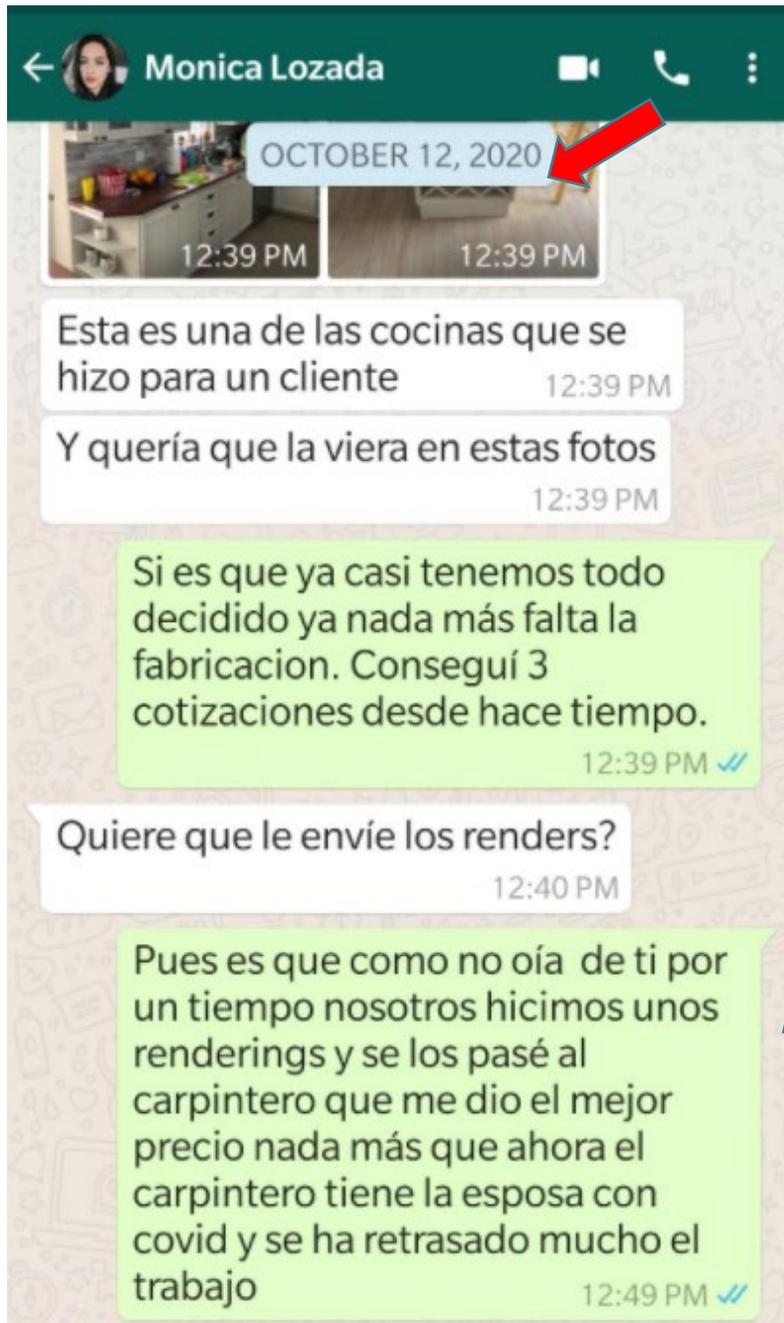


9.- Con la ayuda de el “render” preparado por el hijo del cliente/consumidor, la pared fue construida y la tubería instalada. Pregunta hecha por el proveedor indica que el proveedor no tenía noción alguna del área de la cocina.



10.- El día 12 de octubre de 2020, o cuatro meses después de que el proveedor había recibido el anticipo de \$3,750 pesos como señal de trato, el proveedor todavía no tenía ningún detalle preparado para el cliente/consumidor y en lugar de proporcionar detalles específicos del proyecto, el proveedor proporciono detalles de una cocina hechos para otro cliente!

Fue en esa fecha que el cliente/consumidor le dijo al proveedor **“Ya que siempre no hicimos nada de lo que habíamos platicado, me podrías regresar el dinero”** a lo que respondió el proveedor **“hola buen día, ya le tengo los renders y la cotización, si gusta los revisamos o de igual manera se lo regreso sin problema”**



11.- En el mismo día 12 de octubre de 2020 el proveedor todavía se atreve a preguntar **“Quiere que le envíe los renders?”**

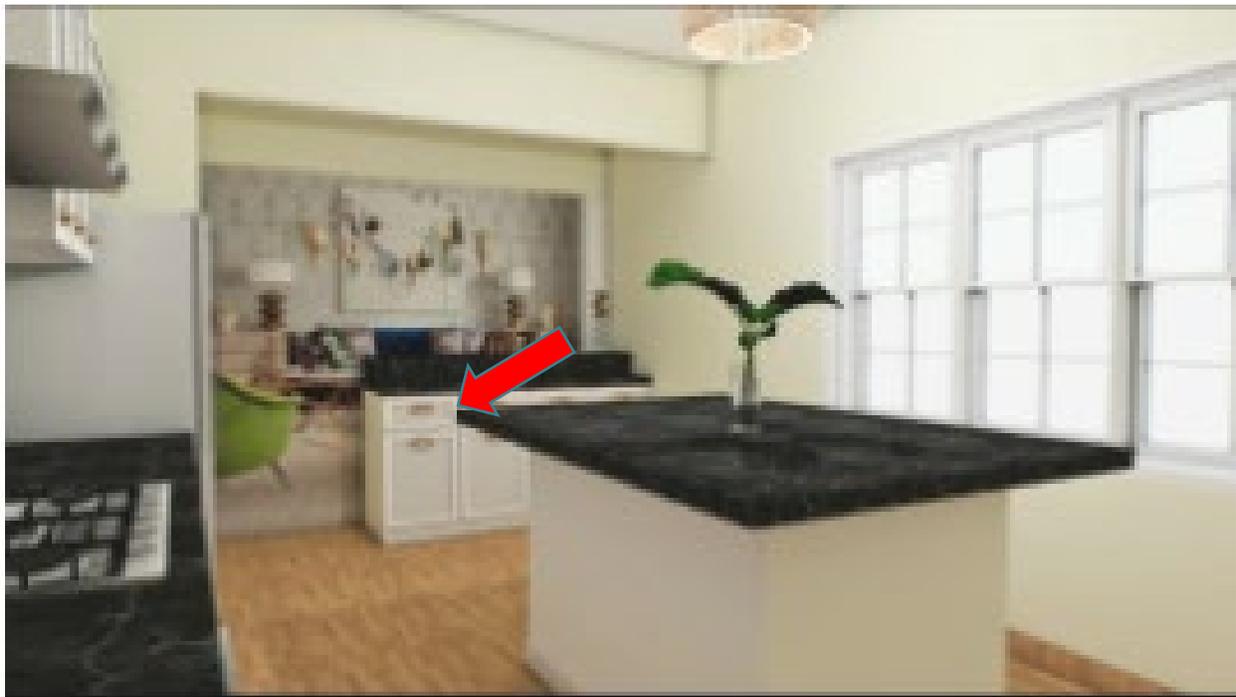
El cliente/consumidor explico al proveedor sus intenciones indicando que ya que el proveedor no había proporcionado nada de lo anticipado el cliente/consumidor tenía la intención de contratar a otro carpintero para fabricar los gabinetes de la cocina, desafortunadamente la esposa del carpintero había contraído COVID 19 y no iba a poder fabricarlos.



12.-Fue hasta el día 15 de octubre del 2020 que el proveedor finalmente proporciono unos “renders” a los cuales el cliente/consumidor contesto **“Si, así está bien nada más que en lugar de la campana pondríamos un micro ondas”** también indicando que todos los “gabinetes superiores llevarían 6 ventanitas de vidrio cada una”



13.- Este “render” indica que los gabinetes arriba de la estufa y lavadero llevarian puertas



14.- Este “render” indica que el gabinete al fondo llevaría cuatro puertas y cuatro cajones

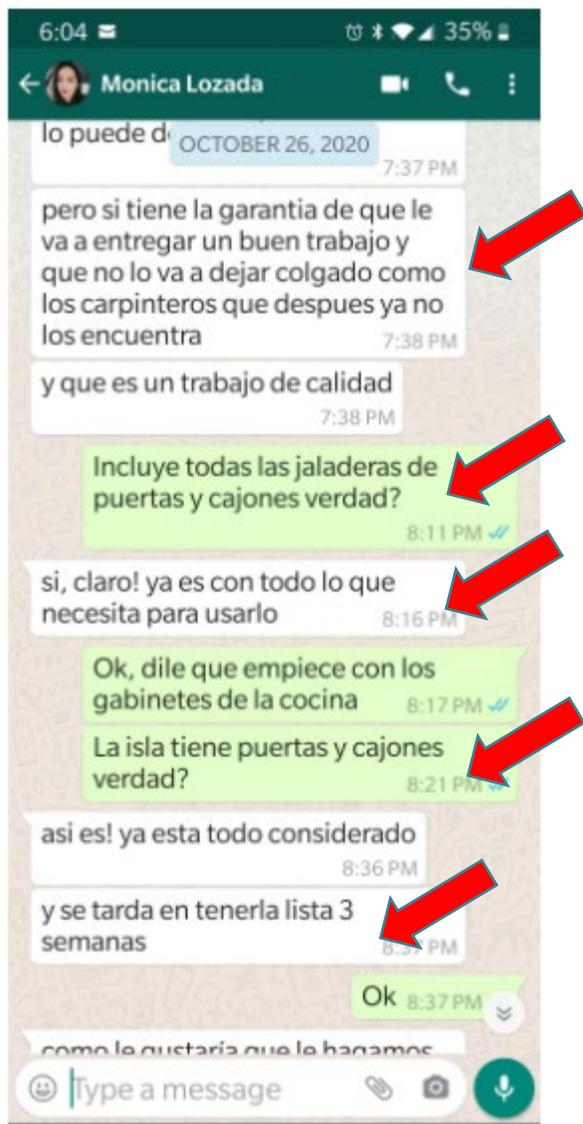
El proveedor nunca proporciono los detalles descritos bajo el número 5 los que leen (Y una vez que ustedes los aprueban, comenzamos a trabajar)



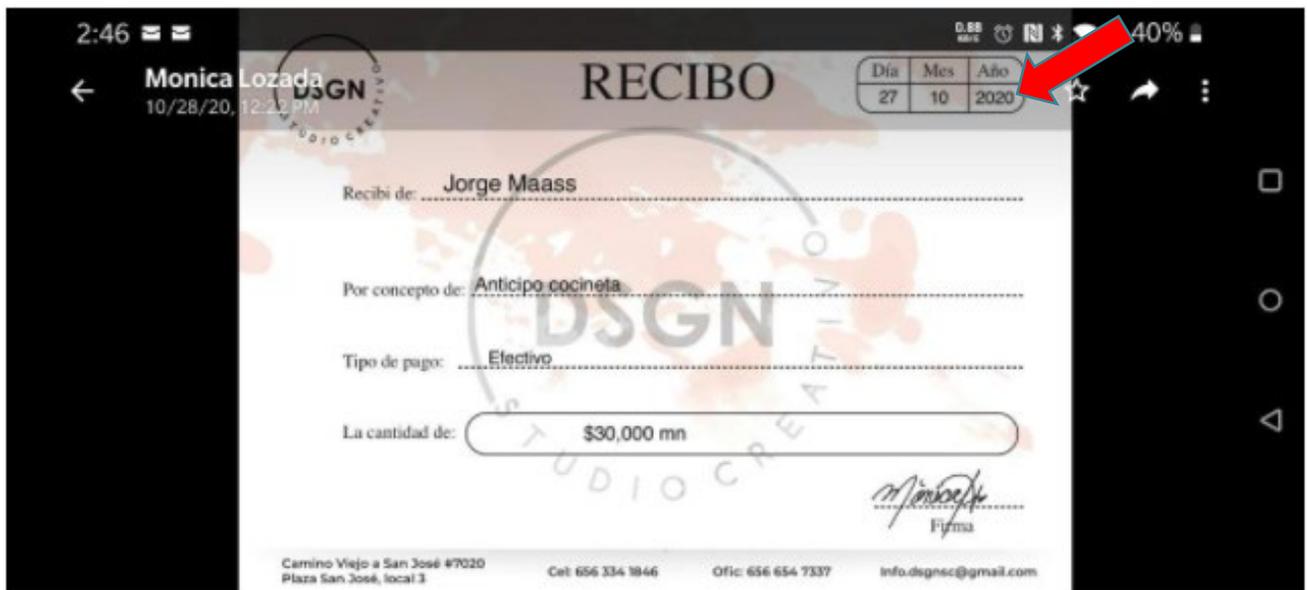
15.- El día 15 de octubre de 2020 el proveedor proporciono un presupuesto para fabricar la cocina ya que el otro carpintero no la iba a poder fabricar debido a que su esposa estaba enferma.



16.- El precio de los gabinetes de la cocina fue acordado en \$61,000 mn. El precio incluía lo siguiente: Gabinetes y barras fabricados en VISTA MAPLE (aglomerado contrachapado de 3/4" puertas fabricadas en ALAMO SOLIDO de 4/4" con tablero de MDF 1/4" en inferiores y vidrio en superiores, esmaltados en pintura automotriz (color a elegir) cajones fabricados en BIRCH RUSO 1/2" de 9 lyers lacados en poliuretano, rieles de extensión total reforzados, bisagras ocultas y preparación en TRIPLAY de PINO 3/4" IC para granito.



17.- Al entregar la cotización, el proveedor aseguro que el trabajo seria de calidad y no iba a dejar al cliente/consumidor “colgado” como el otro carpintero. Al revisar la cotización, el cliente/consumidor pregunto si los gabinetes incluían todas las jaladeras de puertas y cajones y si la isla tendría puertas y cajones a lo cual el proveedor contesto **“si claro ya es con todo lo que necesita para usarlo, y así es, ya está todo considerado y se tarda en tenerla 3 semanas”** o aproximadamente el 16 de noviembre de 2020.



2:50 [notifications] [battery]

[N] [Bluetooth] [Wi-Fi] [Signal] 39% [battery]

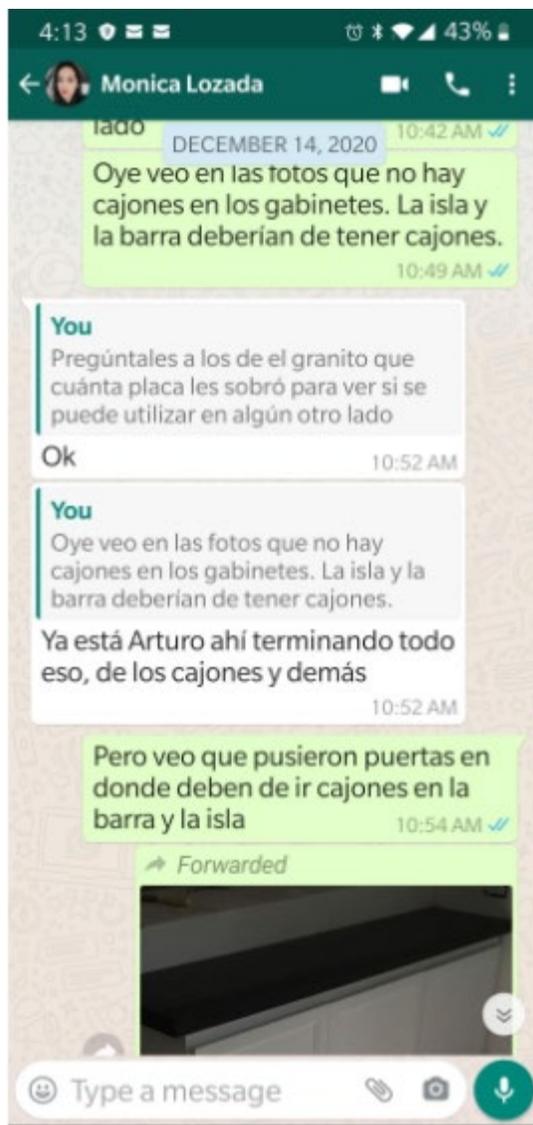
18.- El día 27 de octubre el cliente/consumidor le pago al proveedor \$30,000 mn. Como anticipo de la fabricación de los gabinetes de cocina de acuerdo a los “renders” y la cotización.



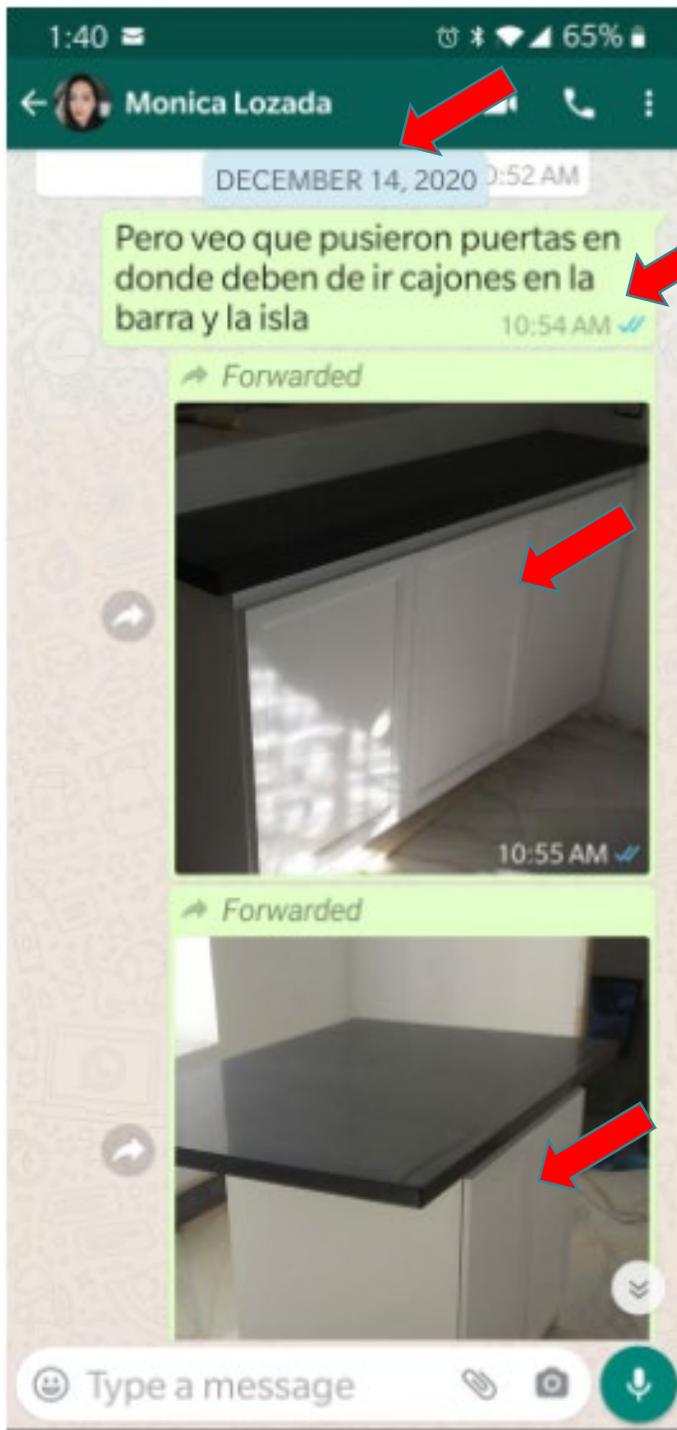
19.- El día 23 de noviembre de 2020 el proveedor le pidió al cliente/consumidor que le liquidara la segunda parte de la cotización original presentada el 10 de junio descritos en los números 1,2,3 y 4 al principio de este documento a lo cual el cliente/consumidor accedió aun cuando más de la mitad de los servicios no se habían completado con intención de acelerar el proyecto y recuperar el tiempo perdido.



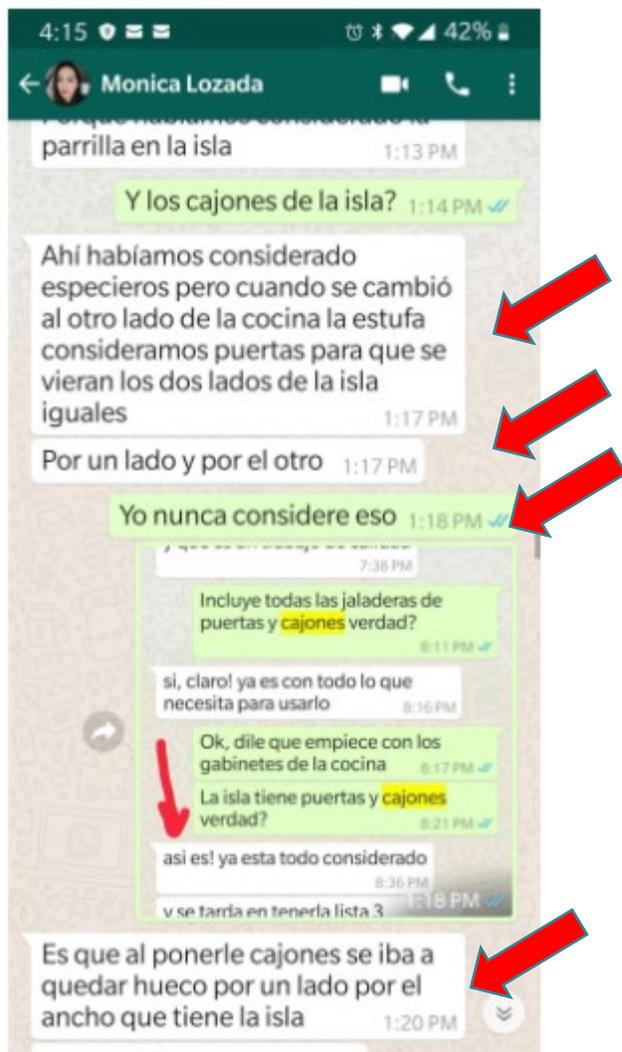
20.- El día 7 de diciembre de 2020 (6 semanas después) ya que el cliente/consumidor no había oído nada a cerca de la fabricación de los gabinetes el cliente/consumidor pregunto cómo van los gabinetes, cuando los instalan? A lo que el proveedor contesto “el jueves o el viernes”, cuando cree que pueda pasar por el dinero? A lo que el cliente/consumidor contesto, “cuando los terminen de instalar”.



21.- El día 14 de diciembre de 2020 cuando se terminaron de instalar los gabinetes el cliente/consumidor noto en las fotos que los gabinetes no tenían cajones en donde deberían tenerlos., a lo que el proveedor contesto con intención de disuadir o cambiar el tema “Ya está Arturo ahí terminando todo eso de los cajones y demás”



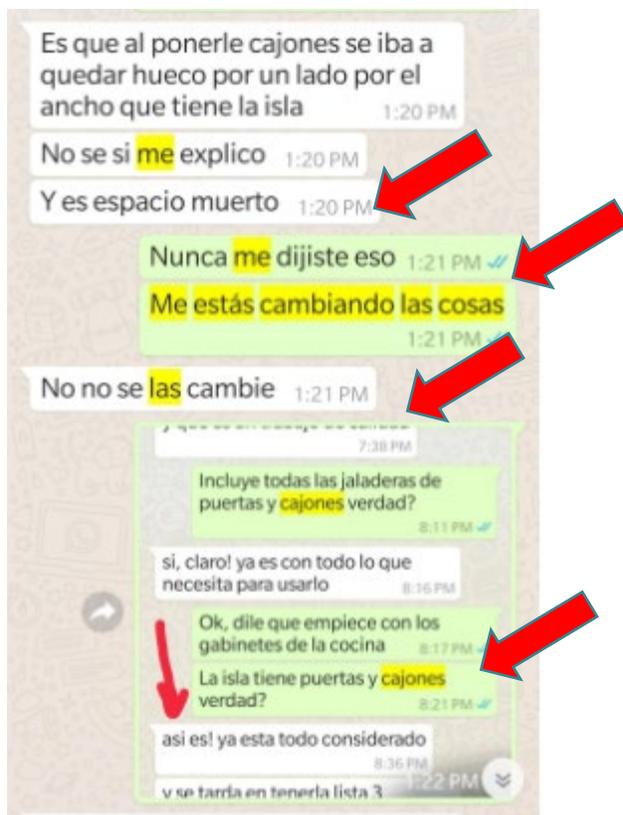
22.- El 14 de diciembre de 2020 el cliente/consumidor insistió con el tema de los cajones faltantes haciéndoselo notar a el proveedor una vez más.



23.- A lo que el proveedor contesto, “consideramos puertas para que se vieran los dos lados de la isla iguales, por un lado y por el otro”

“es que al ponerle cajones se iba a quedar hueco por un lado por el ancho que tiene la isla”

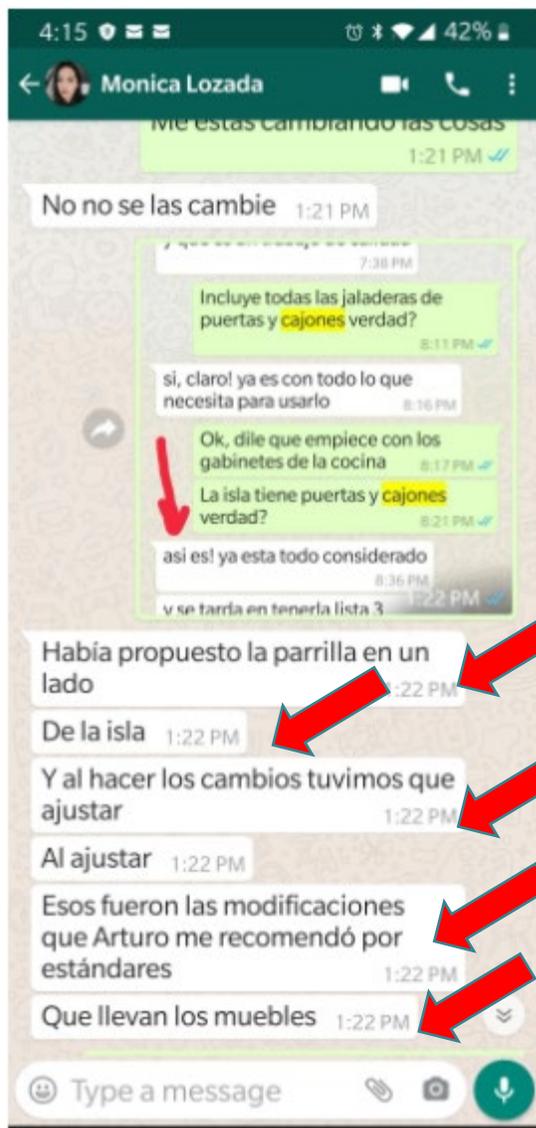
Obviamente los argumentos del proveedor son débiles y hasta de dar risa lo que solo demuestra la inexperiencia e inmadurez del proveedor. Con esos argumentos débiles no convencería a nadie. Las respuestas del proveedor también indican que las decisiones tomadas fueron hechas sin consultar al cliente/consumidor y sin proveer detalles ilustrativos de los supuestos cambios como se indica en el número 5 arriba.



24.- **“Es espacio muerto”** Aparentemente el proveedor no encontró mejor excusa para explicar su deficiencia y trato de convencer al cliente/consumidor diciendo que la razón por la que decidió (sin consultar al cliente/consumidor) no poner cajones fue debido supuestamente a que el espacio detrás de los cajones seria **“espacio muerto”**

A lo cual contesto el cliente/consumidor **“nunca me dijiste eso, me estas cambiando las cosas”** y proporciono copias de texto que **“la isla llevaría puertas y cajones”**

“No, no se las cambie” contesto el proveedor sin proporcionar pruebas de lo contrario.



25.- El proveedor continuó tratando de dar excusas nebulosas y sin ningún sentido que solo demuestran una vez más la inexperiencia del proveedor.

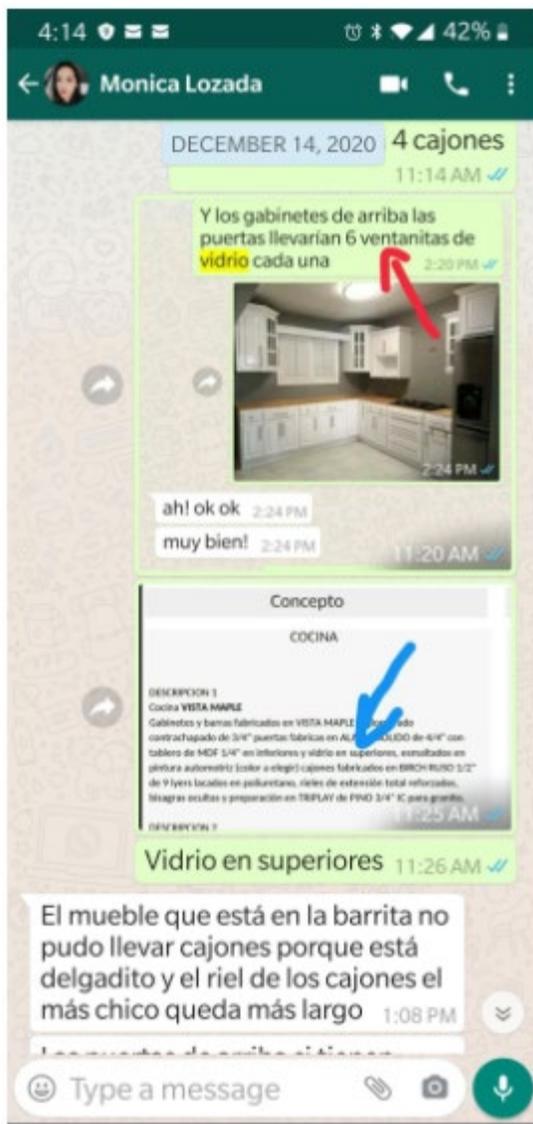
“Había propuesto la parrilla en un lado de la isla” el tema de la parrilla se discutió vagamente una sola vez sin haber pasado a nada concreto, el echo de que el proveedor hizo mención del tema demuestra la falta de una explicación concreta de su deficiencia.

“Y al hacer los cambios tuvimos que ajustar” una vez más, ¿qué cambios?, que ajustes? Cambios y ajustes sin consultar al cliente/consumidor?

“Esos fueron las modificaciones que Arturo (carpintero) me recomendó por estándares que llevan los muebles”. Ridículo y de dar risa.



26.- Las imágenes de arriba no necesitan más explicación y solo reafirman la posición del cliente/consumidor.



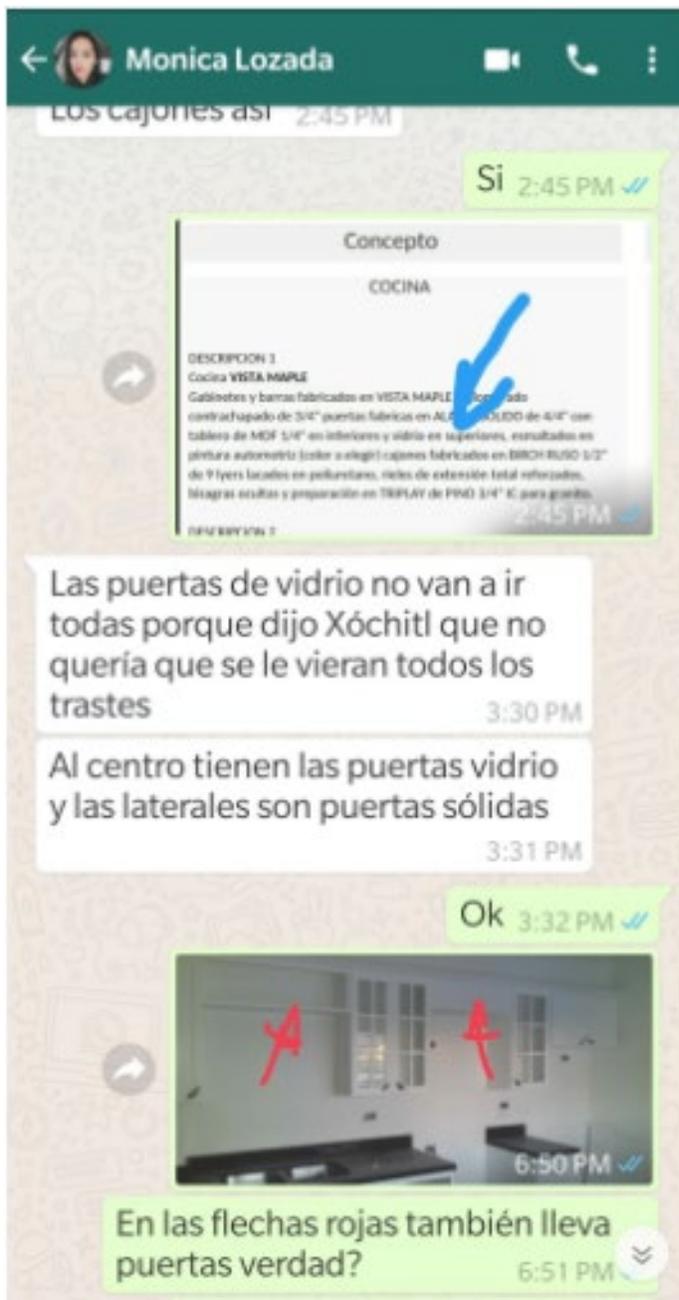
27.- El concepto de la cocina indica que todas las puertas superiores llevarían 6 ventanas de vidrio lo cual el proveedor no proveyó.

“El mueble que está en la barrita no pudo llevar cajones porque esta delgadito y el riel de los cajones el más chico queda más largo” ?????????? Que cosa? Porque no comprar rieles más cortos?



28.- El cliente/consumidor tubo que proporcionar al proveedor información sobre rieles más cortos de 12 pulgadas y de 10 pulgadas a lo que el proveedor contesto “con todo respeto Ud. es arquitecto, pero no es diseñador industrial como Arturo (su carpintero) y que todas las medidas de los cajones y muebles están de acuerdo al grosor de la madera, de las profundidades etc.” A lo que el cliente/consumidor contesto “no se necesita ser diseñador industrial para saber hacer cajones de 12 pulgadas”

Esto solo demuestra que el proveedor se le hizo fácil y se tomó la libertad de eliminar los cajones sin consultar al cliente/consumidor solo porque median 12 pulgadas, ninguna otra razón y no se quiso molestar en buscar rieles de 12 pulgadas o de 10 pulgadas los cuales están disponibles en el mercado.



29.- Fue hasta el día que los gabinetes superiores fueron instalados que el proveedor comunico al cliente/consumidor que siempre no todos los gabinetes llevarían vidrio, decisión que tomó el proveedor sin consultar al cliente/consumidor. El cliente/consumidor también indico que los gabinetes de arriba deberían de tener puertas.



30.- El día 16 de diciembre de 2020 el proveedor reconoció que había cometido varios errores voluntaria o involuntariamente y ofreció terminar el trabajo conforme a lo acordado y a la satisfacción del cliente/consumidor.

Hasta este día 21 de enero de 2021 el proveedor no ha hecho ningún intento de completar el trabajo y continúa dando excusas irrazonables.