

Equipo Easylife mk <rodrigo.rollon@easylifemk.com>

2/6/2025 7:33

RE: Propuesta definitiva de resolución y cierre del acuerdo

Para Jose Sobrino <jsobrino@grupogestionex.es>

Buenos días, José:

Te agradecemos tu respuesta.

Estamos atravesando unos días especialmente intensos, ya que Red.es ha emitido un nuevo requerimiento que nos obliga a gestionar la ratificación de todos los expedientes en un plazo muy limitado de 10 días.

Tan pronto finalice este proceso urgente, revisaremos tu caso con el detalle y la atención que merece. Estimamos poder darte una respuesta clara y definitiva en un plazo máximo de 10 días.

Gracias.

Un cordial saludo,

Rodrigo Rollón Martín

Ceo & Co-Founder



Calle Doctor Ventura Ramírez, 24, 1º, oficina 4
35001, Las Palmas de Gran Canaria
<https://www.easylifemk.com>

PROTECCIÓN DE DATOS:

Este mensaje de correo electrónico y sus documentos adjuntos están dirigidos exclusivamente a los destinatarios especificados. La información contenida puede ser confidencial y/o estar legalmente protegida y no necesariamente refleja la opinión de Easylife Marketing S.L

Si usted ha recibido este mensaje por error, le solicitamos que lo notifique de inmediato al remitente y proceda a su eliminación. Queda estrictamente prohibida cualquier divulgación, distribución, reproducción, copia o uso no autorizado, total o parcial, de su contenido.

De acuerdo con la normativa vigente en materia de protección de datos, le informamos que sus datos han sido incorporados al sistema de tratamiento de Easylife Marketing S.L., con la finalidad de gestionar comunicaciones a través del correo electrónico en el marco de los servicios prestados o del envío de información relevante para usted.

De: Jose Sobrino <jsobrino@grupogestionex.es>

Enviado: martes, 27 de mayo de 2025 23:31

Para: Equipo Easylife mk <rodrigo.rollon@easylifemk.com>

Asunto: Propuesta definitiva de resolución y cierre del acuerdo

Hola Rodrigo,

Gracias por tu último mensaje. He leído con atención tanto tu correo como el documento que adjuntaste, y quiero responder de forma directa, profesional y respetuosa, con la voluntad sincera de resolver esta situación.

Antes que nada, aclaro algo fundamental: aunque fue Nacho quien nos puso en contacto, la relación comercial como bien demuestran las facturas emitidas y abonadas ha sido siempre entre vuestra empresa y la mía. De hecho, soy yo quien ha gestionado directamente el servicio en los últimos meses, precisamente para evitar malentendidos o interferencias.

Por otro lado, respecto a las ventas, es importante dejar claro que hemos trabajado de forma ininterrumpida durante los meses de enero, febrero, marzo y abril, y solo se nos ha abonado el mes de enero. Esta es la realidad objetiva y fácilmente comprobable.

Sobre la propuesta del 75%, fue planteada por vosotros, específicamente por Giancarlo en el correo del 30 de abril, donde decís textualmente:

“hemos decidido abonar el 75% de esas 260 ventas [...] durante TODO MAYO, apoyarnos con una persona 4h por día subsanando todos los negocios pendientes”.

Dicho acuerdo fue aceptado por nuestra parte de inmediato, como puede verse en mis mensajes del 9, 15 y 20 de mayo, donde:

- Confirmando que la persona está disponible.
- Envié el contrato solicitado.
- Propongo fechas y horarios para formación.
- Solicito una reunión para coordinar.

A pesar de ello, no hubo ninguna respuesta por vuestra parte, ni para coordinar la formación, ni para avanzar con los pagos, ni siquiera para rechazar lo propuesto.

También quiero responder con claridad a las acusaciones sobre supuestas irregularidades con vuestro CRM. En el correo que os envié el 15 de mayo, os comuniqué lo siguiente, de forma literal:

“Nosotros no utilizamos vuestro sistema para trabajar, ya que contamos con el nuestro propio. [...] Tengo un backup completo de todas las ventas realizadas y está a vuestra entera disposición.”

Hasta la fecha, no hemos recibido ninguna solicitud de acceso a esa información ni respuesta a ese ofrecimiento. Si aún lo necesitáis, sigue estando disponible.

Por otro lado, respecto a la mención que hacéis en vuestro escrito sobre el supuesto importe de 1.500 € abonados por una formación que no se llevó a cabo, debemos dejar claro que nuestra empresa no tiene relación alguna con esa gestión, ni contractual ni operativa. Tal como os indicamos en este mismo mensaje, nos remitimos exclusivamente a la parte del acuerdo que afecta al servicio de ventas, que es el objeto directo de nuestra colaboración y el motivo por el cual se emitieron nuestras facturas.

En cuanto al tono de nuestras comunicaciones, te invito a revisar todos los mensajes enviados por mi parte: han sido siempre conciliadores, educados y orientados a la resolución del conflicto. Nunca he juzgado ni valorado negativamente el trabajo de tu equipo, ni permitiré que se desacredite públicamente al mío. Podemos tener diferencias operativas, pero eso no justifica impagos ni descalificaciones.

Por todo lo anterior, y con el objetivo de cerrar este asunto de forma definitiva, te planteo la siguiente propuesta:

1. El lunes 9 de junio estaré en Colombia y puedo formar personalmente a la persona asignada al proyecto. Solo necesito que me confirmes con quién de vuestro equipo coordinar la formación.
2. La persona estará disponible todo el mes de junio, cumpliendo las 4 horas diarias que acordamos.
3. Solicito el abono del 75% de los expedientes trabajados, tal y como se propuso desde vuestro equipo, en los siguientes términos:
 - 15 de junio: abono del 75% de los expedientes correspondientes al mes de febrero.

- 15 de julio: abono del 75% de los expedientes correspondientes a los meses de marzo y abril.

4. Consideramos que este modelo de fraccionamiento es justo y proporcionado, especialmente por el tiempo transcurrido y el volumen de trabajo ya ejecutado. No obstante, entendemos que puede haber circunstancias financieras puntuales, y en caso de que os resulte complicado asumir ambos pagos en los plazos propuestos, estamos abiertos a estudiar una alternativa de fraccionamiento únicamente para las ventas de marzo y abril. Preferimos que se mantenga el esquema planteado, pero si necesitáis ajustarlo, podríamos valorar juntos la posibilidad de dividir ese segundo abono en dos plazos, siempre que el pago total quede completado como muy tarde antes del 15 de agosto. Lo importante es cerrar esta situación con claridad para ambas partes.

Rodrigo, sinceramente, creo que esto se puede resolver con buena voluntad por ambas partes. Dejar que esto escale solo perjudica a quienes sí hemos trabajado con seriedad y constancia. No hay ninguna intención de conflicto, solo de cerrar lo pendiente y seguir adelante.

Quedo a tu disposición para coordinar lo necesario a la mayor brevedad posible.

Gracias por la atención y recibe por mi parte un cordial saludo.

Att

Jose Sobrino

CEO

Tlf: 675 034 127

www.grupogestionex.es



AVISO LEGAL Y CONFIDENCIALIDAD

En cumplimiento del Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016 (RGPD), y la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales (LOPDGDD), le informamos de que sus datos personales han sido obtenidos de fuentes accesibles al público o facilitados por usted previamente.

Dichos datos forman parte de un fichero titularidad de **BROKER GESTIONEX XXI SL**

Usted tiene derecho a acceder, rectificar, suprimir y portar sus datos, así como a limitar u oponerse a su tratamiento, dirigiendo su solicitud al Responsable de Protección de Datos de **GESTIONEX**, mediante el email info@grupogestionex.es

Este correo electrónico y sus anexos contienen información confidencial. Si usted no es el destinatario, le rogamos que lo notifique de inmediato al remitente y se abstenga de divulgar, copiar o utilizar su contenido.

-
- ATT00001.jpg (9 KB)
 - Outlook-horizontal.png (114 Byte)
 - Outlook-cltwioj4.png (43 KB)