

1. Identidad Legal

- **Nombre de la empresa:** [oculto] (opera bajo la marca comercial [oculto])
- **Forma jurídica:** Sociedad Limitada (SL).
- **CIF (Código de Identificación Fiscal):** [oculto]
- **Domicilio social:** [oculto] Bajos, [oculto]
 - **Nota:** La dirección corresponde al centro de negocios [oculto] lo que sugiere una estructura administrativa ligera sin un local de exposición o almacén propio en esta ubicación.
- **Fecha de constitución:** 23 de octubre de 2013.
- **Fuente de la búsqueda:** Verificado a través de los datos pre-recuperados de Infonif y elnforma.

2. Prueba Social y Presencia en el Mercado

- **Presencia web:** El sitio web [oculto] está activo y funcional, y parece ser la principal herramienta de captación de clientes, ofreciendo presupuestos tipo.
- **Redes sociales:** No se ha podido verificar una presencia activa en redes sociales.
- **Reseñas públicas:** No se han encontrado puntuaciones consolidadas en las principales plataformas de reseñas.
- **Número de empleados:** 3 empleados declarados (Fuente: Datos pre-recuperados).
- **Análisis:** La empresa tiene una larga trayectoria (más de 10 años), lo que reduce el riesgo de ser una empresa fantasma. Sin embargo, su pequeño tamaño y modelo de negocio basado en presupuestos "low cost" estandarizados sugieren una alta dependencia de equipos de subcontratistas para ejecutar las obras.

3. Auditoría de Servicios

- **Análisis de materiales:**
 - Los materiales y marcas especificados (Simon 27, Balay, Baxiroca, BC3) son de gama de entrada o de consumo, coherentes con una oferta "low cost". No son materiales de gama profesional o alta durabilidad.
 - **Alerta crítica:** El presupuesto establece umbrales de coste máximo muy bajos para partidas clave (ej. "Coste máx: 12€/M²" para suelos y alicatados). Este precio limita las opciones a las gamas más básicas del mercado. Cualquier elección de material por parte del cliente que supere este umbral, aunque sea mínimamente, generará costes adicionales significativos.
- **Análisis de cantidades y unidades:**
 - El documento es un presupuesto "tipo" para una vivienda de 75m², no un estudio detallado sobre un plano real. Partidas como "40 PUNTOS LUZ" o "5 radiadores" son estimaciones genéricas.

- Se indica explícitamente que el recuento final de puntos de luz se hará sobre la marcha ("se realizará el conteo entre los puntos reales y previstos"), lo que abre la puerta a sobrecostes si se superan los 40 puntos incluidos.
- La exclusión de "ajustes en los huecos o premarcos" para las puertas es una omisión importante, ya que es un trabajo habitualmente necesario en reformas integrales.

4. Salud Financiera

- **Capital Social:** 3.000 €. Este es el capital social mínimo exigido por ley en España para constituir una Sociedad Limitada. Indica una capacidad financiera propia muy limitada para hacer frente a imprevistos.
- **Facturación:** La facturación anual estimada es de aproximadamente 1 millón de euros. Para una plantilla de 3 personas, esto confirma un modelo de negocio basado en la gestión y subcontratación de un alto volumen de proyectos.
- **Balances:** No se dispone de balances públicos para un análisis detallado de márgenes o solvencia.
- **Análisis:** Aunque la empresa tiene una larga trayectoria, su estructura de capital mínimo y su pequeño tamaño la hacen potencialmente vulnerable a problemas de liquidez si surgen complicaciones en varios proyectos simultáneamente. El riesgo financiero se considera moderado.

5. Detalle del Presupuesto

- **Importe total (sin opcionales):** 22.000 €.
- **IVA:** 2.200 € (aplicando el tipo reducido del 10% para reformas de vivienda, lo cual es correcto bajo la normativa española si se cumplen las condiciones).
- **Total a pagar:** 24.200 €.
- **Calendario de pagos:** No se especifica ningún calendario de pagos. Esta es una omisión crítica. Un anticipo elevado (superior al 30%) sin hitos de obra definidos representaría un riesgo financiero muy alto para el cliente.

6. Revisión Legal y Contractual

- **Plazos de ejecución:** No se define una fecha de inicio ni un plazo de finalización para la obra. Es una omisión crítica que deja al cliente sin recurso en caso de retrasos indefinidos.
- **Penalizaciones por retraso:** No se menciona ninguna cláusula de penalización.
- **Acreditaciones:** El presupuesto no adjunta ni menciona el registro de la empresa en el REA (Registro de Empresas Acreditadas), que es obligatorio en España para las empresas que operan en el sector de la construcción. Se menciona correctamente que el "boletín eléctrico" es un extra opcional, lo cual es una práctica habitual.
- **Licencias:** No se hace ninguna mención a la gestión, tramitación o coste de la licencia de obras municipal, que es un requisito legal y un coste obligatorio.

7. Evaluación de Riesgos

- **Costes ocultos ("zonas de sombra"):**

- **Elección de materiales:** Prácticamente cualquier material de calidad media superará los "costes máximos" establecidos, generando un flujo constante de sobrecostes.
- **Trabajos no incluidos:** El alisado de paredes estucadas, los ajustes de premarcos, la acometida eléctrica exterior o cualquier trabajo "no estándar" se facturará aparte.
- **Puntos de luz:** Cada enchufe, interruptor o punto de luz que exceda los 40 incluidos se convertirá en un coste extra.
- **Partidas "Opcionales":** El presupuesto base de 22.000 € excluye elementos fundamentales como la calefacción, el aire acondicionado o el termo de agua caliente, que en conjunto suman más de 8.550 €.
- **Licencia de obras:** El coste y la gestión de la licencia no están incluidos y correrán a cargo del cliente.

- **Matriz de riesgo:**

- **Riesgo de Identidad Legal: Bajo.** La empresa está legalmente constituida y tiene una larga trayectoria.
- **Riesgo Financiero: Moderado.** Empresa solvente por su antigüedad, pero con una estructura de capital mínima que limita su capacidad de respuesta ante imprevistos.
- **Riesgo de Calidad y Coste: Alto.** El modelo "low cost" se basa en umbrales de precio muy bajos que probablemente obligarán a aceptar calidades ínfimas o a pagar numerosos suplementos.
- **Riesgo Contractual: Crítico.** La ausencia de plazos, calendario de pagos y penalizaciones deja al cliente en una posición de total desprotección legal.

8. Plan de Acción para el Cliente

- **3 preguntas técnicas de negociación:**

1. "El presupuesto indica un coste máximo de 12€/m² para el parquet y los azulejos. ¿Podrían proporcionar 3 ejemplos concretos de modelos disponibles en su proveedor Ferrolan que se ajusten a este precio para poder evaluar la calidad real antes de firmar?"
2. "El presupuesto incluye 40 puntos de luz. ¿Cuál es el coste exacto, desglosado por mano de obra y material, de cada punto de luz adicional (sea enchufe, interruptor o conmutador) que se necesite sobre esta cantidad una vez realizado el replanteo en la vivienda?"
3. "El presupuesto no menciona la licencia de obras. ¿Se encargan ustedes de la tramitación del 'Assabentat d'obres' ante el Ayuntamiento de [oculto] ¿Cuál es el coste de dicha gestión y de las tasas municipales asociadas?"

- **Cláusula de salvaguarda para insertar en el contrato:**

"Se acuerda el siguiente calendario de pagos, siempre vinculado a la finalización y validación por parte del cliente de los hitos de obra:

- * **30%** a la firma del contrato y acopio de materiales principales en la vivienda.
- * **30%** tras la finalización completa de las instalaciones de fontanería y electricidad (con regatas cerradas y verificadas).
- * **30%** tras la colocación de todos los suelos, alicatados y puertas interiores.
- * **10%** final a la entrega de la obra, tras la firma del acta de recepción sin reservas y la subsanación de cualquier defecto."

