

# Informe de auditoría de riesgo de automatización

Gestoría Vallmar, S.L. · Sabadell

Preparado por Marc Peña · consultor independiente de automatización

Sesión de trabajo: 3 de septiembre de 2026 · Informe entregado: 11 de septiembre de 2026

Versión 1.0

## ⚠ ESTE INFORME ES UN EJEMPLO

**Gestoría Vallmar, S.L. no existe.** Es una empresa inventada, y todos los datos de este documento —clientes, volúmenes, tiempos, nombres, ficheros y resultados— son **sintéticos**: los he construido yo para enseñar, sin pedirle permiso a nadie, **exactamente el documento que recibes cuando contratas la auditoría**. Mismo formato, mismos siete apartados, mismo nivel de detalle, mismo tono.

Lo que cambia en el vuestro son los números, porque salen de vuestra semana y no de mi cabeza.

Ninguna parte de este documento describe a un cliente real ni a ningún negocio existente. Si algún nombre coincide con uno real, es casualidad.

## 0. En una página

Vallmar pierde **unas 45 horas al mes** en trabajo administrativo repetitivo, repartidas entre seis personas. De esas, **31,8 h/mes son recuperables** con automatización determinista, y **13,8 h/mes no lo son ni deberían serlo**: son criterio profesional, y automatizarlas sería meterme donde no me llaman.

Mi recomendación **no** es atacar las 31,8. Es empezar por tres procesos que comparten el mismo mecanismo —recogida documental, archivo y checklist de cierre—, que suman **18,8 h/mes** y se resuelven con **una sola pieza de software**. El resto se hace después, o no se hace: cuando esas tres funcionen, tendréis un número real medido en vuestra casa para decidir si el siguiente paso compensa.

Lo que he encontrado, en orden de urgencia:

1. **Documentación de clientes circulando por WhatsApp en móviles personales.** Nóminas, DNI y partes de baja de los trabajadores de vuestros clientes. Es el hallazgo más serio del informe y **no es un problema de automatización, es un problema de hoy**. Lo trato en el apartado 2 y lo arreglaría antes que cualquier otra cosa, contratéis lo que contratéis conmigo.
2. **El 67 % del tiempo administrativo se va en mover, archivar y comprobar documentos**, no en pensar. Es el sitio con más horas por euro invertido y el más fácil de automatizar sin riesgo.

3. **Un solo punto de fallo humano en el control de plazos.** Los vencimientos viven en la cabeza de una persona y en un Excel que solo ella abre. Si esa persona falta una semana en abril, os enteráis tarde.
4. **La revisión de deducibilidad de facturas dudosas — 4,5 h/mes — no la automatizo, y creo que no debe automatizarse.** Está en el apartado 7 y explico por qué.

**Coste del proyecto que recomiendo: 2.900 € + IVA.** Ahorro estimado: 18,8 h/mes. Con el coste/hora cargado que me disteis en la sesión (22 €/h), eso son **413 €/mes**, y el proyecto se paga solo **en 7 meses**. Con el mantenimiento básico de 150 €/mes descontado, en **11 meses**. Los dos números están en el apartado 7 y la cuenta está a la vista para que la rehagáis con vuestra cifra.

**Los 150 € de esta auditoría se descuentan** de ese proyecto si decidís seguir. Si decidís que no, este documento es vuestro igual y os sirve aunque lo haga otro.

## 1. Inventario de procesos repetitivos

Cronometrado contigo y con Marta en la sesión del 3 de septiembre, sobre la actividad real de un mes normal (no de un mes de cierre trimestral, que se sale y lo trato aparte).

| # | Proceso                                                        | Frecuencia   | Volumen      | Min/vez | h/mes             | Recuperable                   |
|---|----------------------------------------------------------------|--------------|--------------|---------|-------------------|-------------------------------|
| 1 | Reclamar y recibir documentación trimestral de IVA             | Trimestral   | 118 clientes | 14      | <b>9,2</b>        | 6,4 h (70 %)                  |
| 2 | Alta de cliente nuevo (carpeta, alta en programa, checklist)   | Mensual      | 4 altas      | 55      | <b>3,7</b>        | 0,9 h (25 %)                  |
| 3 | Renombrar y archivar documentos recibidos                      | Diaria       | ~430 doc/mes | 1,2     | <b>8,6</b>        | 7,7 h (90 %)                  |
| 4 | Recordatorios de vencimientos a clientes                       | 3 tandas/mes | 118 clientes | —       | <b>2,8</b>        | 2,5 h (90 %)                  |
| 5 | Informe trimestral de estado al cliente                        | Trimestral   | 118 clientes | 6       | <b>3,9</b>        | 3,3 h (85 %)                  |
| 6 | Traspaso de datos del programa de gestión a la hoja de control | Diaria       | 21 días      | 20      | <b>7,0</b>        | 6,3 h (90 %)                  |
| 7 | Checklist de completitud previa al cierre trimestral           | Trimestral   | 118 clientes | 9       | <b>5,9</b>        | 4,7 h (80 %)                  |
| 8 | Revisión de facturas con dudas de deducibilidad                | Semanal      | ~18/mes      | 15      | <b>4,5</b>        | <b>0 h — no se automatiza</b> |
|   | <b>Total</b>                                                   |              |              |         | <b>45,6 h/mes</b> | <b>31,8 h/mes</b>             |

**Cómo se ha medido y qué tiene de estimación.** Los procesos 3, 6 y 8 los cronometramos en directo sobre casos reales durante la sesión, así que su minutaje es medido. Los procesos 1, 5 y 7 son trimestrales: no pude verlos ocurrir, y su minutaje sale de vuestra estimación más el recuento de documentos del último trimestre en el

servidor. Los marco como **estimados**, no medidos, y lo digo aquí en vez de esconderlo en una nota al pie: si el proceso 1 resulta ser de 10 minutos y no de 14, el ahorro baja 2,1 h/mes y el payback se alarga un mes y medio.

**El porcentaje recuperable no es un porcentaje de optimismo.** Es lo que queda después de restar la parte del proceso que sigue siendo humana. En el proceso 1, por ejemplo: el sistema manda el aviso, registra lo que llega y actualiza el semáforo —eso es el 70 %—; llamar por teléfono al cliente que lleva tres semanas sin contestar sigue siendo tuyo, y no hay software que lo arregle.

**La concentración importa más que la media.** Las 9,2 h/mes del proceso 1 no se reparten: se acumulan en las dos semanas anteriores a cada cierre trimestral. Ahí no son 9,2 horas al mes, son cerca de **28 horas en catorce días**. Ese pico es el que produce los errores y el que hace que abril os aplaste.

## 2. Superficie de exposición de datos

Dónde vive hoy, físicamente, cada dato sensible que tocáis. Esto no es un apartado de cumplimiento: es el mapa de por dónde se os puede escapar algo.

| Dato                                    | Categoría                  | Dónde vive hoy                                     | Quién accede          | Riesgo      |
|-----------------------------------------|----------------------------|----------------------------------------------------|-----------------------|-------------|
| DNI de trabajadores de clientes         | Identificativo             | Servidor local + Drive compartido                  | 6 personas            | Medio       |
| Nóminas y contratos                     | Identificativo + económico | Servidor local, Drive compartido y <b>WhatsApp</b> | 6 personas + el móvil | <b>Alto</b> |
| Partes de baja médica                   | <b>Salud (art. 9 RGPD)</b> | Correo y <b>WhatsApp</b>                           | 2 personas            | <b>Alto</b> |
| IBAN de clientes y de sus trabajadores  | Económico                  | Programa de gestión (servidor local)               | 4 personas            | Bajo        |
| Datos fiscales (modelos, bases, cuotas) | Económico                  | Programa de gestión                                | 4 personas            | Bajo        |
| Copias de seguridad                     | Todas las anteriores       | Disco externo en el despacho                       | 1 persona             | Medio       |

### El hallazgo serio: WhatsApp

Dos personas del despacho reciben habitualmente documentación de clientes por WhatsApp, en **sus móviles personales**, y desde ahí la mueven a mano al servidor. Entre esa documentación hay **partes de baja médica**, que son datos de salud y están en la categoría especial del artículo 9 del RGPD.

Lo que esto significa en la práctica, sin dramatizar:

- Esos documentos quedan **duplicados** en la copia de seguridad del móvil y en la galería. Nadie los borra, porque nadie sabe que están ahí.
- Si ese móvil se pierde, se vende o se cambia, **no tenéis forma de saber qué salió** ni de decírselo al cliente.
- Vosotros sois **encargados del tratamiento** de esos datos: el responsable es vuestro cliente, y a quien tendríais que dar explicaciones es a él (ver apartado 5).

**Esto no lo arregla la automatización.** Lo arregla darles un sitio donde recibir documentos que no sea su móvil, y eso es exactamente lo que hace el proceso 1 automatizado: un enlace de subida por cliente, con acuse, sin que nada pase por un teléfono. Es la razón por la que pongo el proceso 1 en el primer proyecto aunque no sea el que más horas ahorra.

**Y lo que se puede hacer esta semana, gratis y sin mí:** decidle a los dos clientes que más lo hacen que os manden los partes por correo, y borrar de los móviles lo que ya está. Veinte minutos. No hace falta contratar nada.

## Copias de seguridad

El disco externo del despacho es la única copia. Está en el mismo edificio que el servidor, así que un incendio, un robo o un cifrado por ransomware se lleva las dos a la vez. No es el hallazgo más urgente del informe, pero sí el más barato de arreglar: una segunda copia cifrada fuera del despacho cuesta menos de 10 € al mes y no me necesitáis para ponerla.

## 3. Mapa de riesgos

Qué pasa si cada proceso falla, a quién alcanza y qué lo contiene hoy.

| Proceso                         | Qué pasa si falla                                                      | Alcance                                                 | Qué lo contiene hoy                         | Qué lo contendría                                                           |
|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| 1 · Reclamación documental      | Se presenta un modelo incompleto o fuera de plazo                      | 1 cliente por incidencia; recargo AEAT y credibilidad   | La memoria de Marta y el Excel de control   | Semáforo con estado por cliente, visible por todos                          |
| 3 · Archivo y renombrado        | Un documento se archiva en la carpeta de otro cliente                  | 2 clientes: uno pierde el papel, otro ve lo que no debe | Revisión visual al archivar                 | Nombrado determinista por reglas: el nombre lo pone la regla, no la persona |
| 4 · Recordatorios               | Un vencimiento no se avisa                                             | 1 cliente; posible responsabilidad vuestra              | Excel de vencimientos de una sola persona   | Calendario de reglas: si la fecha existe, el aviso sale                     |
| 6 · Traspaso al control interno | La hoja de control queda desactualizada y se decide sobre datos viejos | Todo el despacho                                        | Nada. Se detecta cuando ya ha pasado        | Traspaso automático con marca de hora y aviso si no corre                   |
| 8 · Deducibilidad               | Se deduce lo que no toca                                               | 1 cliente; sanción y responsabilidad profesional        | <b>Criterio profesional. Es lo correcto</b> | Nada. <b>No se toca</b>                                                     |

## El punto de fallo que más me preocupa

**El proceso 4 depende de una persona.** Los vencimientos viven en un Excel que abre Marta, con avisos que pone Marta, en un calendario que mira Marta. Funciona muy bien —no he encontrado ni un plazo perdido en el último año— y ese es justo el problema: funciona tan bien que nadie más ha necesitado aprender cómo.

Si Marta se pone enferma la semana del 15 de abril, el despacho no se entera de que hay un problema hasta que un cliente llama. Eso no es un riesgo de automatización: es un riesgo de negocio, y lo escribo aquí porque me lo he encontrado mirando otra cosa.

**Radio de alcance, en corto:** ningún fallo de esta lista se lleva por delante al despacho entero salvo el 6 (decidir sobre datos viejos) y el de las copias del apartado 2. Los demás son incidencias de un cliente, caras y molestas, pero acotadas.

## 4. Quick win — demostrado, no prometido

El quick win es la pieza que os enseñó funcionando **dentro de la propia auditoría**, antes de que decidáis nada más. En vuestro caso es el **clasificador y nombrador de documentos recibidos** (proceso 3, 8,6 h/mes).

**Cómo se demostró.** Sobre **12 documentos sintéticos** que preparé imitando los vuestros —cuatro nóminas, tres facturas de proveedor, dos partes de baja, dos modelos 303 y un contrato—, sin usar ni un documento real vuestro y sin que ningún dato de vuestros clientes saliera de vuestro despacho.

**Qué hace.** Lee el tipo de documento por su estructura, extrae los cuatro campos que determinan dónde va (NIF, periodo, tipo, emisor), y lo deja renombrado y archivado en la carpeta que le toca, con esta regla de nombre:

```
[NIF]_[AAAA-MM]_[TIPO]_[EMISOR].pdf
B12345678_2026-08_NOMINA_VALLMAR.pdf
```

**Lo que lo hace determinista, y por qué importa.** Pasé los mismos 12 documentos **dos veces**, en distinto orden, con el equipo reiniciado en medio. Las dos salidas son **idénticas byte a byte**: mismo nombre, misma carpeta, mismo contenido. Lo comprobamos delante de vosotros comparando la huella digital de las dos carpetas:

```
Pasada 1: sha256 7f3a91c4e8d2...b04e
Pasada 2: sha256 7f3a91c4e8d2...b04e ← idéntica
```

Esto no es un detalle técnico: es la diferencia entre un sistema y una apuesta. **Mismo dato, mismo resultado, siempre.** Si mañana metéis el mismo documento, sale exactamente lo mismo que hoy, y si algún día no sale, es que alguien cambió una regla y esa regla está escrita en un fichero que podéis leer.

**Dónde NO decide.** Cuando el documento no encaja limpiamente en ninguna regla —un PDF escaneado torcido, una factura con el NIF cortado—, el sistema **no adivina**. Lo deja en una bandeja de excepciones con el motivo escrito, y lo colocáis vosotros. En la prueba, 2 de los 12 cayeron ahí a propósito, porque los preparé rotos para enseñároslo.

**Lo que podéis hacer con esto aunque no me contratéis:** ya sabes que vuestros documentos son suficientemente regulares como para nombrarse solos. Eso vale para cualquiera que os lo monte.

## 5. Protección de datos — qué falta para tocar datos reales

Este apartado describe el estado de los papeles, **no es asesoramiento jurídico**: los textos contractuales los redacta y los revisa un abogado, y en mi caso lo hace uno.

### Los roles, que aquí tienen un matiz que se pasa por alto

- Respecto de **vuestros propios datos** (empleados del despacho, contactos comerciales), Vallmar es **responsable del tratamiento**.
- Respecto de **los datos de los trabajadores de vuestros clientes** —nóminas, DNI, partes de baja—, Vallmar es **encargado del tratamiento** y el responsable es cada cliente.
- Si yo entro a tocar esos datos, soy **subencargado**, y eso exige que vuestros clientes lo hayan autorizado. Es el artículo 28.2 del RGPD y es el motivo por el que este apartado existe.

**En cristiano:** no puedo tocar los expedientes de vuestros clientes solo porque vosotros me digáis que sí. Hace falta que vuestros contratos con ellos ya prevean que subcontratáis servicios de tratamiento, o una autorización específica.

### Qué hay y qué falta

| Documento                                             | Estado                                                                 | Quién lo hace  |
|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------|
| Registro de actividades de tratamiento (art. 30)      | Existe, actualizado en 2024 — <b>le faltan dos tratamientos nuevos</b> | Vosotros       |
| Contratos de encargado con vuestros clientes          | <b>Incompleto:</b> existen en 96 de 118 · <b>22 sin firmar</b>         | Vosotros       |
| Cláusula de subencargo en esos contratos              | <b>Falta.</b> No aparece en la plantilla que me enseñasteis            | Vuestro asesor |
| Contrato de encargado conmigo (art. 28)               | <b>Falta.</b> Se firma <b>antes</b> de que yo toque un solo dato real  | Yo lo apporto  |
| Análisis de riesgos del tratamiento de datos de salud | <b>No consta</b>                                                       | Vuestro asesor |

### Cómo lo resuelvo yo, y qué no prometo

Trabajo con **datos sintéticos hasta que el contrato de encargado esté firmado**. El quick win del apartado 4 se demostró así, y el desarrollo del proyecto entero se puede hacer así: solo necesito datos reales el día de la puesta en marcha.

Lo que **no** os prometo: que contratarme os deje “conforme al RGPD”. Eso no depende de mí. Yo apporto medidas técnicas concretas y demostrables —dónde se guarda cada cosa, quién accede, qué queda registrado, cómo se borra— y el contrato que las recoge. El cumplimiento global sigue siendo vuestro, porque sois vosotros los que decidís qué se trata y para qué.

### Lo que sí demuestro: que nada sale

Cuando entrego, entrego con una **captura del tráfico de red durante una ejecución completa**, enseñando que el sistema no hace ni una llamada a internet. No es una promesa en un PDF: es un fichero que puedes abrir y que

puede mirar quien lleve vuestra informática. Lo mismo que hago en mi trabajo: en la seguridad informática de una multinacional industrial, con datos sensibles y bajo RGPD, he llevado el ciclo de vulnerabilidades de punta a punta, y ahí “no se ha filtrado nada” no es una frase, es algo que hay que poder demostrar con un registro delante.

## 6. Informe de acierto sobre vuestro conjunto de control

Aquí va el número que más se miente en este sector. Nadie que os diga “99 % de acierto” os está diciendo qué está midiendo.

**Cómo se mide de verdad, y por qué así.** No os doy mi número: os doy el vuestro. El procedimiento es este, y es el que aplicaría con vuestros documentos reales una vez firmado el contrato del apartado 5:

1. Vosotros elegís **40 expedientes ya cerrados**, variados, de los que ya conocéis la respuesta correcta.
2. Vosotros rellenáis a mano el dato correcto de cada campo. **Ese es el conjunto de control, y la verdad la ponéis vosotros.**
3. Corro la extracción y comparo campo a campo.

**Resultado sobre el conjunto de control sintético de 40 expedientes y 6 campos (240 campos en total):**

| Campo               | Acierto | Fallos  |
|---------------------|---------|---------|
| NIF                 | 100 %   | 0 de 40 |
| Fecha del documento | 100 %   | 0 de 40 |
| Tipo de documento   | 100 %   | 0 de 40 |
| Base imponible      | 97,5 %  | 1 de 40 |
| Número de factura   | 95,0 %  | 2 de 40 |
| Nombre del emisor   | 92,5 %  | 3 de 40 |

| Métrica                                   | Valor                 | Qué significa                              |
|-------------------------------------------|-----------------------|--------------------------------------------|
| Expedientes perfectos (los 6 campos bien) | 35 de 40 · 87,5 %     | Lo que sale del todo bien a la primera     |
| Salen solos, sin que nadie mire           | 30 de 40 · 75,0 %     | El ahorro de verdad                        |
| Caen a vuestra bandeja de revisión        | 10 de 40 · 25,0 %     | Los miráis vosotros, con el motivo escrito |
| <b>Aprobados solos siendo incorrectos</b> | <b>0 de 40 · CERO</b> | <b>La métrica que importa</b>              |

### Lo que hay que entender de esta tabla

**El 87,5 % no es un mal número: es el número honesto.** Y el efecto que casi nadie explica es este: si cada campo acierta un 97 %, un expediente de 6 campos sale perfecto el **83 %** de las veces (0,97 elevado a 6). No porque el sistema empeore, sino porque hay seis oportunidades de fallar. Por eso la bandeja de revisión **no es un parche, es parte del diseño**: sin ella, ese 17 % restante se os cuela como si fuera bueno.

**La única cifra que no admite excusa es la última.** De los 5 expedientes con algún fallo, los 5 cayeron a revisión. **Ninguno pasó como bueno siendo malo.** El argumento no es “nunca falla” —falla—, es “**lo dudoso nunca pasa solo**”, porque es el fallo que os cuesta dinero el que hay que hacer imposible.

**Y una frontera:** este apartado mide la **lectura** de documentos, que es la parte donde uso inteligencia artificial con revisión humana. La **generación** del documento de salida (apartado 4) no tiene acierto: tiene una huella digital, porque es determinista y sale igual siempre. Son dos mecanismos distintos y no conviene mezclarlos.

## 7. Recomendación priorizada

Lo que haría, en este orden

**Ahora, sin mí y sin coste (esta semana):**

1. Sacar los partes de baja de WhatsApp. Veinte minutos y una conversación con dos clientes.
2. Una segunda copia de seguridad cifrada fuera del despacho. Menos de 10 €/mes.
3. Que una segunda persona sepa abrir y leer el Excel de vencimientos de Marta.

Estas tres cosas os las digo porque las he visto, no porque me den trabajo. Ninguna me lo da.

**El proyecto que recomiendo — 2.900 € + IVA:**

Los procesos **1, 3 y 7**, juntos, porque comparten el mismo mecanismo (una regla que sabe qué documento es y dónde va) y hacerlos por separado costaría tres veces lo mismo.

| Qué incluye                                                                     | Horas que recupera |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Portal de subida por cliente con acuse y semáforo de estado (proceso 1)         | 6,4 h/mes          |
| Clasificador y archivador determinista (proceso 3 — el quick win ya demostrado) | 7,7 h/mes          |
| Checklist automático de completitud previa al cierre (proceso 7)                | 4,7 h/mes          |
| <b>Total</b>                                                                    | <b>18,8 h/mes</b>  |

Se construye sobre lo que ya tenéis —vuestro servidor, vuestro programa de gestión, vuestras carpetas—, sin SaaS nuevos ni migraciones. Plazo: **3 a 6 semanas**. Documentado, reversible y vuestro: os enseño a operarlo y a desconectarlo.

**La cuenta, para que la rehagáis con vuestro número:**

$$\begin{array}{rclcl}
 18,8 \text{ h/mes} & \times & 22 \text{ €/h cargado} & = & 413,60 \text{ €/mes recuperados} \\
 2.900 \text{ €} & \div & 413,60 \text{ €/mes} & = & 7,0 \text{ meses de payback}
 \end{array}$$

Y la misma cuenta con el mantenimiento básico (150 €/mes) descontado, que es la que casi nadie enseña:

$$\begin{array}{rclcl}
 413,60 & - & 150 & = & 263,60 \text{ €/mes netos} \\
 2.900 \text{ €} & \div & 263,60 \text{ €/mes} & = & 11,0 \text{ meses de payback}
 \end{array}$$

Los 22 €/h son **vuestros**, no míos: es la cifra que me disteis en la sesión. Si el número real es 18, el payback se va a 8,6 meses; si es 26, baja a 5,9. Cambiadlo y ved qué sale, que para eso está a la vista.

**Mantenimiento, si lo queréis:** 150 €/mes el básico (vigilo que siga funcionando y lo corrijo cuando cambien vuestras herramientas) o 250 €/mes el pro (además, una bolsa de cambios al mes y una revisión de lo afinable). Sin permanencia. Va aquí, en el mismo documento que el proyecto, porque me parece deshonesto vendértelo después del sí.

## Lo que dejaría para más adelante

Los procesos **4, 5 y 6** suman otras 12,1 h/mes recuperables y son perfectamente automatizables, pero no los metería en el primer proyecto. Razón: hasta que los tres primeros no lleven dos meses corriendo, no tenéis un número medido en vuestra casa, y sin ese número el segundo proyecto se decide por fe. Prefiero que lo decidáis con el dato.

## Lo que NO automatizaría, y esto es lo importante

**El proceso 8 —la revisión de facturas con dudas de deducibilidad, 4,5 h/mes— no lo toco, y os recomiendo que no dejéis que lo toque nadie.**

Es la decisión profesional por la que os pagan. Un sistema puede señalar qué facturas son dudosas y por qué, y eso os ahorraría tiempo de búsqueda; lo que no puede es decidir si se deduce. Si se equivoca, el error no lo paga el software: lo paga vuestro cliente en una inspección y lo pagáis vosotros en responsabilidad profesional.

Automatizo la **preparación**. La decisión es vuestra, con reglas que podéis auditar línea a línea, y uso inteligencia artificial solo donde el error se puede deshacer y hay alguien que confirma. Esa frontera no la muevo para que la propuesta salga más gorda.

Y por si sirve de algo: si al mirar vuestra semana hubiera visto que no había nada que mereciera automatizarse, este informe lo diría en la primera página y os habría ahorrado el proyecto. Lo digo porque en vuestro caso sí lo hay, y quiero que sepáis que el resultado no estaba escrito de antemano.

---

## Qué pasa ahora

Nada, si no queréis. Este informe es vuestro, está pagado y sirve aunque lo ejecute otro.

Si queréis seguir, el siguiente paso es una llamada de veinte minutos para cerrar el alcance de los procesos 1, 3 y 7, y os mando la propuesta con el calendario exacto. **Los 150 € de esta auditoría se descuentan del proyecto.**

Y si tenéis dudas sobre cualquier número de este documento, preguntádmelas. Todos salen de algo, y todos os los puedo enseñar.

**Marc Peña**

contact@marcpenya.com · 644 13 11 55 · marcpenya.com