



Plan de Viabilidad Bancario

Gimnasio Boutique Funcional Málaga

Informe de viabilidad basado en datos públicos y estimaciones

Sector: Fitness y bienestar

Ubicación: Málaga

Inversión: 58,358 €

Fecha: 1 de julio de 2026

Calidad del análisis: 8.7/10

Índice

1. Resumen Ejecutivo Financiero

2. Datos del Proyecto

3. Descripción de la Actividad

4. Ubicación y Mercado

5. Inversión Necesaria y Estructura de Financiación

6. Cuenta de Resultados Previsional (3 años)

7. Cash Flow Mensual (Año 1)

8. Ratios para Solicitud de Financiación

9. Resumen para Comité de Riesgos

10. Cuadro de Amortización del Préstamo

11. Riesgos y Mitigaciones

12. Análisis de Sensibilidad

13. Compliance y Legal

14. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

15. Resultado del Análisis

16. Qué Podría Cambiar la Conclusión

17. Fuentes de Datos Consultadas

18. Siguierte Paso Recomendado

19. Disclaimer Bancario / Aviso Legal

Conclusión ejecutiva

Resumen orientado a financiación: capacidad de repago, inversión requerida, sensibilidad y riesgos para entidad financiera.

Conclusión pendiente de validación

INVERSIÓN

58.358 €

Inversión inicial estimada

FACTURACIÓN AÑO 1

58.955 €

con rampa

RESULTADO AÑO 1

-11.993 €

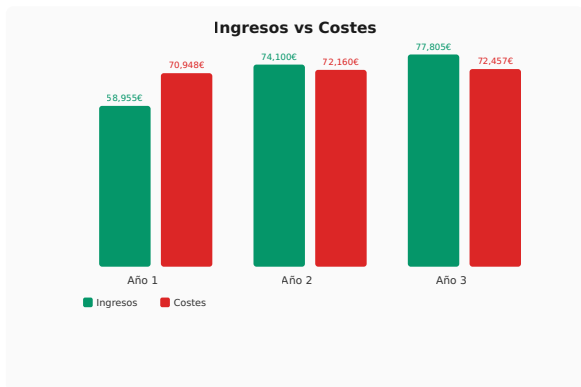
base

PAYBACK

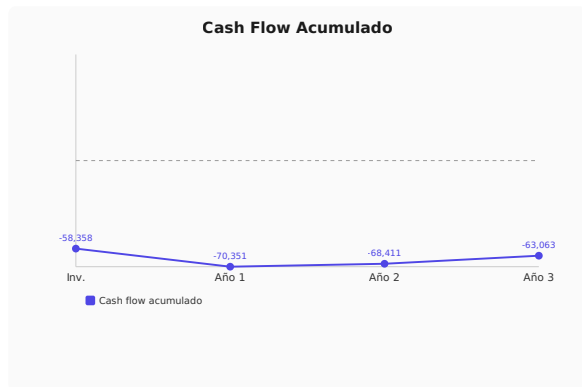
**No
alcanzable**

plazo recuperación

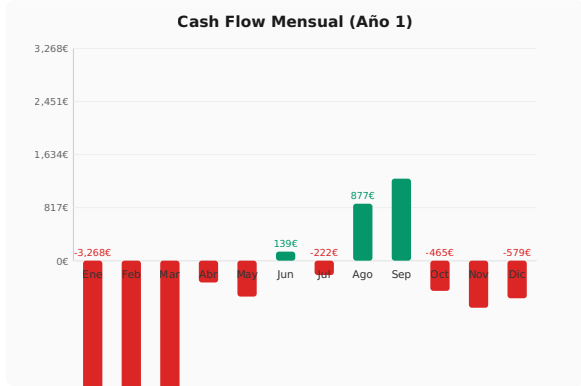
Visualización de datos clave



Ingresos frente a costes: lectura rápida de sostenibilidad del modelo.



Cashflow acumulado: identifica necesidades de colchón financiero.



Cashflow mensual año 1: muestra la rampa de captación y tensión de caja.



Estructura de costes: partidas que más condicionan la viabilidad.

Fecha: 01/07/2026 | **Ubicación:** Málaga | **Sector:** Gimnasio boutique 24h en Málaga centro con zona funcional y box crossfit

 Datos basados en estimaciones sectoriales

Aunque el análisis tiene cobertura completa, la mayoría de las cifras provienen de **benchmarks sectoriales y cálculos automáticos**, no de datos verificados. Los datos marcados como  (estimado) requieren validación antes de invertir. Antes de comprometer capital, valida con **presupuestos reales de local, equipamiento, proveedores y licencias**.

Fecha de generación · 01/07/2026

1. Resumen Ejecutivo Financiero

Gimnasio Boutique Funcional Málaga — gimnasio boutique en Málaga.

Métrica	Valor
Inversión total	58.358 €
Break-even	92 socios/mes
Payback estimado	> 8 años
Beneficio año 1 (base)	 -11.993 €
Facturación estable (año 2+)	74.100 €

Diagnóstico: Con una inversión de **58.358 €** el primer año cierra con pérdidas de **11.993 €** (facturación 58.955 €). Aunque es habitual tener pérdidas al arrancar, el escenario base estable proyecta un resultado positivo de 1.940 €/año. El cashflow muestra **9 meses en pérdidas** seguidos de **3 meses positivos**, lo que refleja la rampa de captación de clientes. El break-even está en **92 socios/mes** — requiere tráfico alto o ticket elevado.

Recomendación: La inversión **no se recupera** en el horizonte proyectado.  El escenario pesimista genera pérdidas. El negocio depende de mantener los volúmenes del escenario base.

1.1 Cifras clave para la entidad financiera

Métrica	Valor
Inversión total	58.358 €
Financiación solicitada (orientativa)	40.851 € (70% inversión)
Aportación propia	17.507 € (30% inversión)
Facturación año 1 (base)	58.955 €
Resultado año 1 (base)	-11.993 €
Facturación año estable (año 2+)	74.100 €
Resultado año estable (año 2+)	1.940 €
Break-even	92
Payback estimado	> 8 años
Capacidad de devolución mensual (escenario estable)	80,8 € (50% del escenario estable)

2. Datos del Proyecto

Dato	Valor
Actividad	Fitness y bienestar
Ubicación	Málaga
Inversión total	58.358 €
Promotor	Carlos Ruiz
Forma jurídica	Sociedad Limitada

2.1 Datos del Promotor

Dato	Valor
Promotor	Carlos Ruiz
Experiencia previa	8 años como entrenador personal y crossfit L2
Aportación propia	30%
Situación laboral	Empleado (entrenador en gimnasio)
Garantías disponibles	⚠ Completar
Forma jurídica prevista	Sociedad Limitada
Fecha estimada apertura	Enero 2027

3. Descripción de la Actividad

3.1 Concepto

Gimnasio boutique especializado en entrenamiento funcional y CrossFit con clases dirigidas en grupo, seguimiento personalizado y comunidad como valor diferencial

3.2 Propuesta de valor

Propuesta de valor: Gimnasio boutique especializado en entrenamiento funcional y CrossFit

3.3 Público objetivo

- Pendiente de definir — validar con investigación de mercado

3.4 Modelo de negocio

Tipo: Suscripción

Ingresos recurrentes por suscripción mensual con cuotas de 65€. Complementado con packs de inicio, tienda de merchandising y sesiones personales premium. El modelo se sostiene sobre retención de miembros y comunidad.

4. Ubicación y Mercado

Dato	Valor	Fuente
Población municipio	593.333 hab	INE
Población provincia	1.774.701 hab	INE
Renta neta hogar	31.000 €/año	INE
Renta neta persona	13.500 €/año	INE
Alquiler local	15,3 €/m²/mes	Benchmark inmobiliario local

 **Diagnóstico del mercado:** Con 593.333 habitantes y rentas medias de 31.000 €/hogar, la ciudad tiene una base de mercado sólida.

4.1 Competencia principal

Competidor	URL	Tipo
CrossFit Málaga	https://www.crossfit-malaga.com/	directo
Hybrid Center Málaga	https://www.hybridcentermalaga.es/	directo
Box 1315 CrossFit	https://box1315crossfit.com/	directo
Distrito 290 Málaga (Larios)	https://distrito290malagalarios.com/	directo
Round Training Center	https://roundtrainingcenter.com/malaga-centro/	directo

5 competidores identificados.

4.2 Estrategia comercial

La captación de clientes se basa en membresías recurrentes: prueba gratuita o oferta de lanzamiento para conversión, retención por comunidad y resultados, y referidos de socios existentes. El objetivo es alcanzar 92 socios/mes para cubrir costes operativos.

Factores que protegen la inversión:

- Equipamiento especializado invertido (19.716€) — barrera de entrada para nuevos competidores
- Comunidad y retención de socios — el churn bajo es la mayor protección competitiva
- Inversión en marca y comunidad — tarda 6-12 meses en construirse, difícil de replicar

5. Inversión Necesaria y Estructura de Financiación

5.1 Desglose de la Inversión

Partida	Importe	%
Adecuación del local / obra	14.590 €	25%
Equipamiento y maquinaria	11.672 €	20%
Licencias y permisos	1.751 €	3%
Sistemas y tecnología	2.918 €	5%
Marketing de lanzamiento	2.918 €	5%
Fianza / alquiler inicial (6 meses)	7.003 €	12%
Mobiliario y señalética	2.918 €	5%
Capital circulante	8.754 €	15%
Contingencia (imprevistos)	5.836 €	10%
Total	58.358 €	100%

5.2 Estructura de Financiación

Fuente	Importe	%
Aportación propia	17.507 €	30%
Financiación solicitada	40.851 €	70%
Total	58.358 €	100%

6. Cuenta de Resultados Previsional (3 años)

6.1 Escenario Base

Ingresos, costes y resultado proyectados para los 3 primeros años. Año 1 incluye rampa de captación; años 2 y 3 muestran el régimen estable proyectado.

Concepto	Año 1 (rampa)	Año 2 (estable)	Año 3 (+5%)
Ingresos	58.955 €	74.100 €	77.805 €
Costes variables	4.716 €	5.928 €	6.224 €
Costes fijos	66.232 €	66.232 €	66.232 €
Total costes	70.948 €	72.160 €	72.456 €
Resultado neto	-11.993 €	1.940 €	5.349 €

6.2 Escenario Conservador (referencia bancaria)

Proyección con supuestos más cautelosos: menor facturación y crecimiento moderado.

Concepto	Año 1 (rampa)	Año 2 (conservador)	Año 3 (+2%)
Ingresos	58.955 €	44.460 €	45.349 €
Costes variables	4.716 €	3.557 €	3.628 €
Costes fijos	66.232 €	66.232 €	66.232 €
Total costes	70.948 €	69.789 €	69.860 €
Resultado neto	-11.993 €	-25.329 €	-24.511 €

7. Cash Flow Mensual (Año 1)

Mes	Ingresos	Costes fijos op. (excl. amort.)	Costes var.	Resultado	Acumulado
enero	2.169 €	5.263 €	174 €	-3.268 €	-3.268 €
febrero	2.591 €	5.263 €	207 €	-2.879 €	-6.147 €
marzo	3.363 €	5.263 €	269 €	-2.169 €	-8.316 €
abril	5.355 €	5.263 €	428 €	-336 €	-8.652 €
mayo	5.120 €	5.263 €	410 €	-553 €	-9.205 €
junio	5.872 €	5.263 €	470 €	139 €	-9.066 €
julio	5.479 €	5.263 €	438 €	-222 €	-9.288 €
agosto	6.674 €	5.263 €	534 €	877 €	-8.411 €
septiembre	7.093 €	5.263 €	567 €	1.263 €	-7.148 €
octubre	5.215 €	5.263 €	417 €	-465 €	-7.613 €
noviembre	4.933 €	5.263 €	395 €	-725 €	-8.338 €
diciembre	5.091 €	5.263 €	407 €	-579 €	-8.917 €

Nota: El cashflow muestra caja operativa (sin amortización contable de 3.076 €/año). La cuenta de resultados incluye amortización según PGC, por lo que los costes fijos anuales pueden diferir entre ambas tablas.

8. Ratios para Solicitud de Financiación

Nota importante: Los ratios siguientes se calculan sobre el **régimen estable (año 2+)**, no sobre el año 1. El año 1 proyecta pérdidas de 11.993 € por la fase de captación, lo cual distorsiona los ratios si se toman literalmente. La capacidad real de devolución se evalúa una vez consolidado el negocio.

Ratios de referencia para entidades financieras. Los umbrales ENISA/ICO son orientativos; la elegibilidad dependerá de innovación, escalabilidad, estructura societaria y criterios vigentes de la convocatoria.

Ratio	Valor	Referencia	Estado
Margen EBITDA (régimen estable (año 2+))	6.8%	> 15%	⚠
DSCR / cobertura deuda (régimen estable (año 2+))	0.55x	> 1,20x	🔴
Cobertura de intereses	0.91x	> 3,0x	⚠
ROA (Rentabilidad/Activo)	3.3%	> 5%	⚠
ROI (régimen estable (año 2+))	3.3%	> 10%	🔴
Rotación de activos	1.27x	> 1,0x	✅
Debt/Equity	2.33x	< 2,0x	⚠
Endeudamiento	70%	< 60%	⚠
Cobertura operativa	1.03x	> 1,5x	⚠
Payback	> 8 años	< 36 meses ideal	⚠
Cuota/ingresos	12.3%	< 30%	✅
Servicio anual deuda	9.139 €	—	—

Cobertura operativa = (ingresos mensuales - costes variables) / costes fijos mensuales. Mide cuántas veces el margen de contribución cubre los costes fijos. No es liquidez corriente (requiere balance).

8.1 Interpretación del DSCR

El DSCR de **0.55x** es **inferior a 1** — el negocio no genera caja suficiente para atender la deuda.

Año	EBITDA estimado	Servicio deuda	DSCR
Año 1 (solo intereses)	-6.157 €	1.838 €	-3.35x
Pesimista (año 2+)	-19.493 €	9.139 €	-2.13x
Base (año 2+)	7.776 €	9.139 €	0.85x
Optimista (año 2+)	28.586 €	9.139 €	3.13x

Un DSCR inferior a 1 indica que el negocio no genera caja suficiente para atender la deuda con los supuestos actuales.

9. Resumen para Comité de Riesgos

Criterio de evaluación: Este resumen evalúa la capacidad de repago en **régimen estable (año 2+)**. El año 1 proyecta pérdidas de 11.993 € por la fase de captación, lo cual es habitual; la viabilidad financiera se evalúa una vez consolidado el negocio.

Área evaluada	Resultado
Viabilidad operativa	Moderada — beneficio estable positivo
Capacidad de repago	Insuficiente — DSCR 0.55x
Riesgo comercial	Medio — requiere validación de demanda real
Riesgo financiero	Alto — deuda no cubierta por cash flow
Necesidad de garantías	Alta
Recomendación	No aprobar sin validación adicional — requiere más aportación propia o menor deuda

9.1 Condiciones Mínimas para Financiabilidad

Variable	Situación actual	Objetivo mínimo
Aportación propia	30%	40-50%
DSCR	0.55x	> 1,20x
Plazo deuda	5 años	7-8 años (si DSCR < 1)
Carencia	12 meses	18-24 meses (si DSCR < 1)
Resultado después de deuda	-7.199 €/año	Positivo

Con los ajustes anteriores (mayor aportación propia + plazo 7-8 años + carencia 24 meses), el proyecto pasaría de **no financiable a potencialmente financiable**. Se recomienda validar estos escenarios con la entidad antes de formalizar la solicitud.

10. Cuadro de Amortización del Préstamo

10.1 Resumen del Préstamo

Concepto	Valor
Capital	40.851 €
Tipo de interés (anual)	4.5%
Plazo	5 años (60 meses)
Carencia	12 meses
Cuota mensual	761,6 €
Total intereses	6.682 €
Coste financiación	16.4%
Nota	 Estimado (70% inversión, ICO Emprendedores) — consultar entidad

10.2 Amortización Año por Año (Sistema Francés)

Año	Capital inicial	Cuota anual	Intereses	Amortización	Capital final
1 (carencia)	40.851 €	1.838 €	1.838 €	0 €	40.851 €
2	40.851 €	9.139 €	1.686 €	7.453 €	33.398 €
3	33.398 €	9.139 €	1.343 €	7.796 €	25.602 €
4	25.602 €	9.139 €	985,3 €	8.154 €	17.448 €
5	17.448 €	9.139 €	610,7 €	8.528 €	8.920 €
6	8.920 €	9.139 €	218,9 €	8.920 €	0 €

Carencia: Durante los primeros 12 meses solo se pagan intereses: **153,2 €/mes**. La cuota full (**761,6 €/mes**) comienza después.

10.3 Capacidad de Devolución

Métrica	Valor
Cuota mensual	761,6 €
Ingresos mensuales estables	6.175 €
Cuota/ingresos	12.3%  (< 30% referencia)
Resultado después de cuota	-7.199 €/año 

11. Riesgos y Mitigaciones

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigación
Ingresos inferiores al escenario base	Media	Alto	Reforzar captación preventiva, diversificar canales y renegociar costes fijos
Costes fijos superiores	Media	Alto	Negociar alquiler largo plazo, comparar proveedores
Retraso apertura	Media	Medio	Incluir 3 meses colchón en capital de trabajo
Captación más lenta	Alta	Medio	Pre-venta, ofertas lanzamiento, marketing digital
Incumplimiento normativo	Baja	Alto	Asesoramiento legal previo, licencias en regla

11.1 Break-even

Punto de equilibrio: 92 socios/mes

Concepto	Valor
Socios/mes necesarios	92

Método: costes fijos mensuales (5.519€) ÷ margen por cliente (60,12€) = 92

Necesitas **92 socios** para cubrir costes; proyectas **95** (3 socios de margen sobre el BE).

12. Análisis de Sensibilidad

Impacto de cambios en las variables clave sobre el resultado anual.

Variable	Valor actual	-20%	+20%	Crítico
Ingresos	58.955 €/año	-9.851 € resultado	13.731 € resultado	
Costes fijos	66.232 €/año	-11.306 € resultado	15.186 € resultado	

12.1 Escenarios de referencia

Escenario	Facturación	Resultado	vs Inversión
 Pesimista	44.460 €	-25.329 €	-43.4%
 Base	74.100 €	1.940 €	3.3%
 Optimista	96.720 €	22.750 €	39.0%

12.2 Fiscalidad

Concepto	Detalle
Régimen fiscal	Estimación directa simplificada (autónomo RETA)
Régimen IVA	General (21%)
Cuota RETA mensual	294 €
Cuota RETA anual	3.528 €
Base cotización	1.732 €
IVA repercutido anual	12.381 €
IVA soportado deducible	9.977 €
IVA liquidación trimestral	601 €
IVA resultado	a_pagar
IRPF base liquidable	0 €
IRPF cuota estimada	0 €
IRPF tipo medio	0%
Resultado operativo antes de IRPF	-8.917 €
IRPF estimado	0 €
Resultado neto estimado	-8.917 €
Nota RETA	La cuota RETA ya está incluida en los costes fijos mensuales; no se resta dos veces en el resultado neto.
Carga fiscal total	0% (sin beneficios → sin impuestos sobre renta)
Nota fiscal en pérdidas	No se estima IRPF positivo por pérdidas; el resultado neto coincide con el resultado operativo porque RETA ya está incluida en costes fijos.
IRPF estimado en régimen estable (año 2+)	≈291 € (sobre beneficio estable de 1.940 €)
Resultado neto estable estimado	≈1.649 €

Deducciones aplicables:

- **Amortización de equipo/inversión** — ahorro fiscal estimado ≈0 €/año
- **Contratación indefinida (bonificación cuota SS)** — Bonificación cuota SS (hasta 75% durante 3 años en perfiles bonificados)

- **Gastos de suministros del local (proporción)** — Deducibles al 100% si son exclusivos de la actividad

Deducciones identificadas según régimen de estimación directa. El ahorro real depende de la base imponible y de cumplir los requisitos.

Fiscalidad estimada sobre facturación 58.955 € y gastos 67.872 €. Cuota RETA: 294 €/mes (base real, no mínima). IVA a liquidar trimestralmente.

13. Compliance y Legal

13.1 Forma Jurídica Recomendada

Recomendación: Autónomo

Justificación: Autónomo recomendado para arranque individual con inversión contenida y prueba de concepto. Revisar migración a SL si el beneficio supera 60.000€/año. Negocio individual, beneficios bajos-medios, sin socios, prueba de concepto, coste mínimo. Actividades tradicionales (comercio, hostelería unipersonal).

13.2 Fiscalidad Estratégica

Régimen fiscal: IS régimen general (25%)

Impuesto sobre Sociedades régimen general: 25% (15% en los 2 primeros años con base positiva).

Incentivos fiscales evaluados:

Incentivo	Aplica	Beneficio estimado	Requisito principal
Business angel (art. 68.1)	Potencial	50% deducción inversor (base 100.000€/año)	Empresa de nueva creación, participación <40%, mantener 3-12 años

 **La aplicación concreta de incentivos requiere asesor fiscal especializado.**

13.3 Requisitos Legales

Requisito	Tipo	Obligatorio	Plazo	Coste
Licencia de Actividad / Comunicación Previa	municipal	Sí	1-3 meses	—
Informe favorable de Prevención de Incendios	seguridad	Sí	2-6 semanas	—
Certificado de Instalación Eléctrica	técnico	Sí	—	—
Seguro RC + Accidentes deportivos	seguro	Sí	—	400–1500 €
Certificado de título de monitor/deportivo (empleados)	profesional	si impartes clases dirigidas	—	—
Plan de Autoprotección	seguridad	Sí	—	—
Certificado de Accesibilidad	accesibilidad	Sí	—	—
Protección de Datos (RGPD) + datos salud	legal	Sí	—	—
Desinsectación/desratización periódica	sanitario	Sí	—	200–600 €
Alta censal en Hacienda (modelo 036/037)	fiscal	Sí	inmediato	—
Comunicación Previa / Licencia de Apertura	municipal	Sí	1-3 meses	—
Seguro de Responsabilidad Civil	seguro	Sí	—	150–800 €
Protección de Datos (RGPD)	legal	Sí	—	—

13.4 Protección de Datos (RGPD)

Alcance: medio

Coste estimado anual: 300–800 €

Obligaciones principales: Registro de Actividades de Tratamiento (RAT); Base jurídica para cada tratamiento; Cláusulas informativas / política de privacidad; Consentimiento expreso; Encargados de tratamiento; Medidas de seguridad; Derechos ARCO-POL; Notificación de brechas (72h); Canal de denuncias.

13.5 Revisión de Claims de Marketing

Claim	Clasificación	Acción requerida
Gimnasio boutique especializado en entrenamiento funcional y CrossFit	✓ CONFORME	—
Gimnasio Boutique Funcional Málaga: Gimnasio boutique especializado en entrenamiento funcional y CrossFit.	✓ CONFORME	—
Programación de fuerza progresiva y comunidad de box frente a gimnasio tradicional	✓ CONFORME	—
Coaching en grupo reducido con seguimiento frente a acceso 24h sin tutela	✓ CONFORME	—
Hipótesis a validar contra la matriz competitiva y reseñas de competidores	✓ CONFORME	—
gimnasio boutique en Málaga pensado para Socios que valoran proximidad y calidad	✓ CONFORME	—

Sección de compliance y legal: orientación de carácter general, NO asesoramiento jurídico, fiscal ni de protección de datos vinculante. Los importes, porcentajes, plazos y requisitos deben verificarse con un profesional colegiado antes de cualquier decisión. Ver references/disclaimers.md (Legal y fiscal).

14. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

Dato	Origen	Estado	Impacto en conclusión	Requiere validación
Población 593.333	INE	✓	Bajo — población no cambia significativamente	No
Inversión total 58.358 €	Estimación propia	📊	Alto — define la necesidad de financiación	Sí
Costes fijos 5.519 €/mes	Cálculo propio	📊	Alto — define el break-even	Sí
Coste variable 8%	Benchmark sectorial	📊	Medio — afecta margen	No
Competidores detectados: 5	Búsqueda web, directorios y Google Maps	⚠️	Alto — define la presión competitiva	Sí
Estacionalidad (estimada)	Google Trends	✓	Medio — afecta cashflow mensual	No

15. Resultado del Análisis

Métrica	Valor
Calidad del análisis	Análisis de viabilidad financiera para solicitud de financiación
Calidad de datos	Media-baja — principalmente estimaciones sectoriales; validar con datos locales
Veredicto	replantear antes de invertir — capacidad de repago insuficiente ($DSCR < 1$)

Break-even	92 socios/mes
Payback	> 8 años (escenario estable)

Nota: Este análisis evalúa la viabilidad financiera del proyecto para presentación a entidad crediticia. Las proyecciones se basan en supuestos razonables que requieren validación con datos reales antes de formalizar cualquier solicitud de financiación.

16. Qué Podría Cambiar la Conclusión

Si los socios bajan un 50%, la facturación cae 37.050 €/año. Para cubrir costes se necesitan 92 socios/mes.

1. **el número de socios** — ± 28 socios = ± 22.230 €/año 🚫
2. **Payback largo** (> 8 años) — cualquier retraso en captación alarga significativamente el retorno
3. **Resultado operativo negativo** (-11.993 €/año) — el modelo no genera beneficio
4. **Escenario pesimista combinado negativo** (-31.787 €/año) — -50% ingresos +10% costes = pérdidas
5. ⚠️ Ocupación estimada mediante benchmark sectorial: 70.0%. Validar con demanda local antes de invertir.
6. ⚠️ Costes variables estimados mediante benchmark sectorial: 8%. Confirmar con proveedores reales.

Estas son las variables que más impactan el resultado. Si alguna cambia sustancialmente, el veredicto también puede cambiar.

17. Fuentes de Datos Consultadas

Fuente	Datos	URL
INE Padrón	Población 593.333 hab	ine.es
INE ECV	Renta hogar 31.000 €/año	ine.es
Google Trends	Estacionalidad mensual	trends.google.com
Competencia (5)	5 con URL	Google Maps, web
INE (datos sectoriales)	Benchmarks sectoriales	ine.es/dyngs/INEbase
AEAT Fiscal	RETA, IVA, IRPF	aeat.es
OpenBorme / INE	Supervivencia sector	boe.es
SEPE	Paro registrado	sepe.es

18. Siguiente Paso Recomendado

Avanzar con plan de tesorería. El año 1 proyecta pérdidas (-11.993 €) por la fase de captación, pero el régimen estable (año 2+) es positivo (1.940 €/año). La viabilidad depende de alcanzar break-even antes de agotar el capital de trabajo.

Acciones inmediatas:

1. Asegurar financiación suficiente para cubrir las pérdidas del año 1 (11.993 €).
2. Validar velocidad de captación con preventa antes de invertir.
3. Considerar el escenario optimizado para reducir el tiempo a break-even.

19. Disclaimer Bancario / Aviso Legal

Este documento ha sido elaborado como herramienta de análisis preliminar de viabilidad económica. No constituye asesoramiento financiero, legal ni fiscal, ni compromiso alguno con entidad crediticia. Las proyecciones están basadas en supuestos razonables que pueden no materializarse. Cualquier decisión de inversión o financiación debe tomarse tras consultar con profesionales cualificados y validar los supuestos críticos del modelo.