PLANITOR

Dossier de Solicitud de Subvención

Taberna Andaluza de la Alameda

Informe de viabilidad basado en datos públicos y estimaciones

Sector: Restauración

Ubicación: Sevilla

Inversión: 120.300 €

Fecha: 12 de noviembre de 2026

Calidad del análisis: 5.8/10

🟡 Viabilidad condicionada | 🟡 |

Índice

1. Resumen Ejecutivo

2. Datos del Proyecto

3. Impacto Económico y Social

4. Presupuesto Subvencionable

5. Matriz de Encaje con Convocatoria

6. Líneas de Ayuda Identificadas

7. Plan Financiero

8. Cuenta de Resultados — Proyección 3 años

9. Compliance y Legal

10. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

11. Resultado del Análisis

12. Qué Podría Cambiar la Conclusión

13. Análisis Pre-Mortem: ¿Cómo podría fracasar este negocio?

14. Fuentes de Datos Consultadas

15. Siguiente Paso Recomendado

16. Disclaimer / Aviso Legal

Conclusión ejecutiva

Resumen justificativo: encaje del proyecto, impacto económico, inversión y puntos de defensa para una solicitud pública.

🟡 **Viabilidad condicionada** | 🟡 |

INVERSIÓN	FACTURACIÓN AÑO 1	RESULTADO AÑO 1	PAYBACK
120.300 €	**282.341 €**	**76.373 €**	**1 año 4 meses**
Inversión inicial estimada	con rampa	base	plazo recuperación

Fecha: 12/11/2026 | **Ubicación: Sevilla** | **Sector:** Restauración

> 🟡 **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 · 12/11/2026**

1. Resumen Ejecutivo

Taberna Andaluza de la Alameda — tapas y raciones en Sevilla.

Métrica	Valor
Inversión total	**120.300 €**
Ticket medio / Cuota	22 €
Break-even	672 clientes/mes
Payback estimado	1 año 4 meses
Beneficio año 1 (base)	📈 76.373 €
Facturación estable (año 2+)	377.520 €

Diagnóstico: Con una inversión de **120.300 € Taberna Andaluza de la Alameda** genera un beneficio bruto de **76.373 €** en el primer año (facturación 282.341 €). El cashflow muestra **3 meses en pérdidas** seguidos de **9 meses positivos**, lo que refleja la rampa de captación de clientes. El break-even está en **672 clientes/mes** — un objetivo exigente que requiere validar capacidad real de captación.

Recomendación: La inversión se recupera en **1 año 4 meses** — un payback rápido. En régimen estable, incluso el escenario pesimista (37.680 €/año) es rentable.

2. Datos del Proyecto

Dato	Valor
Actividad	Restaurante de tapas y raciones
Ubicación	Sevilla
Inversión total	120.300 €
Promotor	(a completar por el promotor)
Forma jurídica	S.L.

3. Impacto Económico y Social

Indicador	Valor
Inversión productiva	120.300 €
Facturación prevista año 1	282.341 €
Contribución economía local	Actividad en Sevilla — genera empleo y demanda de proveedores locales
Break-even	672 clientes/mes
Viabilidad pesimista	37.680 € resultado/año

Factores que protegen la inversión pública:

• Inversión respaldada por activos tangibles (120.300 € en equipamiento y reforma)
• Negocio físico con clientela local recurrente
• Escenario base viable: break-even en 672 clientes/mes
• Generación de empleo y demanda de proveedores locales en Sevilla

Oportunidades de mercado detectadas:

• Nichos sin atender en Sevilla: segmentos demográficos no cubiertos por la oferta actual
• Horario extendido / servicio premium en franjas no cubiertas — diferenciación clara

4. Presupuesto Subvencionable

Partida	Importe	Subvencionable	Justificación
Reforma local e instalaciones (140 m²)	36.000 €	Sí	—
Equipamiento de cocina industrial	24.000 €	Sí	—
Mobiliario barra, sala y decoración	12.000 €	Sí	—
Tecnología TPV, sonido, cámaras y wifi	3.200 €	Sí	—
Menaje: vajilla, cristalería y batería	3.300 €	Sí	—
Rótulo de fachada y veladores	2.500 €	Sí	—
Fianza de alquiler (2 meses)	3.600 €	Sí	—
Primera mensualidad de alquiler	1.800 €	Sí	—
Marketing de apertura y lanzamiento	4.000 €	Sí	—
Contingencia Imprevistos	7.000 €	Validar	—
Stock inicial de bodega y mercado	3.300 €	Validar	—
Capital de trabajo (rampa de captación)	7.000 €	Validar	—
Imprevistos	9.200 €	Validar	Reserva 8%
Redondeo Presupuesto	3.400 €	Sí	Redondeo del desglose al total de inversión acreditado
Total orientativo subvencionable	**93.800 €**	—	Validar contra bases

5. Matriz de Encaje con Convocatoria

Criterio típico	Evidencia	Estado
Inversión productiva	93.800 € subvencionable	⚠️ Validar bases
Creación de empleo	Según modelo financiero	⚠️ Requiere compromiso
Impacto territorial	Actividad en Sevilla	✅
Viabilidad	🟡 Viabilidad condicionada	🟡

6. Líneas de Ayuda Identificadas

6.1 Subvención

6.2 Subvención

6.3 Subvención

6.4 Subvención

6.5 Subvención

6.6 Subvención

6.7 Subvención

6.8 Subvención

7. Plan Financiero

7.1 Inversión inicial — 120.300 €

Partida	Importe	Nota
Reforma Local Instalaciones 140M2	36.000 €	—
Equipamiento Cocina Industrial	24.000 €	—
Mobiliario Barra Sala Decoracion	12.000 €	—
Tecnologia Tpv Sonido Camaras Wifi	3.200 €	—
Menaje Vajilla Cristaleria Bateria	3.300 €	—
Rotulo Fachada Veladores	2.500 €	—
Fianza Alquiler 2 Meses	3.600 €	—
Primera Mensualidad Alquiler	1.800 €	—
Marketing Apertura Lanzamiento	4.000 €	—
Contingencia Imprevistos	7.000 €	—
Stock Inicial Bodega Mercado	3.300 €	—
Capital Trabajo Rampa Captacion	7.000 €	—
Imprevistos	9.200 €	Reserva 8%
Redondeo Presupuesto	3.400 €	Redondeo del desglose al total de inversión acreditado
Total	**120.300 €**	—

Amortización del inmovilizado (depreciación lineal según PGC)

Partida	Base	Vida útil	Cuota anual
Inmovilizado material	24.000 €	10 años	2.400 €
Inmovilizado material	3.300 €	10 años	330 €
Inmovilizado material	12.000 €	10 años	1.200 €
Inmovilizado material	36.000 €	10 años	3.600 €
Inmovilizado material	2.500 €	10 años	250 €
Inmovilizado material	3.200 €	10 años	320 €
Total amortización	81.000 €	—	**8.100 €**

> 💡 La cuota de amortización (8.100 €/año = 675 €/mes) se incluye en los **costes fijos** de la cuenta de resultados.

7.2 Año 1 — Fase de arranque

Las cifras del año 1 incorporan la curva de captación progresiva y la estacionalidad del sector. Esto significa que los primeros meses operan con menos clientes de los que tendrá **el negocio** una vez consolidado.

Métrica año 1 (real)	Valor
Inversión total	120.300 €
Facturación año 1	282.341 €
Resultado operativo/caja año 1 (antes de amortización contable)	76.373 €
Payback con rampa año 1	1 año 4 meses
Meses positivos / negativos	9 / 3
Resultado año 1	📈 Beneficio — esperado en fase de arranque

> **Reconciliación Y1:** resultado operativo/caja 76.373 € − amortización contable 8.100 € = resultado contable 68.273 €.

> Año 1 con captación progresiva: 3 meses en pérdida, 9 en beneficio. Ver proyección estable (año 2+) más abajo.

7.3 Payback comparado

El payback cambia según si se mira el negocio ya estabilizado o el arranque real. Por eso se muestran los escenarios lado a lado, en vez de mezclar cifras en secciones distintas.

Vista	Payback	Qué mide
Régimen estable (año 2+)	10 meses	Recuperación si el negocio ya opera a volumen consolidado
Con rampa año 1	1 año 4 meses	Recuperación incluyendo arranque, pérdidas iniciales y captación progresiva
Escenario optimista	6 meses	Potencial si se alcanzan supuestos mejorados

> Lectura: la rampa inicial alarga el retorno en **5 meses** frente al régimen estable. No son cifras contradictorias: miden momentos distintos del negocio.

7.4 Break-even

Punto de equilibrio: 672 clientes/mes

Concepto	Valor
Clientes/mes necesarios	672
Clientes necesarios/día	25

> Método canónico: costes fijos mensuales (9.604 €) ÷ margen unitario (14,30 €) = 672 clientes/mes

7.5 Cashflow mensual año 1

Mes	Ingresos	C. variables	C. fijos op. (excl. amort.)	Resultado	Factor est.
Enero	8.236 €	2.883 €	8.929 €	-3.576 €	×0.77
Febrero	9.545 €	3.341 €	8.929 €	-2.725 €	×0.807
Marzo	13.613 €	4.765 €	8.929 €	-81 €	×0.988
Abril	17.205 €	6.022 €	8.929 €	2.254 €	×1.028
Mayo	22.516 €	7.881 €	8.929 €	5.706 €	×1.101
Junio	31.435 €	11.002 €	8.929 €	11.504 €	×1.301
Julio	26.304 €	9.206 €	8.929 €	8.169 €	×0.97
Agosto	26.889 €	9.411 €	8.929 €	8.549 €	×0.925
Septiembre	38.054 €	13.319 €	8.929 €	15.806 €	×1.26
Octubre	32.338 €	11.318 €	8.929 €	12.091 €	×1.05
Noviembre	27.345 €	9.571 €	8.929 €	8.845 €	×0.878
Diciembre	28.861 €	10.101 €	8.929 €	9.831 €	×0.922
TOTAL	**282.341 €**	**98.820 €**	**107.148 €**	**76.373 €**	—

7.6 Proyección a régimen estable (año 2+)

Una vez superada la fase de arranque, **el negocio** alcanzará su régimen estable de operación. Los escenarios siguientes proyectan la facturación y beneficio con la clientela consolidada, sin la rampa de captación del año 1.

Escenario	Facturación anual	Beneficio anual	Margen
Pesimista univariable (-40% socios)	226.512 €	37.680 €	16.6%
Pesimista combinado (-50% socios, costes +10%)	192.192 €	4.416 €	2.3%
Base	377.520 €	**143.233 €**	37.9%
Optimista	494.208 €	211.692 €	42.8%

> **Autoridad temporal:** el régimen estable anterior se expresa sin IPC. La Cuenta de Resultados identifica por separado el Año 2 contable con IPC y amortización.

7.7 Evolución anual (impuestos incluidos)

Año	Resultado bruto	Impuesto de Sociedades	RETA/SS	Resultado neto
1	68.273 €	17.068 €	7.296 €[1]	51.205 €
2	135.133 €	33.783 €	—	101.350 €
3	144.204 €	36.051 €	—	108.153 €

[1] RETA/SS del año 1 ya está incluida en los costes fijos del resultado bruto; no se resta adicionalmente — el neto es bruto − impuesto.

7.8 Sensibilidad

Variable	Valor base	Impacto ±20%	Impacto ±50%	¿Crítico?
Clientes base	55 clientes	75.504 €	188.760 €	**Sí**
Ticket medio	22 €	75.504 €	188.760 €	No
Costes fijos	8.929 €	21.430 €	53.574 €	No
Coste Variable %	35%	26.426 €	66.066 €	No

> **Qué cambia la conclusión**: Si los clientes bajan un 50%, la facturación cae 188.760 €/año. Para cubrir costes se necesitan 672 clientes/mes.

7.9 Fiscalidad

Concepto	Detalle
Régimen fiscal	Impuesto sobre Sociedades (Sociedad Limitada)
Régimen IVA	Reducido (10%) — hostelería (art. 91 Dos.1.8 Ley 37/1992)
Seguridad Social del administrador mensual	608 €
Seguridad Social del administrador anual	7.296 €
IVA repercutido anual	28.234 €
IVA soportado deducible	30.277 €
IVA liquidación trimestral	0 €
IVA resultado	a_pagar
Impuesto sobre Sociedades — base imponible	68.273 €
Impuesto sobre Sociedades — cuota estimada	17.068 €
Impuesto sobre Sociedades — tipo	25%
Resultado operativo antes del Impuesto sobre Sociedades	68.273 €
Impuesto sobre Sociedades estimado	17.068 €
Resultado neto tras Impuesto sobre Sociedades	**51.205 €**
Nota de Seguridad Social	La Seguridad Social del administrador ya está incluida en los costes fijos mensuales. No se resta dos veces en el resultado neto.
Carga fiscal total	35.7%

Deducciones aplicables:

- **Amortización de equipamiento e inmovilizado**
- **Incentivos y deducciones por creación de empleo**
- **Gastos deducibles de constitución y servicios profesionales**

> Deducciones sujetas a la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

> Fiscalidad de Sociedad Limitada sobre facturación 282.341 € y gastos 214.068 €. IVA a liquidar trimestralmente.

7.10 Comparativa forma jurídica: Autónomo RETA vs Sociedad Limitada

	Autónomo RETA	Sociedad Limitada
Coste fiscal anual	0 €	21.268 €
Beneficio neto (tras impuestos)	51.205 €	—
Ventajas	Gestión simple; Libre disposición de beneficios; Deducción gastos completa	Responsabilidad limitada al capital; IS 25% (o 15% primer año); Posible optimización retribución
Desventajas	Responsabilidad personal ilimitada; IRPF progresivo (hasta 47%)	Obligación contable completa; Doble imposición si repartes dividendos

> **Recomendación**: SL si beneficio >40.000 €/año o hay riesgo patrimonial. RETA si beneficio <40.000 €/año y quieres simplicidad. ⚠️ Con esta inversión (120.300 €), valora SL por responsabilidad limitada.
>
> Estimación orientativa. Consultar asesor fiscal para decisión final.

La cuenta de resultados proyectada a 3 años muestra la evolución esperada del negocio:

8. Cuenta de Resultados — Proyección 3 años

> Año 1 real con rampa de captación; años 2-3 en régimen estable anualizado con IPC.

Concepto	Año 1 real (rampa)	Año 2 contable (+IPC/amortización)	Año 3 estable (+IPC)
Ingresos	282.341 €	377.520 €	396.396 €
Costes fijos contables (incluyen amortización)	115.248 €	110.255 €	113.453 €
Amortización contable (incluida en fijos)	8.100 €	8.100 €	8.100 €
Costes variables	98.820 €	132.132 €	138.739 €
Total costes contables (= fijos + variables)	214.068 €	242.387 €	252.192 €
Resultado contable	68.273 €	135.133 €	144.204 €
Impuesto sobre Sociedades estimado	-17.068 €	-33.783 €	-36.051 €
Resultado después del Impuesto sobre Sociedades (estimado)	51.205 €	101.350 €	108.153 €

✅ Verificación: total costes = costes fijos + costes variables en los 3 años.

Reconciliación Y1: resultado operativo/caja 76.373 € − amortización contable 8.100 € = resultado contable 68.273 €.

Reconciliación de costes fijos: operativos (sin amortización) 8.929 €/mes + amortización contable 675 €/mes = contables 9.604 €/mes.

Resultado contable Año 2 (+IPC/amortización): 101.350 €.

Resultado operativo régimen estable: 143.233 €.

> 📝 Resultado operativo antes del Impuesto sobre Sociedades. La Seguridad Social del administrador ya está incluida en costes fijos.

9. Compliance y Legal

9.1 Forma Jurídica Recomendada

Recomendación: Sociedad Limitada (SL)

Justificación: Forma jurídica proyectada desde la decisión reguladora canónica (forma concreta: sl, evidencia: explicit_declaration).

Checklist de constitución SL:

Paso	Trámite	Dónde	Plazo	Coste
1	Certificación negativa de denominación	RMNC (online o presencial)	3-5 días hábiles	15 €
2	Apertura de cuenta bancaria a nombre de la sociedad en constitución	Entidad bancaria	1-3 días	0 €
3	Desembolso del capital social	Cuenta de la sociedad	Antes de la escritura	0 €
4	Redacción de estatutos sociales	Letrado / notario	Variable	variable €
5	Otorgamiento de escritura pública de constitución	Notaría	1-2 días	300–600 €
6	Solicitud de NIF provisional	AEAT (modelo 036)	Antes de 30 días desde escritura	0 €
7	Liquidación del ITPAJD (exento pero hay que presentar)	Comunidad Autónoma	30 días hábiles	0 €
8	Inscripción en el Registro Mercantil	RM provincial	5-15 días hábiles	150–300 €
9	Obtención del NIF definitivo	AEAT	Tras inscripción RM	0 €
10	Alta censal y epígrafes IAE	AEAT (modelo 036/037)	Antes de iniciar actividad	0 €
11	Alta en la Seguridad Social (empresa)	TGSS	Antes de contratar trabajadores	0 €
12	Alta RETA del administrador / socios >25%	TGSS	30 días desde inicio actividad	0 €
13	Legalización de libros	RM (telemático)	4 meses desde cierre del ejercicio	0 €
14	Licencia de actividad / declaración responsable	Ayuntamiento	Variable	variable €

Pacto de socios recomendado: Dedicación, Vesting de fundadores, Decisiones reservadas, Non-compete, Tag-along, Drag-along.

Contrato privado entre socios, no inscribible en el Registro Mercantil.

9.2 Fiscalidad Estratégica

Régimen fiscal: IS régimen general (25%)

Régimen proyectado desde la decisión reguladora canónica (política: is-general-2025, familia: is).

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.**

9.3 Requisitos Legales

Requisito	Tipo	Obligatorio	Plazo	Coste
Alta censal en Hacienda (modelo 036/037)	fiscal	Sí	inmediato	0–0 €
Comunicación Previa / Licencia de Apertura	municipal	Sí	1-3 meses	200–2000 €
Seguro de Responsabilidad Civil	seguro	Sí	—	150–800 €
Protección de Datos (RGPD)	legal	Sí	—	150–600 €

9.4 Protección de Datos (RGPD)

Alcance: bajo

Coste estimado anual: 0–300 €

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.

> 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).

10. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

Dato	Origen	Estado	Impacto en conclusión	Requiere validación
Población 684.340	INE	✅	Bajo — población no cambia significativamente	No
Ticket medio 22 €	Conflicto de origen (gana inputs)	📊	Alto — base del modelo de ingresos	No
Inversión total 120.300 €	Estimación propia	📊	Alto — define la necesidad de financiación	Sí
Costes fijos 9.604 €/mes	Cálculo propio	📊	Alto — define el break-even	Sí
Coste variable 35%	Benchmark sectorial	📊	Medio — afecta margen	No
Competidores detectados: 7	Búsqueda web, directorios y Google Maps	⚠️	Alto — define la presión competitiva	Sí

11. Resultado del Análisis

Métrica	Valor
Calidad del análisis	Dossier justificativo para solicitud de ayudas públicas
Calidad de datos	Media-baja — principalmente estimaciones sectoriales; validar con datos locales
Veredicto	avanzar con condiciones
Break-even	672 clientes/mes
Payback	1 año 4 meses (escenario estable)

> **Nota**: Este dossier justifica la viabilidad del proyecto para solicitud de ayudas públicas. Las convocatorias y requisitos específicos deben validarse contra las bases de cada programa. La concesión de subvenciones depende de criterios de la administración que pueden variar.

12. Qué Podría Cambiar la Conclusión

> Si los clientes bajan un 50%, la facturación cae 188.760 €/año. Para cubrir costes se necesitan 672 clientes/mes.

1. **los clientes por día** — ±16 clientes = ±113.256 €/año 🔴

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

13. Análisis Pre-Mortem: ¿Cómo podría fracasar este negocio?

Un análisis pre-mortem asume que el negocio ha fracasado y trabaja hacia atrás para identificar las causas más probables, **antes** de invertir. Estos son escenarios a mitigar, no predicciones: el objetivo es que, conociéndolos, puedas prevenirlos.

13.1 Mortalidad elevada en el sector

- **Causa probable:** 54.6% de los negocios de hosteleria se extinguieron.
- **Probabilidad:** Alta
- **Mitigación:** Resguardar caja para resistir los primeros 12-18 meses, definir un umbral de pivote (ej. 6 meses bajo el 60% del objetivo) y actuar antes de agotar el capital.

13.2 Entrar en mercado con 26 competidores ya posicionados

- **Causa probable:** Debilidad del DAFO: Entrar en mercado con 26 competidores ya posicionados
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

13.3 El escenario base no alcanza el break-even (672 clientes/mes)

- **Causa probable:** Debilidad del DAFO: El escenario base no alcanza el break-even (672 clientes/mes)
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

13.4 Marca nueva sin reconocimiento — requiere inversión en marketing

- **Causa probable:** Debilidad del DAFO: Marca nueva sin reconocimiento — requiere inversión en marketing
- **Probabilidad:** Media

- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

13.5 Equipo reducido — dependencia del fundador

- **Causa probable:** Debilidad del DAFO: Equipo reducido — dependencia del fundador
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

13.6 Alta competencia (26 competidores: Aba de Sevilla, Restaurante La Maestría de Querencia, M.

- **Causa probable:** Amenaza del DAFO: Alta competencia (26 competidores: Aba de Sevilla, Restaurante La Maestría de Querencia, MOKAMBO | Plaza Nueva) — diferenciación crítica
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

13.7 Inflación y subida de costes — presión en márgenes

- **Causa probable:** Amenaza del DAFO: Inflación y subida de costes — presión en márgenes
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

13.8 Cambio en hábitos de consumo post-pandemia

- **Causa probable:** Amenaza del DAFO: Cambio en hábitos de consumo post-pandemia
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

> Conocer estos modos de fracaso con antelación es la mejor forma de evitarlos. Cada mitigación reduce la probabilidad de que el escenario pesimista se materialice.

14. Fuentes de Datos Consultadas

Fuente	Datos	URL
INE Padrón	Población 684.340 hab	ine.es
Inmobiliarias	2 fuentes alquiler	idealista, fotocasa
INE ECV	Renta hogar 37.940 €/año	ine.es
Google Trends + INE	Estacionalidad mensual	trends.google.com
INE (datos sectoriales)	Benchmarks sectoriales	ine.es/dyngs/ INEbase
AEAT Fiscal	IVA, Impuesto sobre Sociedades, Seguridad Social administrador	aeat.es
OpenBorme / INE	Supervivencia sector	boe.es
SEPE	Paro registrado	sepe.es

15. Siguiente Paso Recomendado

Avanzar con condiciones: antes de comprometer inversión en **Taberna Andaluza de la Alameda**, validar los supuestos críticos.

Acciones inmediatas:

1. Validar el dato que más cambia la conclusión en sensibilidad.
2. Contrastar ticket/precio con competidores locales reales.
3. Actualizar el plan con datos confirmados del cliente.

16. Disclaimer / Aviso Legal

Este dossier ha sido elaborado como herramienta de análisis para la preparación de solicitudes de ayudas públicas. **No garantiza la concesión de ninguna subvención.** Las convocatorias, importes, plazos y requisitos pueden variar sin previo aviso y dependen de criterios de evaluación de cada administración convocante.

Las líneas de ayuda identificadas son orientativas y deben validarse contra las bases reguladoras oficiales de cada programa antes de presentar cualquier solicitud. Este documento no constituye asesoramiento legal, fiscal ni subvencional profesional. Se recomienda contar con asesoramiento especializado en subvenciones para la preparación definitiva de la solicitud.