PLANITOR

Plan de Viabilidad Completo

Taberna Andaluza de la Alameda

Informe de viabilidad basado en datos públicos y estimaciones

Sector: Restauración

Ubicación: Sevilla

Inversión: 120,300 €

Fecha: 24 de octubre de 2026

Calidad del análisis: 5.8/10

Índice

1. Resumen Ejecutivo

2. Negocio

3. Mercado

4. Modelo de Negocio

5. Plan Financiero

6. Cuenta de Resultados — Proyección 3 años

7. Estrategia

8. Compliance y Legal

9. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

10. Resultado del Análisis

11. Tu Plan vs Media del Sector

12. Qué Podría Cambiar la Conclusión

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

14. Fuentes de Datos Consultadas

15. Si fuera mi dinero

16. Siguiente Paso Recomendado

17. Resumen para inversores

18. Entregables incluidos

19. Disclaimer

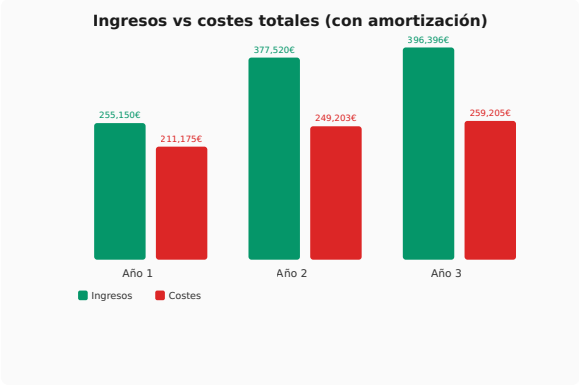
Conclusión ejecutiva

Lectura ejecutiva del plan: inversión, resultado previsto, punto de equilibrio y condiciones para avanzar con criterio.

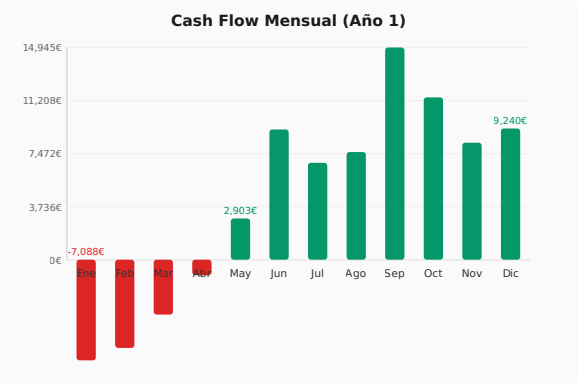
Conclusión pendiente de validación

INVERSIÓN	FACTURACIÓN AÑO 1	RESULTADO AÑO 1	PAYBACK
120.300 €	**255.150 €**	**52.075 €**	**1 año 7 meses**
Inversión inicial estimada	con rampa	base	plazo recuperación

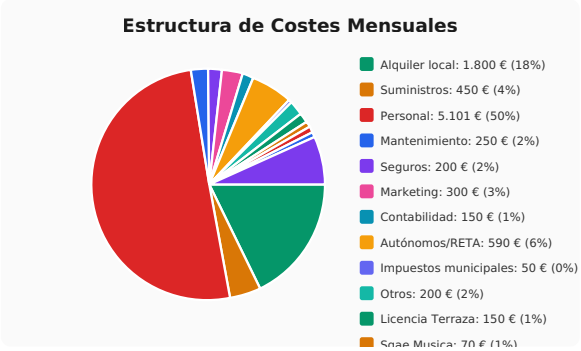
Visualización de datos clave



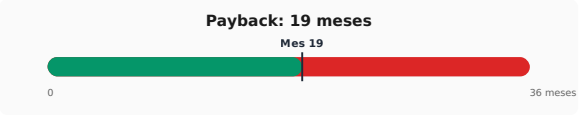
Ingresos frente a costes: lectura rápida de sostenibilidad del modelo.



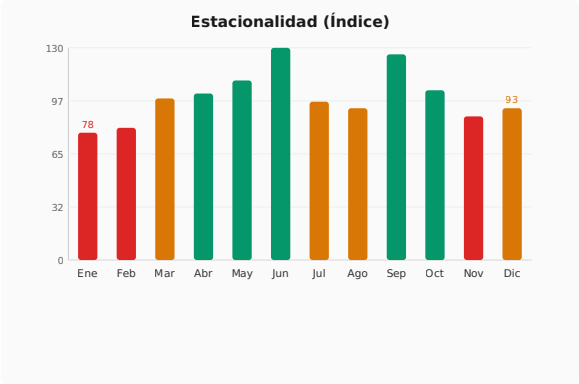
Cashflow mensual año 1: muestra la rampa de captación y tensión de caja.



Estructura de costes: partidas que más condicionan la viabilidad.



Payback estimado: tiempo de recuperación de la inversión.



Estacionalidad: meses fuertes y débiles según índices disponibles.



Competencia identificada: presión competitiva local o sectorial.

Fecha: 24/10/2026 | **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 · 24/10/2026**

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	711 clientes/mes
Payback estimado	1 año 7 meses
Beneficio año 1 (base)	📈 52.075 €
Facturación estable (año 2+)	377.520 €

Diagnóstico: Con una inversión de **120.300 € Taberna Andaluza de la Alameda** genera un beneficio bruto de **52.075 €** en el primer año (facturación 255.150 €). El cashflow muestra **4 meses en pérdidas** seguidos de **8 meses positivos**, lo que refleja la rampa de captación de clientes. El break-even está en **711 clientes/mes** — un objetivo exigente que requiere validar capacidad real de captación.

Recomendación: La inversión se recupera en **1 año 7 meses**. En régimen estable, incluso el escenario pesimista (37.536 €/año) es rentable.

2. Negocio

2.1 Concepto

Tapas y raciones de cocina andaluza elaboradas con producto de mercado, servicio en cocina vista y ambiente tradicional de taberna en la Alameda de Hércules

2.2 Propuesta de valor

Propuesta de valor: Tapas y raciones de cocina andaluza elaboradas

2.3 Público objetivo

• Pendiente de definir — validar con investigación de mercado

2.4 Modelo de negocio

Tipo: Local físico

Venta directa en barra y mesa de tapas y raciones elaboradas con producto fresco de mercado, con margen sobre cocina propia y rotación alta en zona de ocio del centro de Sevilla

3. Mercado

3.1 Datos del mercado local

Dato	Valor	Fuente	Estado
Población municipio	684.340 hab	INE	✅
Renta neta hogar	37.940 €/año	INE	✅
Alquiler local	12,7 €/m²/mes	2 fuentes inmobiliarias	✅
Población provincia	1.981.926 hab	INE	✅
Renta neta persona	14.979 €/año	INE	✅

> 💡 **Diagnóstico del mercado:** Con 684.340 habitantes y rentas medias de 37.940 €/hogar, la ciudad tiene una base de mercado sólida.

3.2 Estacionalidad

Periodo	Meses	Estado
Temporada alta	Marzo, Abril, Mayo, Junio, Septiembre, Octubre	⚠️ Estimación basada en calendario festivo y turístico de Sevilla para taberna de tapas; no incluida en la investigación proporcionada
Temporada baja	Enero, Febrero, Agosto, Noviembre	⚠️ Estimación basada en calendario festivo y turístico de Sevilla para taberna de tapas; no incluida en la investigación proporcionada

Semana Santa y Feria de Abril concentran turismo masivo en primavera; otoño (septiembre-octubre) tiene clima óptimo y alta ocupación hotelera; enero-febrero y agosto presentan mínimos de afluencia por invierno y calor extremo con salida de población local

3.3 Mercado direccionable

Capa	Valor	Método
TAM	9.033.288 €	Estimación conservadora basada en población y ticket medio
SAM	903.329 €	Mercado servible — subset alcanzable
SOM	90.333 €	Cuota realista año 1-3

> La cuota realista (SOM ≈ 90.333 €) contextualiza el TAM: no se compite por todo el mercado, sino por una porción servible. La facturación objetivo del plan debe ser una fracción coherente del SOM.

3.4 Competencia

Competidor	Rating	Reseñas	Categoría	Zona
Aba de Sevilla	4.7 ⭐	2.528	Restaurante de brunch	Casco Antiguo
Restaurante La Maestría de Querencia	4.7 ⭐	291	Restaurante andaluz	Casco Antiguo
MOKAMBO	4.7 ⭐	1.669	Restaurante de brunch	Casco Antiguo
Las Tablas	4.5 ⭐	1.658	Restaurante	Casco Antiguo
Restaurante Flor de Toranzo	4.4 ⭐	856	Bar de tapas	Casco Antiguo
La Granada Restaurante	4.5 ⭐	2.438	Restaurante especializado en tapas	Casco Antiguo
El Sembrao	4.7 ⭐	4.904	Restaurante	Casco Antiguo
Restaurante El Paseíllo	4.6 ⭐	7.683	Restaurante de cocina española	Casco Antiguo

3.5 Lectura competitiva

Más allá del listado, esto es lo que la competencia nos dice sobre el mercado y dónde hay oportunidad.

Estructura del mercado: 26 complementarios. Mercado fragmentado; la diferenciación clara de propuesta será clave para no competir solo por precio.

Mercado exigente: La valoración media es **4.5/5** — el cliente local valora mucho el servicio que recibe. No basta con estar; hay que diferenciarse en experiencia desde el primer día.

Implicación de pricing: Nuestra cuota propuesta (22 €) debería validarse contra los precios reales de los competidores listados antes de fijarla definitivamente.

Posicionamiento vs competencia: Frente a Aba de Sevilla, Restaurante La Maestría de Querencia y MOKAMBO, la cuota de 22 € se debe defender con una propuesta clara — experiencia y producto diferenciado frente a oferta estandarizada. Validar precios reales de estos competidores antes de fijar la oferta definitiva.

Riesgo de entrada: Mercado saturado (26 competidores detectados). Entrar requiere un diferenciador muy claro; competir por precio sería un error.

Con estos datos de mercado, el modelo de negocio requiere captar 711 clientes/mes para cubrir costes.

4. Modelo de Negocio

4.1 Estructura de costes mensuales

Concepto	Importe/mes
Alquiler local	1.800 €
Suministros	450 €
Personal	5.101 €
Mantenimiento	250 €
Seguros	200 €
Marketing	300 €
Contabilidad	150 €
Autónomos/RETA	590 €
Impuestos municipales	50 €
Otros	200 €
Licencia Terraza	150 €
Sgae Musica	70 €
Lavanderia Uniformes	90 €
Comisiones Tpv	80 €
Amortización de inmovilizado	675 €
Costes fijos operativos mensuales (sin amortización)	**9.481 €**
Total Fijos Mes (incl. amortización contable)	**10.156 €**
Total Fijos Año (incl. amortización contable)	**121.872 €**

> **Reconciliación de costes fijos:** operativos (sin amortización) 9.481 €/mes + amortización contable 675 €/mes = contables 10.156,0 €/mes.

4.2 Modelo de ingresos

Parámetro	Valor
Ticket Medio	22 €
Clientes base/día	55 uds
Días apertura/mes	26 días

5. Plan Financiero

5.1 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%
Otros / Imprevistos	3.400 €	Margen de contingencia
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.

5.2 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	255.150 €
Resultado operativo/caja año 1 (antes de amortización contable)	52.075 €
Payback con rampa año 1	1 año 7 meses
Meses positivos / negativos	8 / 4
Resultado año 1	📈 Beneficio — esperado en fase de arranque

> **Reconciliación Y1:** resultado operativo/caja 52.075 € − amortización contable 8.100 € = resultado contable 43.975 €.

> Año 1 con captación progresiva: 4 meses en pérdida, 8 en beneficio. Ver proyección estable (año 2+) más abajo.

5.3 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 7 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 **8 meses** frente al régimen estable. No son cifras contradictorias: miden momentos distintos del negocio.

5.4 Break-even

Punto de equilibrio: 711 clientes/mes

Concepto	Valor
Clientes/mes necesarios	711
Clientes necesarios/día	26

> Método canónico: costes fijos mensuales (10.156 €) ÷ margen unitario (14,30 €) = 711 clientes/mes

5.5 Cashflow mensual año 1

Mes	Ingresos	C. variables	C. fijos op. (excl. amort.)	Resultado	Factor est.
Enero	3.681 €	1.288 €	9.481 €	-7.088 €	×0.77
Febrero	5.027 €	1.759 €	9.481 €	-6.213 €	×0.807
Marzo	8.642 €	3.025 €	9.481 €	-3.864 €	×0.988
Abril	12.905 €	4.517 €	9.481 €	-1.093 €	×1.028
Mayo	19.052 €	6.668 €	9.481 €	2.903 €	×1.101
Junio	28.692 €	10.042 €	9.481 €	9.169 €	×1.301
Julio	25.083 €	8.779 €	9.481 €	6.823 €	×0.97
Agosto	26.250 €	9.188 €	9.481 €	7.581 €	×0.925
Septiembre	37.579 €	13.153 €	9.481 €	14.945 €	×1.26
Octubre	32.174 €	11.261 €	9.481 €	11.432 €	×1.05
Noviembre	27.263 €	9.542 €	9.481 €	8.240 €	×0.878
Diciembre	28.802 €	10.081 €	9.481 €	9.240 €	×0.922
TOTAL	**255.150 €**	**89.303 €**	**113.772 €**	**52.075 €**	—

5.6 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 €	37.536 €	16.6%
Pesimista combinado (-50% socios, costes +10%)	192.192 €	4.260 €	2.2%
Base	377.520 €	**136.417 €**	36.1%
Optimista	494.208 €	211.548 €	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.

5.7 Evolución anual (impuestos incluidos)

Año	Resultado bruto	Impuesto de Sociedades	RETA/SS	Resultado neto
1	43.975 €	10.994 €	7.080 €[1]	32.981 €
2	128.317 €	32.079 €	—	96.238 €
3	137.191 €	34.298 €	—	102.893 €

[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.

5.8 Sensibilidad

Variable	Valor base	Impacto ±20%	Impacto ±50%	¿Crítico?
Clientes base	55	75.504 €	188.760 €	**Sí**
Ticket medio	22 €	75.504 €	188.760 €	No
Costes fijos	9.481 €	22.754 €	56.886 €	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 711 clientes/mes.

5.9 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	590 €
Seguridad Social del administrador anual	7.080 €
IVA repercutido anual	25.515 €
IVA soportado deducible	29.852 €
IVA liquidación trimestral	0 €
IVA resultado	a_pagar
Impuesto sobre Sociedades — base imponible	43.975 €
Impuesto sobre Sociedades — cuota estimada	10.994 €
Impuesto sobre Sociedades — tipo	25%
Resultado operativo antes del Impuesto sobre Sociedades	43.975 €
Impuesto sobre Sociedades estimado	10.994 €
Resultado neto tras Impuesto sobre Sociedades	**32.981 €**
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	41.10005685048323%

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 255.150 € y gastos 211.175 €. IVA a liquidar trimestralmente.

5.10 Comparativa forma jurídica: Autónomo RETA vs Sociedad Limitada

	Autónomo RETA	Sociedad Limitada
Coste fiscal anual	0 €	15.194 €
Beneficio neto (tras impuestos)	32.981 €	—
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:

6. 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	255.150 €	377.520 €	396.396 €
Costes fijos contables (incluyen amortización)	121.872 €	117.071 €	120.466 €
Amortización contable (incluida en fijos)	8.100 €	8.100 €	8.100 €
Costes variables	89.303 €	132.132 €	138.739 €
Total costes contables (= fijos + variables)	211.175 €	249.203 €	259.205 €
Resultado contable	43.975 €	128.317 €	137.191 €
Impuesto sobre Sociedades estimado	-10.994 €	-32.079 €	-34.298 €
Resultado después del Impuesto sobre Sociedades (estimado)	32.981 €	96.238 €	102.893 €

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

Reconciliación Y1: resultado operativo/caja 52.075 € − amortización contable 8.100 € = resultado contable 43.975 €.

Reconciliación de costes fijos: operativos (sin amortización) 9.481 €/mes + amortización contable 675 €/mes = contables 10.156 €/mes.

Resultado contable Año 2 (+IPC/amortización): 96.238 €.

Resultado operativo régimen estable: 136.417 €.

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

Para mejorar estas cifras y acelerar el camino hacia la rentabilidad, la estrategia se enfoca en:

7. Estrategia

7.1 DAFO

Fortalezas:

- El escenario estable es rentable (136.417 €/año) — el modelo funciona una vez superada la fase de captación
- Escenario base positivo (52.075 €/año)
- restaurante de tapas y en Sevilla — mercado local con demanda

Debilidades:

- Entrar en mercado con 26 competidores ya posicionados
- Break-even alcanzable: 711 clientes/mes
- Equipo reducido — dependencia del fundador

Amenazas:

- Alta competencia (26 competidores: Aba de Sevilla, Restaurante La Maestría de Querencia, MOKAMBO | Plaza Nueva) — diferenciación crítica

7.2 Diferenciación competitiva

7.3 Canales y marketing

Estrategia de precios: Precio medio 22 € — alineado con mercado local

Canales de distribución:

- **Canales principales**: Presencial (local en zona comercial), Google Business / reseñas, Instagram / redes sociales locales
- **Canales secundarios**: Publicidad local (prensa, radio), Alianzas con negocios complementarios

Plan de marketing operativo:

- **Propuesta de valor**: restaurante de tapas y en Sevilla pensado para Clientes que valoran proximidad y calidad
- **Lead magnet**: Guía gratuita: "Cómo elegir el mejor restaurante de tapas y en Sevilla — 7 criterios que nadie te cuenta"

- **Oferta de lanzamiento**: Clientes de lanzamiento: 18 € en tu primera visita/pedido (20% de descuento) + extra de regalo

Unit economics:

Métrica	Valor
Cpl estimado	7,50 €
Cpa estimado	62,50 €
CPC medio	0.46 €
Ticket medio	22 €
Payback cac	4,4 meses
Conversion lead cliente	12%
Sector benchmark	Restaurante / Bar / Cafetería

📊 Métricas de adquisición estimadas con marketing-costs.py benchmark + FINANCIALS budget.

Funnel de conversión:

Etapa	Acción
Conciencia	Google Business Profile + reseñas activas + SEO local
Captación	Lead magnet: Guía gratuita: "Cómo elegir el mejor restaurante de tapas y en Sevilla — 7 criterios que nadie te cuenta"
Nurturing	Email 3-vídeo + retargeting Meta 7 días
Oferta	Clientes de lanzamiento: 18 € en tu primera visita/pedido (20% de descuento) + extra de regalo
Conversión	Objetivo: 71 clientes/mes en primeros 90 días

Canales por prioridad:

#	Canal	Coste	Por qué
1	Google Search	135 €/mes	Google = captar intención ('restaurante cerca de mí'). Meta/IG = visual + reseñas. Google Maps imprescindible.
2	Google Maps	75 €/mes	Google = captar intención ('restaurante cerca de mí'). Meta/IG = visual + reseñas. Google Maps imprescindible.
3	Instagram	60 €/mes	Google = captar intención ('restaurante cerca de mí'). Meta/IG = visual + reseñas. Google Maps imprescindible.
4	TikTok	30 €/mes	Google = captar intención ('restaurante cerca de mí'). Meta/IG = visual + reseñas. Google Maps imprescindible.

Acciones concretas por canal:

Google Search:

- Campaña Search con 10-15 keywords long-tail (no genéricas: combiná sector + ciudad + un matiz local del caso)
- 3 anuncios por grupo con extensión de llamadas + ubicación
- Optimización semanal: pausar keywords sin conversión, subir CPC en top performers
- KPI: CPL dentro del benchmark sectorial; 5+ leads/mes mes 2

Google Maps:

- Reclamar y verificar ficha de negocio (Google Business Profile)
- Categoría precisa + atributos completos (parking, terraza, wifi.)
- Geo-tagged posts semanales + Q&A respondidas
- KPI: Top 3 resultados locales para keyword principal en 60 días

Instagram:

- 3 publicaciones/semana (1 producto/servicio, 1 behind-the-scenes, 1 social proof)
- Stories diarias con encuestas/cuestiones para engagement
- Collaborations con 2 micro-influencers locales (10-50k seguidores)/mes
- KPI: +150 seguidores/mes mes 1-3; tasa engagement >3%

TikTok:

- 3 videos/semana formato tendencia (no producción alta, autenticidad)
- 1 tendencia/hashtag del sector por semana adaptado al negocio
- Responder comentarios en <2h las primeras 48h de cada video
- KPI: 1 video >5k vistas en mes 2; +200 seguidores/mes
- **Alianzas estratégicas (host-beneficiary)**: hoteles boutique, oficinas de turismo, agencias de eventos, locales de ocio complementario = intercambio de clientes sin coste publicitario

Acciones semanales (primer mes):

Semana 1 — Puesta en marcha de canales prioritarios:

- [Google Search] Campaña Search con 10-15 keywords long-tail (no genéricas: combiná sector + ciudad + un matiz local del caso)
- [Google Maps] Reclamar y verificar ficha de negocio (Google Business Profile)

Semana 2 — Activacion y captacion inicial:

- [Google Search] 3 anuncios por grupo con extensión de llamadas + ubicación
- [Google Search] Optimización semanal: pausar keywords sin conversión, subir CPC en top performers

Semana 3 — Optimizacion con datos reales:

- [Google Maps] Categoría precisa + atributos completos (parking, terraza, wifi.)

• [Google Maps] Geo-tagged posts semanales + Q&A respondidas

Semana 4 — Escalar lo que funciona:

• [Instagram] Stories diarias con encuestas/cuestiones para engagement

• [Instagram] Collaborations con 2 micro-influencers locales (10-50k seguidores)/mes

Presupuesto total año 1: 3.600 €

> 🟡 **Presupuesto ajustado**: Presupuesto ajustado (300 €/mes vs 500 €/mes recomendado). Priorizar canales de coste cero (Google Business, referidos) y escalar cuando haya datos.

Distribución trimestral:

• **Q1_lanzamiento**: 1.260 €

• **Q2_optimización**: 900 €

• **Q3_retención**: 720 €

• **Q4_refuerzo**: 720 €

• **Keywords principales**: restaurante Sevilla, restaurante en Sevilla, mejor restaurante Sevilla

Escalera de valor (ascension ladder):

Nivel	Oferta	Objetivo
Gratis	Guía gratuita: "Cómo elegir el mejor restaurante de tapas y en Sevilla — 7 criterios que nadie te cuenta"	Captar contacto
Tripwire	Primera experiencia con extra de regalo (degustación/servicio complementario)	Primera transacción
Core	22 € por visita/ticket — consumo estándar	Ingreso principal
Premium	33 € — versión premium/servicio superior	Maximizar LTV
Retorno	Programa de fidelidad (cada 10 visitas/pedidos, 1 con descuento) → sube frecuencia y LTV	Reducir churn

Gaps de mercado detectados:

• Nichos sin atender en Sevilla: segmentos demográficos no cubiertos por la oferta actual

• Horario extendido / servicio premium en franjas no cubiertas — diferenciación clara

Barreras de entrada:

• Inversión inicial en reforma y equipamiento

• Reputación y reseñas Google — tarda 6-12 meses en construirse

• Contratos de alquiler largo plazo (5-10 años)

7.4 Acciones concretas de los próximos 90 días

Estas acciones no son recomendaciones genéricas: cada una se vincula a una evidencia del análisis y a un criterio de validación.

Prioridad	Acción	Evidencia	Coste estimado	KPI	Criterio de validación
Alta	Validar captación real con preventa: conseguir compromisos equivalentes al 30-40% del break-even antes de escalar.	Break-even estimado: 711 clientes/mes; ticket medio usado: 22 €.	500 €/mes durante 6-8 semanas	249 clientes o leads cualificados antes de inversión fuerte	Si no se alcanza el 30% del break-even en preventa, replantear propuesta de valor o pricing.
Alta	Auditar competidores directos y elegir un hueco concreto de posicionamiento; no competir como alternativa genérica.	Se detectan 26 competidores; referencias principales: Aba de Sevilla, Restaurante La Maestría de Querencia, MOKAMBO / Plaza Nueva.	0-300 € (análisis de webs, reseñas, comparativa de precios y features)	Matriz con precios, oferta, debilidades y propuesta diferencial en 1 página	La propuesta debe explicar por qué un cliente elegiría éste frente a al menos 3 competidores concretos.
Media	Testar demanda digital con una campaña pequeña y landing específica antes de escalar inversión publicitaria.	Búsquedas mensuales estimadas: 9.188.070; CPC medio: 0.46 €.	250 € durante 14 días	Coste por lead, tasa de conversión de visita a contacto y coste por reserva	Escalar solo si el coste por lead permite captar clientes por debajo del margen mensual esperado.
Alta	Validar ticket y recurrencia con prueba comercial local antes de reforma completa.	En negocios físicos, el alquiler y el ticket real por cliente determinan el margen desde el primer mes.	300-1.000 € en pop-up, degustación, prototipo o campaña local	Ticket medio real, recurrencia, coste de adquisición y margen por venta	No comprometer reforma si el ticket real queda por debajo del supuesto financiero.

8. Compliance y Legal

8.1 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.

8.2 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.**

8.3 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 €

8.4 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.

8.5 Revisión de Claims de Marketing

Claim	Clasificación	Acción requerida
Tapas y raciones de cocina andaluza elaboradas	✅ CONFORME	—
Taberna Andaluza de la Alameda: Tapas y raciones de cocina andaluza elaboradas.	✅ CONFORME	—
Atención cercana y conocimiento del cliente frente a cadenas impersonales	✅ CONFORME	—
Agilidad para adaptar la oferta a la demanda local sin burocracia de franquicia	✅ CONFORME	—
Hipótesis a validar contra la matriz competitiva y reseñas de competidores	✅ CONFORME	—
restaurante de tapas y en Sevilla pensado para Clientes 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).

9. 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 €	Estimación por sector	⚠️	Alto — base del modelo de ingresos	Sí
Inversión total 120.300 €	Estimación propia	📊	Alto — define la necesidad de financiación	Sí
Costes fijos 10.156 €/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

10. Resultado del Análisis

Métrica	Valor
Calidad del análisis	Plan de viabilidad estructurado — revisar datos críticos antes de decisión final
Calidad de datos	Media-baja — principalmente estimaciones sectoriales; validar con datos locales
Veredicto	avanzar con condiciones
Break-even	711 clientes/mes
Payback	1 año 7 meses (escenario estable)

> **Nota**: Este plan combina datos públicos con estimaciones sectoriales. Antes de comprometer inversión, validar con datos locales los supuestos críticos: precios, demanda, alquiler y costes fijos.

11. Tu Plan vs Media del Sector

Benchmarks de referencia: **Restaurante (referencia)** (datos sectoriales España)

Métrica	Tu plan	Rango sectorial	Lectura
Costes variables	35%	25–40%	✅ En rango
Margen bruto	65%	60–75%	✅ En rango

> ✅ Dentro de rango · ⚠️ En el límite · ❌ Fuera de rango — verificar supuestos

12. Qué Podría Cambiar la Conclusión

> Si los clientes bajan un 50%, la facturación cae 188.760 €/año. Para cubrir costes se necesitan 711 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 Recuperación de la inversión prolongada

- **Causa probable:** El retorno de la inversión tarda 19 meses.
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Escalonar la inversión (empezar con menor capex), negociar carencia con proveedores o priorizar activos de segunda mano para acortar el payback.

13.3 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.

13.4 El escenario base no alcanza el break-even (711 clientes/mes)

- **Causa probable:** Debilidad del DAFO: El escenario base no alcanza el break-even (711 clientes/mes)
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

13.5 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.

13.6 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.

13.7 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.

13.8 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.

13.9 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. Si fuera mi dinero

Esta es la parte donde dejamos las fórmulas y hablamos claro. Si yo tuviera que decidir si meter 120.300 € en **Taberna Andaluza de la Alameda** hoy, esto es lo que haría:

🟢 **Avanzaría.** Los números cierran: el escenario estable genera 136.417 €/año con 377.520 € de facturación, y el equilibrio (711 clientes) está al alcance. No es un cheque en blanco, pero el modelo tiene sentido económico.

Qué validaría antes de soltar el dinero:

1. Que los costes fijos (alquiler, personal) son reales, no estimaciones optimistas.
2. Que la captación necesaria es alcanzable mirando a los competidores ya instalados.
3. Que el margen aguanta una presión de precios del competidor más agresivo.

Condiciones concretas que cerraría antes de invertir:

1. **Cashflow negativo en año 1 — mantener fondo de maniobra ≥ 3 meses costes fijos.**
2. **Captación más lenta de lo esperado — ajustar marketing.**
3. **Problemas de personal — tener plan B de contratación.**
4. **Retraso en apertura por licencias.**

> Lo que más cambiaría mi decisión es **los clientes por día**. Si ese dato se mueve en mi contra más de lo proyectado, todo el plan se tambalea. Es lo primero que tengo que confirmar con datos reales, no con estimaciones.

16. 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.

17. Resumen para inversores

Vista rápida para evaluar la oportunidad de inversión en **Taberna Andaluza de la Alameda**:

Métrica	Valor
Break-even	711 clientes/mes (capacidad 1430)
Inversión	120.300 €
Facturación año estable	377.520 €
Beneficio año estable	136.417 €
ROI año estable	113,4%
Payback real (con rampa)	1 año 7 meses
Veredicto	🟡 Viable con condiciones — auditoría con reservas

Opciones para alcanzar viabilidad: Ver sección anterior 'Siguiente paso' para detalle.

18. Entregables incluidos

Este documento incluye los siguientes entregables:

Archivo	Origen	Obligatorio	Principal	Nombre	Descripción	Formato	Tipo MIME
dashboard.html	dashboard.html	**Sí**	No	Panel financiero interactivo	Panel financiero interactivo en formato HTML.	html	text/html
executive-summary.md	executive-summary.md	**Sí**	No	Resumen Ejecutivo	Resumen Ejecutivo en formato Markdown.	md	text/markdown
investor-evidence-pack.md	investor-evidence-pack.md	**Sí**	No	Investor Evidence Pack	Investor Evidence Pack en formato Markdown.	md	text/markdown
pitch-deck.html	pitch-deck.html	**Sí**	No	Pitch Deck para Inversores	Pitch Deck para Inversores en formato HTML.	html	text/html
pitch-deck.pdf	pitch-deck.pdf	**Sí**	No	Pitch Deck para Inversores (PDF)	Pitch Deck para Inversores (PDF) en formato PDF.	pdf	application/pdf
plan-final.md	plan-final.md	**Sí**	**Sí**	Plan de Viabilidad Completo	Plan de Viabilidad Completo en formato Markdown.	md	text/markdown
plan-final.pdf	plan-final.pdf	**Sí**	No	Plan de Viabilidad Completo (PDF)	Plan de Viabilidad Completo (PDF) en formato PDF.	pdf	application/pdf

19. Disclaimer

> **Este informe es un análisis preliminar** generado por Planitor con datos públicos disponibles y estimaciones sectoriales. No sustituye asesoramiento financiero, fiscal o legal profesional. Las cifras se basan en datos públicos, estimaciones y supuestos declarados. Antes de invertir, se recomienda validar precios, costes, demanda real y requisitos administrativos.

Generado: 24/10/2026 | planitor.es