



Plan de Viabilidad Completo

Restaurante de Tapas Sevilla Centro

Informe de viabilidad basado en datos públicos y estimaciones

Sector: Hostelería y restauración

Ubicación: Sevilla

Inversión: 104,384 €

Fecha: 1 de julio de 2026

Calidad del análisis: 8.6/10

Índice

1. Resumen Ejecutivo

2. Negocio

3. Mercado Local

4. Mercado

5. Modelo de Negocio

6. Plan Financiero

7. Cuenta de Resultados — Proyección 3 años

8. Estrategia

9. Compliance y Legal

10. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

11. Resultado del Análisis

12. Tu Plan vs Media del Sector

13. Qué Podría Cambiar la Conclusión

14. Fuentes de Datos Consultadas

15. Si fuera mi dinero

16. Siguierte 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

104.384 €

Inversión inicial estimada

FACTURACIÓN AÑO 1

285.927 €

con rampa

RESULTADO AÑO 1

79.923 €

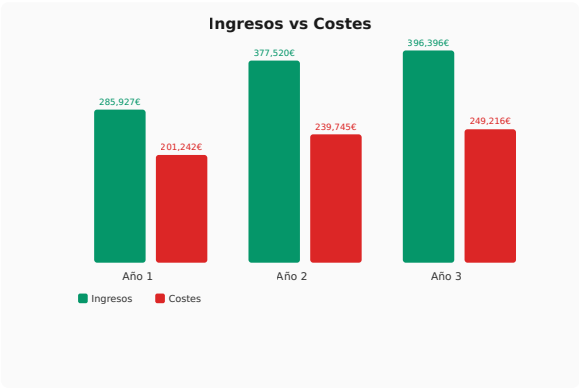
base

PAYBACK

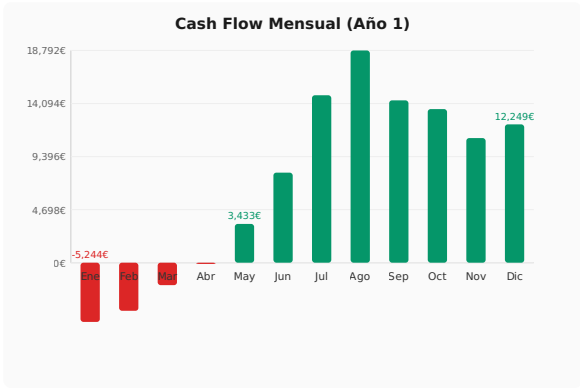
14 meses

plazo recuperación

Visualización de datos clave



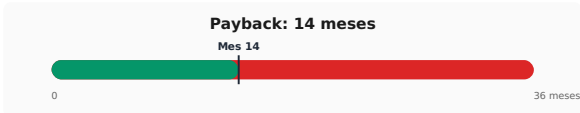
Ingresos frente a costes: lectura rápida de sostenibilidad del modelo.



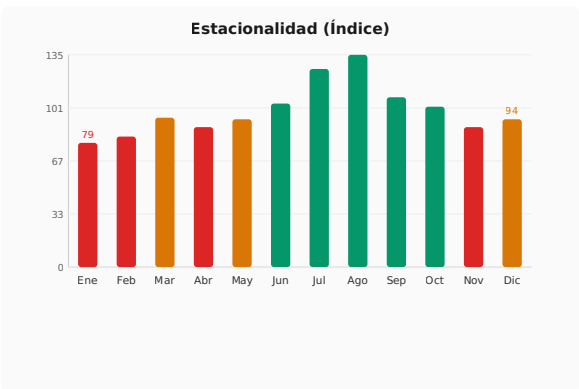
Cashflow mensual año 1: muestra la rampa de captación y tensión de caja.



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.

competidores.svg

Competencia identificada: presión competitiva local o sectorial.

Fecha: 01/07/2026 | Ubicación: Sevilla | Sector: Hostelería y 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 · 01/07/2026

1. Resumen Ejecutivo

Restaurante de Tapas Sevilla Centro — restaurante de tapas y en Sevilla.

Métrica	Valor
Inversión total	104.384 €
Ticket medio / Cuota	22 €
Break-even	614 clientes/mes
Payback estimado	1 años 2 meses
Beneficio año 1 (base)	 79.923 €
Facturación estable (año 2+)	377.520 €

Diagnóstico: Con una inversión de **104.384 €** **Restaurante de Tapas Sevilla Centro** genera un beneficio bruto de **79.923 €** en el primer año (facturación 285.927 €). 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 **614 clientes/mes** — un objetivo exigente que requiere validar capacidad real de captación.

Recomendación: La inversión se recupera en **1 año 2 meses** — un payback rápido. En régimen estable, incluso el escenario pesimista (40.412 €/año) es rentable.

2. Negocio

2.1 Concepto

Restaurante de tapas andaluzas de producto de mercado, raciones para compartir, barra de tapeo y carta de vinos en local de 90 m² con cocina vista y capacidad para 45 cubiertos

2.2 Propuesta de valor

Propuesta de valor: Restaurante de tapas andaluzas de producto de mercado, raciones
 Restaurante de Tapas Sevilla Centro: de tapas andaluzas de producto de mercado, raciones.

2.3 Público objetivo

- Pendiente de definir — validar con investigación de mercado

2.4 Modelo de negocio

Tipo: Local físico

Restauración tradicional de hostelería local física. Ingresos por venta de tapas, raciones, bebidas y carta de vinos en dos servicios diarios (mediodía y cena), de martes a domingo. Margen sobre coste de materia prima con elevada rotación de producto fresco de mercado.

3. Mercado Local

Dato	Valor	Fuente
Población municipio	684.340 hab	INE
Población provincia	1.981.887 hab	INE
Renta neta hogar	37.940 €/año	INE
Renta neta persona	14.979 €/año	INE
Alquiler local	12,4 €/m²/mes	2 fuentes inmobiliarias locales

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

4. Mercado

4.1 Datos del mercado local

Dato	Valor	Fuente	Estado
Población municipio	684.340 hab	INE	✓
Renta neta hogar	37.940 €/año	INE	✓
Alquiler local	12,4 €/m²/mes	2 fuentes inmobiliarias	✓
Población provincia	1.981.887 hab	INE	✓
Renta neta persona	14.979 €/año	INE	✓

4.2 Estacionalidad

Periodo	Meses	Estado
Temporada alta	Marzo, Abril, Mayo, Junio, Septiembre, Octubre	Estimación basada en patrón estacional del sector hostelería/restauración y calendario turístico de Sevilla (inferido, no citado en la investigación)
Temporada baja	Enero, Febrero, Julio, Agosto	Estimación basada en patrón estacional del sector hostelería/restauración y calendario turístico de Sevilla (inferido, no citado en la investigación)

Sevilla concentra su pico de demanda turística y de hostelería en primavera (Semana Santa y Feria de Abril) y en otoño por clima y agendas de congresos; el verano sufre fuerte caída por las temperaturas extremas y el invierno por menor afluencia turística.

4.3 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 $\approx$ 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.

4.4 Competencia

Competidor	Rating	Reseñas	Categoría	Zona
Aba de Sevilla	4.7 ★	2.335	Brunch	Casco Antiguo
Restaurante La Maestría de Querencia	4.7 ★	278	Restaurante	Casco Antiguo
MOKAMBO Plaza Nueva	4.7 ★	1.520	Brunch	Casco Antiguo
Señora Pan	4.4 ★	1.536	Restaurante	Casco Antiguo
Restaurante Flor de Toranzo	4.4 ★	822	Bar de tapas	Casco Antiguo
Las Tablas	4.5 ★	1.582	Restaurante	Casco Antiguo
Pasión & brasas	4.3 ★	822	Restaurante	Casco Antiguo
El Favorito	4.3 ★	1.135	Bar de tapas	Casco Antiguo

4.5 Lectura competitiva

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

Estructura del mercado: 19 complementarios. Mercado fragmentado; la diferenciación clara de propuesta será clave para no competir solo por precio.

Valoraciones medias: La competencia promedia **4.4/5**. Hay espacio para superar ese listón con atención cuidada.

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 Plaza Nueva, 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 (19 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 614 clientes/mes para cubrir costes.

5. Modelo de Negocio

5.1 Estructura de costes mensuales

Concepto	Importe/mes
Alquiler local	1.600 €
Suministros	800 €
Personal	4.618 €
Mantenimiento	200 €
Seguros	180 €
Marketing	400 €
Contabilidad	150 €
Autónomos/RETA	590 €
Impuestos municipales	50 €
Otros	200 €
Amortización de inmovilizado	396,8 €
Total Fijos Mes	9.185 €
Total Fijos Año	110.218 €

5.2 Modelo de ingresos

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

5.3 Desglose de líneas de ingreso

Línea	Ingreso/mes	Coste var.	Margen
Línea principal	31.460 €	10.067 € (32%)	21.393 €
Delivery / takeaway	1.080 €	648 € (60%)	432 €
Menú del día / ejecutivo	480 €	240 € (50%)	240 €
Eventos / reservas privadas	800 €	360 € (45%)	440 €
Total	33.820 €	—	—

Las líneas secundarias representan el 7.0% de los ingresos mensuales.

6. Plan Financiero

6.1 Inversión inicial — 104.384 €

Partida	Importe	Nota
Equipamiento Maquinaria	25.211 €	Equipamiento principal
Reforma Local	21.009 €	Reforma y adecuación
Mobiliario	8.404 €	Mobiliario y decoración
Licencias Seguros	6.723 €	Licencias, apertura, seguros
Marketing Apertura	5.883 €	Rótulo, web, inauguración
Capital Trabajo	27.554 €	27.554€ (3 meses costes fijos)
Imprevistos	9.600 €	Reserva 8%
Total	104.384 €	—

Amortización del inmovilizado (depreciación lineal según PGC)

Partida	Base	Vida útil	Cuota anual
Equipamiento	25.211 €	10 años	2.521 €
Instalaciones y reforma	21.009 €	15 años	1.401 €
Mobiliario	8.404 €	10 años	840 €
Total amortización	54.624 €	—	4.762 €

💡 La cuota de amortización (4.762 €/año = 396,8 €/mes) se incluye en los **costes fijos** de la cuenta de resultados.

6.2 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	104.384 €
Facturación año 1	285.927 €
Beneficio año 1 (bruto)	79.923 €
Payback con rampa año 1	1 años 2 meses
Meses positivos / negativos	8 / 4
Resultado año 1	 Beneficio — esperado en fase de arranque

Nota: el beneficio bruto año 1 incluye amortización contable (4.762 €/año). El cashflow mensual muestra caja operativa antes de esa amortización, por eso ambos importes pueden diferir.

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

6.3 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+)	8 meses	Recuperación si el negocio ya opera a volumen consolidado
Con rampa año 1	1 años 2 meses	Recuperación incluyendo arranque, pérdidas iniciales y captación progresiva
Escenario optimista	5 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.

6.4 Break-even

Punto de equilibrio: 614 clientes/mes

Concepto	Valor
Cientes/mes necesarios	614
Cientes necesarios/día	23

Método: costes fijos mensuales (9.185€) ÷ margen por cliente (14,96€) = 614

6.5 Cashflow mensual año 1

Mes	Ingresos	C. variables	C. fijos op. (excl. amort.)	Resultado	Factor est.
Enero	5.330 €	1.786 €	8.788 €	-5.244 €	×0.792
Febrero	6.811 €	2.282 €	8.788 €	-4.259 €	×0.829
Marzo	10.227 €	3.426 €	8.788 €	-1.987 €	×0.951
Abril	13.048 €	4.371 €	8.788 €	-111 €	×0.893
Mayo	18.378 €	6.157 €	8.788 €	3.433 €	×0.945
Junio	25.206 €	8.444 €	8.788 €	7.974 €	×1.038
Julio	35.511 €	11.896 €	8.788 €	14.827 €	×1.262
Agosto	41.473 €	13.893 €	8.788 €	18.792 €	×1.352
Septiembre	34.831 €	11.668 €	8.788 €	14.375 €	×1.083
Octubre	33.668 €	11.279 €	8.788 €	13.601 €	×1.021
Noviembre	29.809 €	9.986 €	8.788 €	11.035 €	×0.893
Diciembre	31.635 €	10.598 €	8.788 €	12.249 €	×0.941
TOTAL	285.927 €	95.786 €	105.456 €	84.685 €	—

6.6 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	226.512 €	40.412 €	17.8%
Base	377.520 €	140.833 €	37.3%
Optimista	494.208 €	218.430 €	44.2%

Nota sobre ingresos: La tabla muestra el desglose completo (33.820 €/mes incluyendo líneas secundarias). Los escenarios de proyección usan la línea principal (31.460 €/mes) como base. Las líneas secundarias dependen de la ocupación y pueden variar.

6.7 Sensibilidad

Variable	Valor base	Impacto ±20%	Impacto ±50%	¿Crítico?
Cientes base	55	81.168 €	202.920 €	Sí
Ticket medio	22 €	2.904 €	7.260 €	No
Costes fijos	8.788 €	21.091 €	52.728 €	No
Coste Variable %	33.5%	27.191 €	67.978 €	No

Qué cambia la conclusión: Si los clientes bajan un 50%, la facturación cae 202.920 €/año. Para cubrir costes se necesitan 614 clientes/mes.

6.8 Fiscalidad

Concepto	Detalle
Régimen fiscal	Estimación directa simplificada (autónomo RETA)
Régimen IVA	General (21%)
Cuota RETA mensual	590 €
Cuota RETA anual	7.080 €
Base cotización	1.928 €
IVA repercutido anual	60.045 €
IVA soportado deducible	29.583 €
IVA liquidación trimestral	7.616 €
IVA resultado	a_pagar
IRPF base liquidable	77.605 €
IRPF cuota estimada	25.824 €
IRPF tipo medio	33.28%
IRPF tramos	19.0% (2.366 €), 24.0% (1.860 €), 30.0% (4.500 €), 37.0% (9.176 €), 45.0% (7.922 €)
Resultado operativo antes de IRPF	84.685 €
IRPF estimado	25.824 €
Resultado neto estimado	58.861 €
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	38.9%

Deducciones aplicables:

- **Amortización de equipo/inversión** — ahorro fiscal estimado ≈ 3.994 €/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 285.927 € y gastos 201.242 €. Cuota RETA: 590 €/mes (base real, no mínima). IVA a liquidar trimestralmente.

6.9 Comparativa forma jurídica: Autónomo RETA vs Sociedad Limitada

	Autónomo RETA	Sociedad Limitada
Coste fiscal anual	32.904 €	25.371 €
Beneficio neto (tras impuestos)	51.781 €	—
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 (103.194 €), 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:

7. 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 estable (+IPC)	Año 3 estable (+IPC)
Ingresos	285.927 €	377.520 €	396.396 €
Costes fijos	105.456 €	113.276 €	116.423 €
Amortización inmovilizado (incluida en fijos)	4.762 €	4.762 €	4.762 €
Costes variables	95.786 €	126.469 €	132.793 €
Total costes (= fijos + variables)	201.242 €	239.745 €	249.216 €
Resultado operativo	84.685 €	137.775 €	147.180 €
IRPF estimado ($\approx 20\%$)	-15.985 €	-27.555 €	-29.436 €
Resultado después de IRPF (estimado)	68.700 €	110.220 €	117.744 €

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

📝 Resultado operativo (pre-IRPF). RETA ya incluida en costes fijos. IRPF estimado 20% sobre beneficios positivos — ver fila IRPF.

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

8. Estrategia

8.1 DAFO

Fortalezas:

- El escenario estable es rentable (140.833€/año) — el modelo funciona una vez superada la fase de captación
- Escenario base positivo (79.923€/año)
- restaurante de tapas y en Sevilla — mercado local con demanda

Debilidades:

- Payback largo (1 años 2 meses) — la recuperación de la inversión requiere un horizonte extendido
- Entrar en mercado con 19 competidores ya posicionados
- Break-even alcanzable: 614 clientes/mes
- Equipo reducido — dependencia del fundador

Amenazas:

- Alta competencia (19 competidores: Aba de Sevilla, Restaurante La Maestría de Querencia, MOKAMBO Plaza Nueva) — diferenciación crítica

8.2 Diferenciación competitiva

Público objetivo:

- Pendiente de definir — validar con investigación de mercado

8.3 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€/mes los 3 primeros meses (4€ descuento) + semana de prueba gratuita

Unit economics:

Métrica	Valor
Cpl estimado	7,50€
Cpa estimado	62,50€
Ticket medio	22€
Payback cac	4,3 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€/mes los 3 primeros meses (4€ descuento) + semana de prueba gratuita
Conversión	Objetivo: 61 clientes/mes en primeros 90 días

Canales por prioridad:

#	Canal	Coste	Por qué
1	Google Search	180€/mes	Google = captar intención ('restaurante cerca de mí'). Meta/IG = visual + reseñas. Google Maps imprescindible.
2	Google Maps	100€/mes	Google = captar intención ('restaurante cerca de mí'). Meta/IG = visual + reseñas. Google Maps imprescindible.
3	Instagram	80€/mes	Google = captar intención ('restaurante cerca de mí'). Meta/IG = visual + reseñas. Google Maps imprescindible.
4	TikTok	40€/mes	Google = captar intención ('restaurante cerca de mí'). Meta/IG = visual + reseñas. Google Maps imprescindible.

- **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:

- Configurar Google Business Profile con fotos, horario y descripción
- Identificar 5 negocios complementarios para alianza host-beneficiary
- Crear lead magnet (guía/checklist) en PDF

Semana 2:

- Lanzar página de captación con el lead magnet
- Pedir reseñas a los primeros clientes/contactos
- Contactar a los 5 negocios para alianza

Semana 3:

- Activar SEO local + contenido en redes
- Configurar retargeting Meta (pixel + audiencia)
- Iniciar secuencia email nurturing (3 emails)

Semana 4:

- Medir CPL, conversiones y coste por lead
- Ajustar keywords/presupuesto según datos
- Evaluar resultados y decidir escalar o pivotar canal

Presupuesto total año 1: 4.800€

Distribución trimestral:

- **Q1_lanzamiento:** 1.680€
- **Q2_optimización:** 1.200€
- **Q3_retención:** 960€
- **Q4_refuerzo:** 960€

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	Semana de prueba gratuita → prueba el servicio antes de comprometerte	Primera transacción
Core	22€/mes — cuota estándar	Ingreso principal
Premium	33€/mes — servicios exclusivos / experiencia VIP	Maximizar LTV
Retorno	Descuento por compromiso anual (2 meses gratis) → reduce churn y mejora 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)

8.4 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 preventiva: conseguir compromisos equivalentes al 30-40% del break-even antes de escalar.	Break-even estimado: 614 clientes/mes; ticket medio usado: 22€.	500€/mes durante 6-8 semanas	215 clientes o leads cualificados antes de inversión fuerte	Si no se alcanza el 30% del break-even en preventiva, replantear propuesta de valor o pricing.
Alta	Auditar competidores directos y elegir un hueco concreto de posicionamiento; no competir como alternativa genérica.	Se detectan 19 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.
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.

9. Compliance y Legal

9.1 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).

9.2 Fiscalidad Estratégica

Régimen fiscal: Estimación directa simplificada

Estimación directa simplificada (habitual en autónomos con ingresos $\leq 600.000\text{€}$). Permite gastos difíciles de justificar al 5% (límite 2.000€). Considerar módulos si la actividad está en la Orden y el margen es bajo.

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
Registro Sanitario (inscripción establecimiento)	sanitario	Sí	2-4 semanas	—
Carnet de Manipulador de Alimentos (todos los empleados)	sanitario	Sí	1 día (curso online)	20-60 €
Sistema APPCC (Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos)	sanitario	Sí	1-2 semanas	—
Licencia de Actividad / Declaración Responsable	municipal	Sí	1-3 meses	—
Inspección de Prevención de Incendios	seguridad	Sí	2-6 semanas	—
Certificado de Instalación Eléctrica	técnico	Sí	1-2 semanas	—
Certificado de Instalación de Gas (si aplica)	técnico	si hay gas	1-2 semanas	—
Licencia de terraza (si hay terraza en vía pública)	municipal	si hay terraza	1-3 meses	100-800 €
Seguro de Responsabilidad Civil + Accidentes	seguro	Sí	inmediato	300-1200 €
Protección de Datos (RGPD)	legal	Sí	inmediato	0-200 €
Plan de Autoprotección	seguridad	si aforo >50	1-3 semanas	—
Cuarto de residuos / contrato empresa residuos	municipal	Sí	1-2 semanas	—
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 €

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.

9.5 Revisión de Claims de Marketing

Claim	Clasificación	Acción requerida
Restaurante de tapas andaluzas de producto de mercado, raciones	✓ CONFORME	—
Restaurante de Tapas Sevilla Centro: Restaurante de tapas andaluzas de producto de mercado, raciones.	✓ 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).

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 €	Estimación por sector	⚠	Alto — base del modelo de ingresos	Sí
Inversión total 104.384 €	Estimación propia	📊	Alto — define la necesidad de financiación	Sí
Costes fijos 9.185 €/mes	Cálculo propio	📊	Alto — define el break-even	Sí
Coste variable 33.5%	Benchmark sectorial	📊	Medio — afecta margen	No
Competidores detectados: 19	Búsqueda web, directorios y Google Maps	⚠	Alto — define la presión competitiva	Sí

11. 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

Break-even	614 clientes/mes
Payback	1 años 2 meses

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.

12. Tu Plan vs Media del Sector

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

Métrica	Tu plan	Rango sectorial	Lectura
Costes variables	34%	25-40%	✓ En rango
Margen bruto	66%	60-75%	✓ En rango

✓ Dentro de rango · ⚠ En el límite · ✗ Fuera de rango — verificar supuestos

13. Qué Podría Cambiar la Conclusión

Si los clientes bajan un 50%, la facturación cae 202.920 €/año. Para cubrir costes se necesitan 614 clientes/mes.

1. **los clientes por día** — ± 16 clientes = ± 113.256 €/año 🚫
2. ⚠ Costes variables estimados mediante benchmark sectorial: 33.5%. Confirmar con proveedores reales.
3. ⚠ ⌚ ticket_medio (22€) muy bajo vs benchmark (31-58€) → ajustado a 45.0€ (default) (Estimado desde INE facturación/local (cache))

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

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	RETA, IVA, IRPF	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 104.384 € en **Restaurante de Tapas Sevilla Centro** hoy, esto es lo que haría:

● **Avanzaría.** Los números cierran: el escenario estable genera 140.833 €/año con 377.520 € de facturación, y el equilibrio (614 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.

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 a documentación de financiación o dossier comercial con datos primarios validados.

Acciones inmediatas:

1. Pedir presupuestos/proformas para inversión y reforma.
2. Confirmar alquiler/licencia con fuente primaria local.
3. Preparar versión bancaria o dossier de subvención si hace falta financiación.

17. Resumen para inversores

Vista rápida para evaluar la oportunidad de inversión en **Restaurante de Tapas Sevilla Centro**:

Métrica	Valor
Break-even	614 clientes/mes (capacidad 55)
Inversión	104.384 €
Facturación año estable	377.520 €
Beneficio año estable	140.833 €
ROI año estable	134,9%
Payback real (con rampa)	1 años 2 meses
Veredicto	● BE supera capacidad

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

18. Entregables incluidos

Este documento incluye los siguientes entregables:

Archivo	Formato	Descripción
plan-final.pdf	PDF	Plan de viabilidad completo
plan-final.md	Markdown	Versión texto
executive-summary.md	Markdown	Resumen ejecutivo
dashboard.html	HTML	Dashboard interactivo
pitch-deck.html	HTML	Presentación para inversores
charts/*.svg	SVG	Gráficas del plan

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: 01/07/2026 | planitor.es