

# FENIX Prospect — Plan de Negocio

Fecha: Febrero 2026

Empresa: FENIXIA SOLUTIONS S.L. (CIF: B22739668)

Producto: FENIX Prospect — Plataforma B2B SaaS de Prospección Inteligente con IA Dominio: fenixia360.com/  
prospect | fenixia.tech

## ÍNDICE

- Resumen Ejecutivo
- Modelo de Negocio
- Estudio de Mercado
- Análisis de la Competencia
- Plan Económico-Financiero
- Estrategia de Marketing y Ventas
- Plan Operativo y Tecnológico
- Riesgos y Mitigación

## 1. RESUMEN EJECUTIVO

### Problema

Las PYMEs españolas pierden oportunidades de venta cada día por dos motivos:

- Señales de compra invisibles:** en las comunicaciones diarias (llamadas, emails, WhatsApp) los clientes dejan pistas de compra — "estamos valorando opciones", "necesitamos algo para marzo", "acabamos de comprar un segundo local" — que el equipo comercial no detecta porque no tiene tiempo ni herramientas para analizar cientos de interacciones.
- Prospección ciega:** cuando buscan nuevos clientes, las PYMEs dependen de bases de datos desactualizadas, llamadas en frío o intuición. No tienen acceso automatizado a datos públicos como nuevas constituciones de empresas (BORME), licitaciones públicas (PLACSP) o subvenciones (BOE).

## Solución

**FENIX Prospect** es una plataforma de prospección inteligente con dos motores complementarios:

### Motor 1 — Señales de compra en comunicaciones (IA)

- Analiza las comunicaciones existentes de la empresa (llamadas, email, WhatsApp, Telegram, Meta)
- Detecta automáticamente señales de compra, intención de cambio de proveedor, nuevas necesidades y reactivación de leads
- Genera un pipeline predictivo con lead scoring basado en datos reales de interacción

### Motor 2 — Inteligencia de registros públicos (Data)

- Ingesta diaria automatizada del BORME (nuevas empresas, cambios societarios, nombramientos)
- Monitorización de licitaciones públicas (PLACSP) y subvenciones (BOE)
- Scoring de solvencia basado en actos mercantiles y avisos judiciales
- Enriquecimiento de datos (CIF, contacto web, sector CNAE)

## Propuesta de valor única

La única herramienta en España que combina prospección basada en IA sobre comunicaciones existentes + inteligencia de registros públicos, para que las PYMEs encuentren oportunidades de venta tanto en sus clientes actuales como en nuevas empresas del mercado.

### Métricas objetivo (Año 1-3)

MÉTRICA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Clientes activos	200	600	1.500
MRR	€16.000	€54.000	€142.000
ARR	€192.000	€648.000	€1.704.000
Churn mensual	<5%	<3,5%	<2,5%

## 2. MODELO DE NEGOCIO

### 2.1 Tipo de negocio

**B2B SaaS** con modelo freemium + suscripción recurrente. Dirigido a equipos comerciales de PYMEs (2-50 empleados) en España, con potencial de expansión a LATAM.

## 2.2 Productos y planes

### Prospect Starter — €59/mes

Para autónomos y equipos pequeños que empiezan con prospección inteligente:

- 1 usuario
- Detección de señales de compra en comunicaciones
- Lead scoring básico
- Alertas por email
- 3 canales (llamadas, email, WhatsApp)
- Panel de oportunidades
- 50 búsquedas/mes en registros públicos
- 5 exportaciones/mes
- 10 empresas en lista de seguimiento

### Prospect Pro — €99/mes ★ RECOMENDADO

Para equipos comerciales que quieren el máximo de oportunidades:

- Hasta 3 usuarios
- Comunicaciones ilimitadas
- 5 canales completos (llamadas, email, WhatsApp, Telegram, Meta)
- Lead scoring avanzado con IA
- Pipeline predictivo
- Integración CRM nativa (Salesforce, HubSpot, Pipedrive, Holded, Zoho)
- Alertas en tiempo real
- Búsquedas ilimitadas en registros públicos
- 50 exportaciones/mes
- 100 empresas en lista de seguimiento
- Scoring de solvencia
- Enriquecimiento CIF y web

### Prospect + 360 — €149/mes

Para empresas que quieren prospección + gestión completa de comunicaciones:

- Hasta 5 usuarios
- Todo de Prospect Pro
- FENIX 360 incluido (Hub unificado + Analítica completa)
- Reactivación automática de leads
- Upsell y venta cruzada con IA
- Exportaciones ilimitadas
- Empresas ilimitadas en lista de seguimiento
- Onboarding personalizado

- Soporte prioritario

## 2.3 Flujos de ingresos

FUENTE	TIPO	% ESTIMADO
Suscripciones mensuales/anuales	Recurrente	80%
Upselling (Starter→Pro, Pro→360)	Recurrente	10%
API para integradores / marca blanca	Recurrente	5%
Onboarding personalizado (plan 360)	Único	5%

## 2.4 Modelo freemium como motor de adquisición

TIER FREE (NO PÚBLICO, PARA ACTIVAR DEMOS)	LÍMITE
Búsquedas en registros	50/mes
Exportaciones	5/mes
Lista de seguimiento	10 empresas
Sin scoring ni enriquecimiento	—
Sin análisis de comunicaciones	—

El tier gratuito permite que el prospect pruebe la base de datos de registros públicos, vea el valor de los datos y convierta a plan de pago para desbloquear IA, scoring y comunicaciones.

## 2.5 Unit Economics objetivo

MÉTRICA	VALOR
ARPU	€95/mes (media ponderada entre planes)
CAC	€300-500
LTV	€2.850 (30 meses × €95)
LTV:CAC	5,7:1 - 9,5:1
Payback period	3-5 meses
Gross margin	70-80%

### 3. ESTUDIO DE MERCADO

#### 3.1 Tamaño del mercado

##### Mercado de Sales Intelligence

SEGMENTO	TAMAÑO GLOBAL 2025	CAGR	PROYECCIÓN 2030
Sales Intelligence	~\$4.000M	12-15%	~\$7.500M
Lead Generation Software	~\$2.500M	17-20%	~\$5.500M
Conversation Intelligence	~\$1.600M	20-23%	~\$4.200M
<b>Intersección relevante</b>	~\$1.200M	~18%	~\$2.700M

##### TAM / SAM / SOM para España

NIVEL	DEFINICIÓN	TAMAÑO
<b>TAM</b>	Todas las empresas españolas con equipo comercial activo	€900M/año
<b>SAM</b>	PYMEs de 2-50 empleados en sectores target con ventas B2B/B2C intensivas	€120M/año
<b>SOM</b>	Cuota realista capturable en 3 años	€1,5-2,5M/año

#### 3.2 Mercado objetivo

##### Segmento primario: PYMEs con equipo comercial activo

SECTOR	Nº EMPRESAS ESTIMADO	NECESIDAD DE PROSPECCIÓN	PRIORIDAD
Inmobiliarias	~35.000	Muy alta (contactos de portales, seguimiento)	★★★
Seguros (mediadores)	~30.000	Muy alta (renovaciones, venta cruzada)	★★★
Asesorías / despachos	~70.000	Alta (ampliación de servicios, referidos)	★★★
E-commerce B2B	~40.000	Alta (recompra, upsell, leads entrantes)	★★☆
Consultoras / servicios profesionales	~50.000	Alta (licitaciones, nuevos clientes)	★★★
Tecnología / SaaS	~15.000	Muy alta (pipeline, lead scoring)	★★★
Construcción / reformas	~45.000	Media-Alta (licitaciones, subcontratas)	★★☆
<b>TOTAL mercado primario</b>	<b>~285.000</b>		

### Segmento secundario: empresas que buscan datos de registros públicos

- Despachos de abogados que monitorizan BORME
- Consultoras que buscan licitaciones
- Empresas de crédito que evalúan solvencia
- Fondos de inversión que buscan empresas nuevas

### 3.3 Tendencias que favorecen a FENIX Prospect

1. **De prospección manual a inteligente:** Los SDR (Sales Development Representatives) cuestan €2.000-3.000/mes y generan resultados variables. Las herramientas de IA están reemplazando las tareas repetitivas de prospección.
2. **Datos públicos como ventaja competitiva:** El BORME publica ~2.200 nuevas empresas/día. Las licitaciones públicas mueven ~200.000M€/año en España. La mayoría de PYMEs no tienen acceso estructurado a estos datos.
3. **De outbound frío a señales calientes:** El mercado se mueve de llamadas en frío (2% conversión) a prospección basada en señales (15-25% conversión). Las empresas quieren contactar a quien ya muestra interés.
4. **Consolidación de herramientas de venta:** Los equipos comerciales pasan de 5-7 herramientas separadas a plataformas todo-en-uno que cubren prospección, comunicación y CRM.

### 3.4 Perfil del buyer persona

#### Persona 1: "Director Comercial de PYME"

- **Cargo:** Director Comercial, Jefe de Ventas
- **Empresa:** 5-30 empleados, B2B o B2C con venta consultiva
- **Dolor:** "Mis comerciales pierden tiempo buscando contactos y no hacen seguimiento de los que ya tenemos. No sé cuántas oportunidades se nos escapan"
- **Motivación:** Más pipeline con menos esfuerzo, métricas de rendimiento
- **Presupuesto:** €100-300/mes para herramientas de ventas

#### Persona 2: "CEO/Propietario de PYME"

- **Cargo:** CEO, Director General, Fundador
- **Empresa:** 2-15 empleados, vende servicios profesionales
- **Dolor:** "Hago todo: vendo, gestiono, atiendo. No tengo tiempo para prospectar. Las oportunidades llegan por boca a boca pero necesito algo más sistemático"
- **Motivación:** Automatizar la captación sin contratar un comercial
- **Presupuesto:** Decide directamente, sensible al ROI

#### Persona 3: "Business Developer / SDR"

- **Cargo:** SDR, BDR, Account Executive
- **Empresa:** 10-50 empleados

- **Dolor:** "Paso horas buscando empresas en Google, LinkedIn y bases de datos para hacer llamadas en frío. La mayoría no responden. Necesito leads más calientes"
- **Motivación:** Leads cualificados que conviertan, menos trabajo manual
- **Presupuesto:** Lo decide su jefe, pero influye en la decisión

## 4. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

### 4.1 Mapa competitivo

#### Competidores en prospección IA (señales en comunicaciones)

COMPETIDOR	PRECIO/USER/ MES	COBERTURA	TARGET	FORTALEZAS	DEBILIDADES
Gong	~275€	Llamadas, Email	Enterprise	IA líder, revenue intelligence	Precio prohibitivo, sin WhatsApp
Salesloft	~125€	Llamadas, Email	Mid-market	Secuencias + analytics	No cubre messaging, no español
Chorus (ZoomInfo)	~150€	Llamadas, Video	Enterprise	IA conversacional	Ecosistema ZoomInfo caro
HubSpot CI	~90€ add-on	Llamadas	Mid-market	Ecosistema HubSpot	Solo dentro de HubSpot

#### Competidores en inteligencia de registros públicos (España)

COMPETIDOR	PRECIO	DATOS	TARGET	FORTALEZAS	DEBILIDADES
Axesor (Informa D&B)	Desde €200/mes	BORME, financieros, scoring	Empresas medianas	Datos exhaustivos, marca conocida	Caro, interfaz antigua, sin IA
eInforma	Desde €100/mes	BORME, crédito	PYMEs	Informes de crédito	Sin prospección activa, sin comunicaciones
Infocif	Freemium	CIF, datos básicos	Todos	Gratis para datos básicos	Datos limitados, sin scoring avanzado
Empresia	Freemium	BORME básico	Pequeños	Sencillo	Datos muy básicos, sin enriquecimiento
Licitia / TenderTool	Desde €50/mes	Licitaciones	PYMEs	Licitaciones bien cubiertas	Solo licitaciones, sin BORME
LinkedIn Sales Nav.	~80€	Profesionales	Todos	Red enorme	No tiene datos mercantiles, no comunicaciones

## Posicionamiento de FENIX Prospect

COMPETIDOR	SEÑALES IA EN COMUNICACIONES	REGISTROS PÚBLICOS (BORME)	LICITACIONES	LEAD SCORING	MULTICANAL (5CH)	PRECIO PYME
Gong	✓	X	X	X	X	X
Axesor	X	✓	X	✓	X	X
LinkedIn Sales Nav	X	X	X	✓	X	✓
Licitia	X	X	✓	X	X	✓
<b>FENIX Prospect</b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓

FENIX Prospect es la única plataforma que combina ambos mundos.

## 4.2 Ventajas competitivas

VENTAJA	DETALLE
<b>Doble motor de prospección</b>	Señales IA + registros públicos — nadie más lo ofrece combinado
<b>Precio accesible</b>	Desde 59€/mes vs 200-275€ de alternativas parciales
<b>5 canales de comunicación</b>	Llamadas, email, WhatsApp, Telegram, Meta
<b>Datos BORME automatizados</b>	~2.200 nuevas empresas/día ingestadas automáticamente
<b>Licitaciones + subvenciones</b>	Oportunidades del sector público incluidas
<b>Scoring de solvencia</b>	Evaluación de riesgo basada en actos mercantiles y avisos judiciales
<b>100% en español</b>	Producto, datos, soporte y onboarding en español
<b>RGPD nativo</b>	Datos alojados en la UE, AES-256

## 4.3 Matriz DAFO

	POSITIVO	NEGATIVO
<b>Interno</b>	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	Doble motor único (IA + registros)	Marca nueva sin reconocimiento
	Datos BORME automatizados (2.200 empresas/día)	Equipo pequeño
	Precio competitivo para PYMES	Dependencia de APIs públicas (BOE, BORME)
	Producto en español, RGPD nativo	Calidad de datos de registros variable
	Stack tecnológico moderno (FastAPI, async)	Sin historial de datos largo (recién lanzado)



	POSITIVO	NEGATIVO
Externo	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	285.000+ PYMEs target en España	Axesor/Informa bajan precios o añaden IA
	~200.000M€/año en licitaciones públicas	Gong lanza plan PYME con datos españoles
	Baja adopción de herramientas de prospección en PYMEs	Cambios en formato/acceso a BORME/BOE
	Kit Digital como acelerador	LinkedIn Sales Navigator añade datos mercantiles
	Expansión a LATAM (mismo idioma, registros similares)	Guerra de precios en el segmento

## 5. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

### 5.1 Estructura de costes

#### Costes fijos mensuales (Año 1)

CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Infraestructura cloud (servidor, BD, storage)	€1.200	€14.400
APIs de IA (transcripción, NLP, scoring)	€1.800	€21.600
APIs de canales (WhatsApp Business, etc.)	€600	€7.200
APIs de enriquecimiento (APIEmpresas, etc.)	€300	€3.600
Herramientas internas (Stripe, email, monitoring)	€400	€4.800
<b>Total infraestructura</b>	<b>€4.300</b>	<b>€51.600</b>

#### Costes de personal (Año 1)

ROL	PERSONAS	COSTE/MES	TOTAL/MES
CTO / Backend lead	1	€4.500	€4.500
Desarrollador fullstack	1	€3.500	€3.500
Ventas / Business Development	1	€2.500 + variable	€3.500
Customer Success	1	€2.200	€2.200
Marketing (parcial)	0,5	€1.500	€1.500
<b>Total personal</b>	<b>4,5</b>		<b>€15.200</b>

**Costes de marketing (Año 1)**

CANAL	MENSUAL	ANUAL
Google Ads (SEM)	€1.800	€21.600
LinkedIn Ads	€1.000	€12.000
Contenido / SEO	€600	€7.200
Eventos sectoriales	€300	€3.600
Herramientas marketing	€200	€2.400
<b>Total marketing</b>	<b>€3.900</b>	<b>€46.800</b>

**Resumen de costes operativos**

CATEGORÍA	AÑO 1 (MES)	AÑO 2 (MES)	AÑO 3 (MES)
Infraestructura	€4.300	€8.000	€15.000
Personal	€15.200	€28.000	€48.000
Marketing	€3.900	€7.000	€12.000
Otros	€1.000	€1.500	€2.500
<b>Total</b>	<b>€24.400</b>	<b>€44.500</b>	<b>€77.500</b>

**5.2 Proyección de ingresos****Escenario base**

MÉTRICA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Nuevos clientes/mes (media)	15	35	70
Churn mensual	5%	3,5%	2,5%
Clientes activos fin de año	200	600	1.500
ARPU mensual	€95	€100	€105
MRR fin de año	€19.000	€60.000	€157.500
<b>ARR fin de año</b>	<b>€228.000</b>	<b>€720.000</b>	<b>€1.890.000</b>

**Distribución esperada por plan**

PLAN	% CLIENTES	ARPU
Prospect Starter (59€)	30%	€59/mes
Prospect Pro (99€)	50%	€99/mes

PLAN	% CLIENTES	ARPU
Prospect + 360 (149€)	20%	€149/mes

### 5.3 Cuenta de resultados proyectada

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>Ingresos totales</b>	€228.000	€720.000	€1.890.000
Costes infraestructura	-€51.600	-€96.000	-€180.000
Costes personal	-€182.400	-€336.000	-€576.000
Costes marketing	-€46.800	-€84.000	-€144.000
Otros gastos	-€12.000	-€18.000	-€30.000
<b>Total gastos</b>	<b>-€292.800</b>	<b>-€534.000</b>	<b>-€930.000</b>
<b>EBITDA</b>	<b>-€64.800</b>	<b>€186.000</b>	<b>€960.000</b>
<b>Margen EBITDA</b>	<b>-28%</b>	<b>26%</b>	<b>51%</b>

### 5.4 Punto de equilibrio

VARIABLE	VALOR
Costes fijos mensuales (Año 1)	~€24.400
Margen bruto por cliente	~€75/mes (79% gross margin)
<b>Cientes para break-even</b>	<b>~325</b>
<b>Mes estimado de break-even</b>	<b>Mes 16-20</b>

### 5.5 Financiación

FASE	IMPORTE	DESTINO
Bootstrap / Pre-seed	€100.000-150.000	MVP, primeros 200 clientes
Seed (si se busca)	€400.000-700.000	Escalar ventas, ampliar datos, equipo de 12
Serie A (opcional, Año 3)	€1,5M-3M	Expansión LATAM, IA propietaria, 25+ personas

## 6. ESTRATEGIA DE MARKETING Y VENTAS

---

### 6.1 Estrategia de go-to-market

#### Fase 1: Validación (Meses 1-4) — "Los datos venden solos"

- **Objetivo:** 50 clientes activos
- **Estrategia:** Ofrecer acceso gratuito a la base de datos BORME para captar leads, convertir con la capa de IA
- **Acciones:**
  - Lanzar versión freemium con datos BORME para atraer tráfico orgánico
  - SEO agresivo: "consultar BORME", "nuevas empresas España", "licitaciones públicas"
  - Demo gratuita de 30 min con datos reales del prospect
  - Contenido semanal: "X nuevas empresas constituidas esta semana en [provincia]"

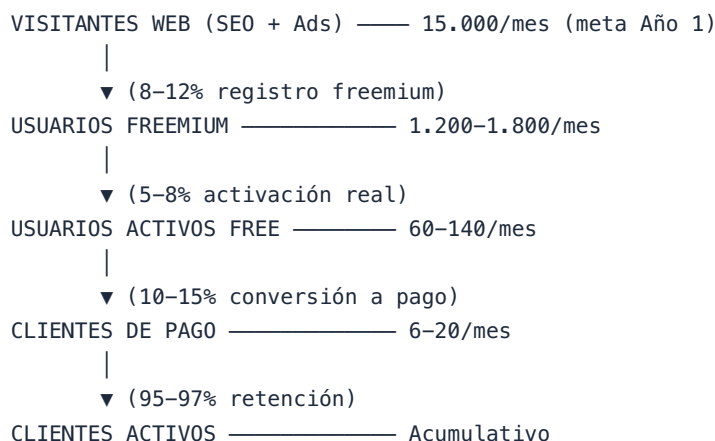
#### Fase 2: Tracción (Meses 5-8) — "De datos a pipeline"

- **Objetivo:** 120 clientes activos
- **Estrategia:** Conectar señales de comunicaciones + registros públicos como propuesta diferencial
- **Acciones:**
  - Google Ads en keywords de alta intención ("prospección comercial", "lead scoring")
  - LinkedIn Ads segmentados a directores comerciales
  - Casos de éxito por sector con métricas reales
  - Programa de referidos (€50 crédito por cliente referido)

#### Fase 3: Aceleración (Meses 9-12) — "Escala"

- **Objetivo:** 200 clientes activos
- **Estrategia:** Multi-canal + partnerships
- **Acciones:**
  - Equipo de 2 comerciales dedicados
  - Partnerships con CRMs (aparición en marketplaces de HubSpot, Pipedrive)
  - Webinars mensuales por sector: "Cómo encontrar clientes con datos públicos"
  - Ferias: eShow, Expo Franquicia, encuentros sectoriales

## 6.2 Embudo de ventas



El modelo freemium con datos BORME es un imán de captación: el usuario llega buscando datos de empresas, ve el valor y convierte para desbloquear IA, scoring y comunicaciones.

## 6.3 Canales de adquisición

CANAL	% PRESUPUESTO	CAC ESPERADO	VOLUMEN
SEO / contenido BORME	25%	€100-200	Alto — tráfico orgánico por datos públicos
Google Ads	30%	€300-500	Alto — keywords de intención directa
LinkedIn Ads + Outbound	20%	€500-700	Medio — segmentación precisa
Freemium → conversión	15%	€50-150	Muy alto — producto como canal
Partnerships / referidos	10%	€200-400	Medio — escala con el tiempo

## 6.4 Estrategia de contenido como motor SEO

FENIX Prospect tiene una ventaja SEO natural: los datos del BORME generan contenido fresco diario.

TIPO DE CONTENIDO	FRECUENCIA	KEYWORDS OBJETIVO
"Nuevas empresas en [provincia] esta semana"	Semanal (52 provincias)	"nuevas empresas Madrid", etc.
"Licitaciones públicas abiertas en [sector]"	Semanal	"licitaciones construcción", etc.
"Subvenciones activas para PYMEs"	Quincenal	"subvenciones PYMEs 2026"
Guías de prospección por sector	Mensual	"cómo captar clientes inmobiliaria"
Análisis de mercado con datos BORME	Mensual	"empresas constituidas España 2026"

**Proyección SEO:** 50.000+ visitas/mes en Año 2 con este contenido automatizable.

## 6.5 Comparativa de precios como argumento de venta

MÉTODO DE PROSPECCIÓN	COSTE MENSUAL	OPORTUNIDADES/MES	COSTE POR OPORTUNIDAD
SDR dedicado	~2.500€	15-25	€100-167
Llamadas en frío (externalizado)	~800€	5-10	€80-160
Bases de datos compradas	~300€	3-8	€37-100
LinkedIn Sales Navigator	~80€	5-15	€5-16
<b>FENIX Prospect Pro</b>	<b>99€</b>	<b>20-50</b>	<b>€2-5</b>

## 6.6 Métricas clave de marketing

KPI	META AÑO 1	META AÑO 2
Visitantes web/mes	15.000	50.000
Registros freemium/mes	1.500	5.000
Conversión free → pago	10%	12%
CAC blended	<€400	<€300
LTV:CAC	>5:1	>8:1
NPS	>40	>50

# 7. PLAN OPERATIVO Y TECNOLÓGICO

## 7.1 Arquitectura técnica

CAPA	TECNOLOGÍA
<b>Backend</b>	FastAPI (Python async)
<b>Base de datos</b>	SQLite → PostgreSQL (migración en escala)
<b>Búsqueda</b>	FTS5 full-text search sobre nombres y descripciones
<b>ORM</b>	SQLAlchemy 2.0 async
<b>Frontend web app</b>	Jinja2 + HTMX + Tailwind CSS (sin build tools)
<b>Landing pages</b>	HTML5 + CSS3 + Vanilla JS
<b>PDF Processing</b>	pdfminer.six + regex para parsing de BORME
<b>Pagos</b>	Stripe + RevenueCat
<b>IA / NLP</b>	Whisper (transcripción), modelos propios de sentimiento y señales

CAPA	TECNOLOGÍA
Infraestructura	Cloud EU, AES-256, RGPD compliant
Integraciones CRM	Salesforce, HubSpot, Pipedrive, Holded, Zoho + API REST

## 7.2 Fuentes de datos automatizadas

FUENTE	FRECUENCIA	DATOS	VOLUMEN TÍPICO
<b>BORME</b> (Registro Mercantil)	Diaria (10:00 AM)	Nuevas empresas, actos societarios, nombramientos	~2.200 empresas/día, ~3.800 actos, ~1.400 cargos
<b>BOE Sección V.B</b> (Subvenciones)	Diaria	Subvenciones, ayudas, convocatorias	Variable
<b>PLACSP</b> (Licitaciones públicas)	Diaria	Licitaciones, contratos públicos	Variable
<b>BOE Judicial</b>	Diaria	Concursos de acreedores, embargos	Variable
<b>APIEmpresas.es</b>	Bajo demanda	Validación CIF, datos fiscales	Por consulta
<b>Web scraping</b>	Bajo demanda	Emails, teléfonos, webs de contacto	Por empresa

## 7.3 Roadmap de producto

TRIMESTRE	HITOS
<b>Q1 2026</b>	MVP con BORME + búsqueda + exportación + freemium. Primeros 50 usuarios
<b>Q2 2026</b>	Motor de señales IA en comunicaciones (3 canales). Integraciones CRM. Scoring de solvencia
<b>Q3 2026</b>	5 canales completos. Pipeline predictivo. Licitaciones + subvenciones. 120 clientes
<b>Q4 2026</b>	API pública v1. Alertas de seguimiento avanzadas. Exportaciones Excel. 200 clientes
<b>2027 H1</b>	Mobile app. Automatización de secuencias comerciales. Expansión Portugal
<b>2027 H2</b>	LATAM launch (registros mercantiles México, Colombia). IA propietaria entrenada

## 7.4 Modelos de datos principales

### Empresas y registros:

- Company (nombre, CIF, forma jurídica, dirección, provincia, capital, CNAE, scoring solvencia)
- Act (actos mercantiles: constitución, cambios, disolución)
- Officer (administradores, nombramientos, ceses)

### Oportunidades públicas:

- Subsidy (subvenciones: título, organismo, importe, sector, beneficiarios)
- Tender (licitaciones: expediente, organismo, tipo contrato, plazos, CPV)

- JudicialNotice (concursos de acreedores, embargos)

### Usuarios y negocio:

- User (autenticación, plan, límites mensuales)
- Watchlist (empresas monitorizadas, notas, alertas)
- Alert (notificaciones de actividad)
- ExportLog (auditoría de exportaciones)

## 7.5 Equipo por fase

FASE	EQUIPO	HEADCOUNT
Lanzamiento (Año 1)	CTO, 1 dev, 1 ventas, 1 CS	4-5
Aceleración (Año 2)	+2 devs, +2 ventas, +1 CS, +1 data, +1 marketing	12-14
Escala (Año 3)	+3 devs, +3 ventas, +2 CS, +1 producto, +1 ops	22-28

## 8. RIESGOS Y MITIGACIÓN

### 8.1 Riesgos principales

RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO	MITIGACIÓN
<b>Cambio en formato/acceso del BORME</b> — el BOE modifica la estructura de PDFs o restringe scraping	Media	Alto	Mantener parser flexible, monitorizar cambios, contribuir a iniciativas de datos abiertos
<b>Competidor enterprise baja al segmento</b> — Axesor lanza plan PYME a 50€	Media	Alto	Diferenciación por IA + comunicaciones (Axesor no tiene), velocidad de iteración
<b>Coste variable de APIs de IA</b> — transcripción y NLP se encarecen con volumen	Media	Medio	Migrar a modelos open source (Whisper local, modelos propios), negociar volumen
<b>Churn alto</b> — clientes que no encuentran valor rápido	Alta	Alto	Onboarding personalizado, datos BORME como "gancho rápido", health score proactivo
<b>Calidad de datos de registros</b> — datos incompletos, CIF no encontrados	Alta	Medio	Pipeline de enriquecimiento multi-fuente, validación manual de muestras, feedback de usuarios
<b>Baja adopción del motor de comunicaciones</b> — usuarios solo usan datos BORME, no IA	Media	Medio	Upselling gradual, mostrar oportunidades perdidas sin IA, demo comparativa
<b>Regulación más restrictiva en scraping</b> — restricciones en acceso a datos públicos	Baja	Alto	Los datos BORME son públicos por ley; mantener cumplimiento legal, contribuir a open data



RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO	MITIGACIÓN
Cash flow negativo prolongado	Media	Alto	Control estricto de burn, modelo freemium reduce CAC, bootstrapping first

## 8.2 Plan de contingencia

ESCENARIO	ACCIÓN
BORME cambia formato	Adaptar parser en <48h (equipo alerta), cache de últimos datos válidos
Churn supera 7% mensual	Pausar adquisición, entrevistas con churned users, iterar producto
No se alcanzan 100 clientes en 6 meses	Pivotar a un solo sector vertical (inmobiliarias + BORME)
Competidor copia la combinación IA + registros	Velocidad de ejecución, lock-in por datos históricos, comunidad de usuarios
Sin financiación externa	Crecer orgánicamente con freemium como motor, priorizar rentabilidad

## ANEXO: DATOS BORME COMO VENTAJA COMPETITIVA

### Volumen de datos disponible

DATO	VOLUMEN DIARIO	VOLUMEN ANUAL
Empresas procesadas	~2.200	~550.000
Actos mercantiles	~3.800	~950.000
Cambios en cargos	~1.400	~350.000
PDFs procesados	~29 (por día hábil)	~7.250

### Señales comerciales extraíbles del BORME

SEÑAL	USO COMERCIAL
Nueva constitución	Empresa recién creada → necesita servicios (asesoría, seguros, banca, software)
Ampliación de capital	Empresa en crecimiento → puede invertir en herramientas
Cambio de administradores	Nuevo decisor → oportunidad de contacto
Cambio de objeto social	Nuevo sector → nuevas necesidades
Apertura de sucursal	Expansión → necesita proveedores locales
Concurso de acreedores	Empresa en dificultades → oportunidad para competidores de sus clientes
Disolución	Sus clientes necesitan nuevo proveedor

## ANEXO: COMPARATIVA COSTE DE PROSPECCIÓN

### Escenario: Equipo de 3 comerciales

MÉTODO	COSTE MENSUAL	OPORTUNIDADES	CONVERSIÓN	VENTAS/MES	COSTE/VENTA
SDR dedicado	€2.500	25	15%	3,8	€658
Llamadas en frío	€800	10	5%	0,5	€1.600
Base datos + manual	€300	8	8%	0,6	€500
<b>FENIX Prospect Pro</b>	<b>€99</b>	<b>35</b>	<b>20%</b>	<b>7</b>	<b>€14</b>

**El coste por venta con FENIX Prospect es 35-100x menor que con métodos tradicionales.**

*Documento generado el 17 de febrero de 2026. Datos basados en información del producto, registros públicos y estimaciones de mercado. Las proyecciones financieras son estimaciones sujetas a variaciones según condiciones de mercado.*