PLANITOR

Plan de Viabilidad Completo

Pilates Reformer Boutique Zaragoza

Informe de viabilidad basado en datos públicos y estimaciones

Sector: Fitness y bienestar (pilates reformer boutique)

Ubicación: Zaragoza

Inversión: 106.000 €

Fecha: 8 de noviembre de 2026

Calidad del análisis: 8.2/10

Índice

1. Resumen Ejecutivo

2. Negocio

3. Mercado

4. Modelo de Negocio

5. Plan Financiero

6. Unit Economics de Suscripción

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

15. Fuentes de Datos Consultadas

16. Si fuera mi dinero

17. Siguiente Paso Recomendado

18. Resumen para inversores

19. Entregables incluidos

20. Convocatorias Recomendadas

21. Disclaimer

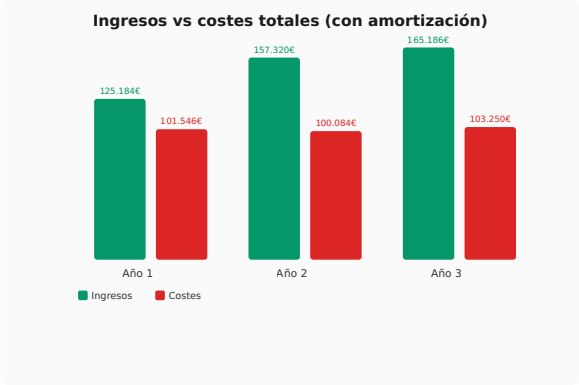
Conclusión ejecutiva

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

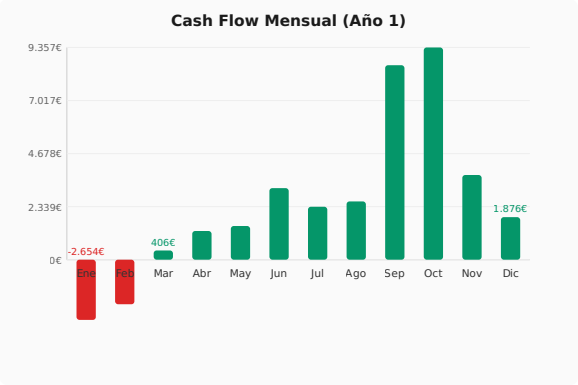
Conclusión pendiente de validación

INVERSIÓN	FACTURACIÓN AÑO 1	RESULTADO AÑO 1	PAYBACK
106.000 €	**125.184 €**	**30.138 €**	**2 años 3 meses**
Inversión inicial estimada	con rampa	base	plazo recuperación

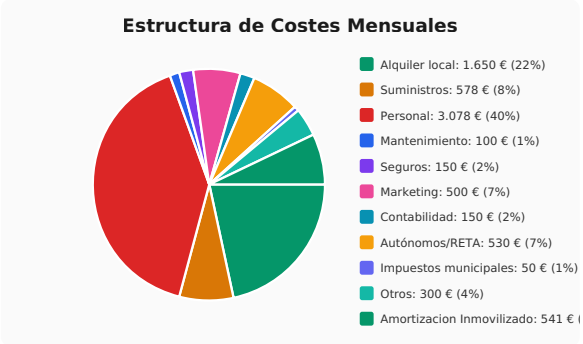
Visualización de datos clave



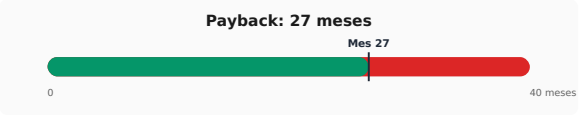
Ingresos frente a costes: lectura rápida de sostenibilidad del modelo.



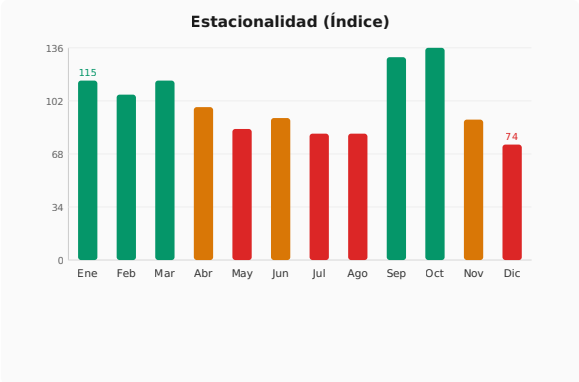
Cashflow mensual año 1: muestra la rampa de captación y tensión de caja.



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.

competidores.svg

Competencia identificada: presión competitiva local o sectorial.

Fecha: 08/11/2026 | **Ubicación: Zaragoza** | **Sector:** Fitness y bienestar (pilates reformer boutique)

> 🟡 **Datos parcialmente estimados — completar antes de invertir**
> Parte de los datos de este análisis son **estimaciones basadas en benchmarks sectoriales**. Los datos marcados como 📊 (estimado) y ⚠️ (supuesto) requieren validación con fuentes reales antes de tomar decisiones de inversión. Antes de comprometer capital, valida con **presupuestos reales de local, equipamiento, proveedores y licencias**.

> **Fecha de generación · 08/11/2026**

1. Resumen Ejecutivo

Pilates Reformer Boutique Zaragoza — clases dirigidas de pilates en Zaragoza.

Métrica	Valor
Inversión total	**106.000 €**
Break-even	146 socios/mes
Payback estimado	2 años 3 meses
Beneficio año 1 (base)	📈 30.138 €
Facturación estable (año 2+)	157.320 €

Diagnóstico: Con una inversión de **106.000 € Pilates Reformer Boutique Zaragoza** genera un beneficio bruto de **30.138 €** en el primer año (facturación 125.184 €). El cashflow muestra **2 meses en pérdidas** seguidos de **10 meses positivos**, lo que refleja la rampa de captación de clientes. El break-even está en **146 socios/mes** — requiere tráfico alto o ticket elevado.

Recomendación: La inversión se recupera en **2 años 3 meses**. En régimen estable, incluso el escenario pesimista (1.812 €/año) es rentable.

2. Negocio

2.1 Concepto

Clases dirigidas de pilates reformer en grupos reducidos sobre 12 reformers, en sesiones de 50 minutos de lunes a sábado de 7:00 a 21:30, dentro de un estudio boutique de 180 m² en Romareda-Gran Vía, con membresía mensual por suscripción (bono de 2 días/semana y cuota ilimitada) y capacidad para 260 socios activos.

2.2 Propuesta de valor

Propuesta de valor: Clases dirigidas de pilates reformer en grupos reducidos sobre 12 reformers

2.3 Público objetivo

• Pendiente de definir — validar con investigación de mercado

2.4 Modelo de negocio

Tipo: Suscripción

Suscripción mensual: los socios pagan cuota fija (bono 2 días/semana 57 € o ilimitado 57 €, cuota media ponderada 57 €/mes); ingresos = socios activos × cuota mensual, con capacidad máxima de 260 miembros.

3. Mercado

3.1 Datos del mercado local

Dato	Valor	Fuente	Estado
Población municipio	681.430 hab	INE	✅
Renta neta hogar	39.345 €/año	INE	✅
Alquiler local	8,8 €/m²/mes	2 fuentes inmobiliarias	✅
Población provincia	999.913 hab	INE	✅
Renta neta persona	16.272 €/año	INE	✅

> 💡 **Diagnóstico del mercado:** Con 681.430 habitantes y rentas medias de 39.345 €/hogar, la ciudad tiene una base de mercado sólida.

3.2 Estacionalidad

Periodo	Meses	Estado
Temporada alta	Enero, Septiembre, Octubre	Estimación basada en el patrón estacional estándar del sector fitness y bienestar en España, aplicado al nicho de estudio Pilates reformer boutique en Zaragoza (sin fuente primaria verificada).
Temporada baja	Julio, Agosto, Diciembre	Estimación basada en el patrón estacional estándar del sector fitness y bienestar en España, aplicado al nicho de estudio Pilates reformer boutique en Zaragoza (sin fuente primaria verificada).

Picos de alta en enero (propósitos de año nuevo) y septiembre-octubre (vuelta a la rutina tras el verano); bajos en julio-agosto (vacaciones estivales y calor intenso de Zaragoza, con desplazamiento de clientes fuera de la ciudad) y diciembre (fiestas navideñas y cierre de actividades regulares). El pico preestival de mayo-junio (preparación del verano) actúa como temporada media-alta.

3.3 Mercado direccionable

Capa	Valor	Método
TAM	23.304.906 €	📊 Estimación conservadora basada en población y ticket medio
SAM	2.330.491 €	Mercado servible — subset alcanzable
SOM	233.049 €	Cuota realista año 1-3

> La cuota realista (SOM ≈ 233.049 €) 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
Play Yoga	5 ⭐	41	Centro de yoga	Casco Antiguo
Ashtanga Yoga Zaragoza	5 ⭐	103	Centro de yoga	Casco Antiguo
Ocho Sentidos	4.8 ⭐	54	Centro de yoga	Casco Antiguo
Body Mind Center	4.9 ⭐	55	Centro de pilates	Casco Antiguo
Fisioterapia Eva Tello Cadarso	4.9 ⭐	119	Centro de pilates	Casco Antiguo
Hipopresivos Aragón	5 ⭐	38	Centro de salud y bienestar	Casco Antiguo
Lorena Durán	5 ⭐	22	Centro de salud y bienestar	Casco Antiguo
EWE Pilates	5 ⭐	10	Centro de pilates	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: 16 jugadores boutique/privados + 7 complementarios. Mercado fragmentado; la diferenciación clara de propuesta será clave para no competir solo por precio.

Mercado exigente: La valoración media es **4.9/5** — 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 (57 €) está en línea con otras opciones boutique — la decisión del cliente dependerá de diferenciación, no de precio.

Posicionamiento vs competencia: Frente a Play Yoga, Ashtanga Yoga Zaragoza y Ocho Sentidos, la cuota de 57 € se debe defender con una propuesta clara — atención reducida (1:8) y método reformer frente a clases masivas. Validar precios reales de estos competidores antes de fijar la oferta definitiva.

Riesgo de entrada: Mercado saturado (23 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 146 clientes/mes para cubrir costes.

4. Modelo de Negocio

4.1 Estructura de costes mensuales

Concepto	Importe/mes
Alquiler local	1.650 €
Suministros	578 €
Personal	3.078 €
Mantenimiento	100 €
Seguros	150 €
Marketing	500 €
Contabilidad	150 €
Autónomos/RETA	530 €
Impuestos municipales	50 €
Otros	300 €
Amortización de inmovilizado	541,7 €
Costes fijos operativos mensuales (sin amortización)	**7.086 €**
Total Fijos Mes (incl. amortización contable)	**7.628 €**
Total Fijos Año (incl. amortización contable)	**91.532 €**

> **Reconciliación de costes fijos:** operativos (sin amortización) 7.086 €/mes + amortización contable 541,7 €/mes = contables 7.627,7 €/mes.

4.2 Modelo de ingresos

Parámetro	Valor
Cuota Mensual	57 €
Socios/miembros	230.0 socios

5. Plan Financiero

5.1 Inversión inicial — 106.000 €

Partida	Importe	Nota
Obra Civil Y Acondicionamiento Local	30.000 €	—
Equipamiento Reformers Y Accesorios	31.000 €	—
Mobiliario Tecnologia Y Sistema Gestion	4.000 €	—
Fianza Alquiler 2 Meses	3.300 €	—
Licencia Apertura Municipal Zaragoza	600 €	—
Seguro Responsabilidad Civil Primer Anio	600 €	—
Adecuacion Rgpd	500 €	—
Marketing Lanzamiento	3.000 €	—
Gestoria Constitucion Y Notaria	1.000 €	—
Capital Circulante Arranque	21.000 €	—
Imprevistos	7.600 €	Reserva 8%
Ajuste Total Autoridad Inversion	3.400 €	Ajuste al total acreditado por la autoridad de inversión (needs/uses hull) para que el desglose sume exactamente el total (#478)
Total	**106.000 €**	—

Amortización del inmovilizado (depreciación lineal según PGC)

Partida	Base	Vida útil	Cuota anual
Inmovilizado material	31.000 €	10 años	3.100 €
Inmovilizado material	4.000 €	10 años	400 €
Inmovilizado material	30.000 €	10 años	3.000 €
Total amortización	65.000 €	—	**6.500 €**

> 💡 La cuota de amortización (6.500 €/año = 541,7 €/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	106.000 €
Facturación año 1	125.184 €
Resultado operativo/caja año 1 (antes de amortización contable)	30.138 €
Payback con rampa año 1	2 años 3 meses
Meses positivos / negativos	10 / 2
Resultado año 1	📈 Beneficio — esperado en fase de arranque

> **Reconciliación Y1:** resultado operativo/caja 30.138 € − amortización contable 6.500 € = resultado contable 23.638 €.

> Año 1 con captación progresiva: 2 meses en pérdida, 10 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+)	1 año 7 meses	Recuperación si el negocio ya opera a volumen consolidado
Con rampa año 1	2 años 3 meses	Recuperación incluyendo arranque, pérdidas iniciales y captación progresiva
Escenario optimista	1 año 0 meses	Potencial si se alcanzan supuestos mejorados

> Lectura: la rampa inicial alarga el retorno en **7 meses** frente al régimen estable. No son cifras contradictorias: miden momentos distintos del negocio.

5.4 Break-even

Punto de equilibrio: 146 socios/mes

Concepto	Valor
Socios/mes necesarios	146

> Método canónico: costes fijos mensuales (7.628 €) ÷ margen unitario (52,44 €) = 146 socios/mes

> Necesitas **146 socios** para cubrir costes; proyectas **230** (84 socios de margen sobre el BE).

5.5 Cashflow mensual año 1

Mes	Ingresos	C. variables	C. fijos op. (excl. amort.)	Resultado	Factor est.
Enero	4.817 €	385 €	7.086 €	-2.654 €	×1.141
Febrero	5.567 €	445 €	7.086 €	-1.964 €	×1.051
Marzo	8.143 €	651 €	7.086 €	406 €	×1.146
Abril	9.077 €	726 €	7.086 €	1.265 €	×0.978
Mayo	9.316 €	745 €	7.086 €	1.485 €	×0.84
Junio	11.132 €	891 €	7.086 €	3.155 €	×0.915
Julio	10.239 €	819 €	7.086 €	2.334 €	×0.806
Agosto	10.495 €	840 €	7.086 €	2.569 €	×0.811
Septiembre	17.023 €	1.362 €	7.086 €	8.575 €	×1.305
Octubre	17.873 €	1.430 €	7.086 €	9.357 €	×1.366
Noviembre	11.761 €	941 €	7.086 €	3.734 €	×0.898
Diciembre	9.741 €	779 €	7.086 €	1.876 €	×0.743
TOTAL	**125.184 €**	**10.014 €**	**85.032 €**	**30.138 €**	—

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)	94.392 €	1.812 €	1.9%
Pesimista combinado (-50% socios, costes +10%)	78.660 €	-21.168 €	-26.9%
Base	157.320 €	**63.736 €**	40.5%
Optimista	204.516 €	103.128 €	50.4%

> **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	23.638 €	5.910 €	6.360 €[1]	17.728 €
2	57.236 €	14.309 €	—	42.927 €
3	61.936 €	15.484 €	—	46.452 €

[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?
Socios activos	230 socios	31.464 €	78.660 €	**Sí**
Ticket medio	57 €	31.464 €	78.660 €	No
Costes fijos	7.086 €	17.006 €	42.516 €	No
Coste Variable %	8.0%	2.517 €	6.293 €	No

> **Qué cambia la conclusión**: Si los socios bajan un 50%, la facturación cae 78.660 €/año. Para cubrir costes se necesitan 146 socios/mes.

5.9 Fiscalidad

Concepto	Detalle
Régimen fiscal	Impuesto sobre Sociedades (Sociedad Limitada)
Régimen IVA	General (21%)
Seguridad Social del administrador mensual	530 €
Seguridad Social del administrador anual	6.360 €
IVA repercutido anual	26.289 €
IVA soportado deducible	13.972 €
IVA liquidación trimestral	3.079 €
IVA resultado	a_pagar
Impuesto sobre Sociedades — base imponible	23.638 €
Impuesto sobre Sociedades — cuota estimada	5.910 €
Impuesto sobre Sociedades — tipo	25%
Resultado operativo antes del Impuesto sobre Sociedades	23.638 €
Impuesto sobre Sociedades estimado	5.910 €
Resultado neto tras Impuesto sobre Sociedades	**17.728 €**
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	51.9%

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 125.184 € y gastos 101.546 €. IVA a liquidar trimestralmente.

5.10 Comparativa forma jurídica: Autónomo RETA vs Sociedad Limitada

	Autónomo RETA	Sociedad Limitada
Coste fiscal anual	0 €	10.110 €
Beneficio neto (tras impuestos)	17.728 €	—
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 (106.000 €), valora SL por responsabilidad limitada.
>
> Estimación orientativa. Consultar asesor fiscal para decisión final.

6. Unit Economics de Suscripción

Para un modelo de suscripción, la viabilidad depende más de la **retención** y del **coste de adquisición** que del ticket inicial. Estas métricas son 📊 **proyecciones basadas en benchmarks sectoriales**: deben validarse con datos reales de operación antes de decidir.

Métrica	Valor	Lectura
Churn mensual (dato del cliente)	5.0%	dato del cliente
LTV por miembro	1.049 €	Ingreso bruto esperado por miembro antes de irse
CAC estimado (📊)	43,5 €	estimación: marketing 500 €/mes ÷ 11.5 altas/mes (reposición de bajas)
Ratio LTV/CAC	24.1	
Payback CAC	0.8 meses	Tiempo para recuperar la adquisición de un miembro

> ✅ Un LTV/CAC ≥ 3 es la señal de salud típica en suscripción. La palanca principal de mejora sigue siendo **reducir el churn**: bajarlo del 5.0% a la mitad duplica el LTV.

> churn procede del supuesto aprobado en BRIEF; contrastar con datos reales de operación.

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 contable (+IPC/amortización)	Año 3 estable (+IPC)
Ingresos	125.184 €	157.320 €	165.186 €
Costes fijos contables (incluyen amortización)	91.532 €	87.498 €	90.035 €
Amortización contable (incluida en fijos)	6.500 €	6.500 €	6.500 €
Costes variables	10.014 €	12.586 €	13.215 €
Total costes contables (= fijos + variables)	101.546 €	100.084 €	103.250 €
Resultado contable	23.638 €	57.236 €	61.936 €
Impuesto sobre Sociedades estimado	-5.910 €	-14.309 €	-15.484 €
Resultado después del Impuesto sobre Sociedades (estimado)	17.728 €	42.927 €	46.452 €

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

Reconciliación Y1: resultado operativo/caja 30.138 € − amortización contable 6.500 € = resultado contable 23.638 €.

Reconciliación de costes fijos: operativos (sin amortización) 7.086 €/mes + amortización contable 541,7 €/mes = contables 7.628 €/mes.

Resultado contable Año 2 (+IPC/amortización): 42.927 €.

Resultado operativo régimen estable: 63.736 €.

📝 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:

8. Estrategia

8.1 DAFO

Fortalezas:

- Modelo de ingresos recurrentes por membresía — la facturación es predecible una vez consolidada la base de socios
- Margen bruto alto (92%) — cada cliente adicional genera un margen de contribución elevado
- El escenario estable es rentable (63.736 €/año) — el modelo funciona una vez superada la fase de captación
- Escenario base positivo (30.138 €/año)
- estudio boutique de pilates en Zaragoza — mercado local con demanda

Debilidades:

- Entrar en mercado con 23 competidores ya posicionados
- Equipo reducido — dependencia del fundador

Oportunidades:

- Break-even alcanzable: 146 socios/mes

Amenazas:

- Alta competencia (23 competidores: Play Yoga, Ashtanga Yoga Zaragoza, Ocho Sentidos) — diferenciación crítica

8.2 Diferenciación competitiva

8.3 Canales y marketing

Estrategia de precios: Precio medio 57 € — 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**: estudio boutique de pilates en Zaragoza pensado para Socios que valoran proximidad y calidad
- **Lead magnet**: Guía gratuita: "Cómo elegir el mejor estudio boutique de pilates en Zaragoza — 7 criterios que nadie te cuenta"
- **Oferta de lanzamiento**: Socios de lanzamiento: 46 €/mes los 3 primeros meses (11 € descuento) + semana de prueba gratuita

Unit economics:

Métrica	Valor
Cpl estimado	10,71 €
Cpa estimado	71,40 €
CPC medio	0.70 €
Ticket medio	57 €
Payback cac	1,4 meses
Conversion lead cliente	15%
Sector benchmark	Gimnasio / Fitness / Deporte

> 📊 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 estudio boutique de pilates en Zaragoza — 7 criterios que nadie te cuenta"
Nurturing	Email 3-vídeo + retargeting Meta 7 días
Oferta	Socios de lanzamiento: 46 €/mes los 3 primeros meses (11 € descuento) + semana de prueba gratuita
Conversión	Objetivo: 15 socios/mes en primeros 90 días

Canales por prioridad:

#	Canal	Coste	Por qué
1	Instagram	225 €/mes	Meta/IG para motivación + comunidad. Google para 'gimnasio cerca de mí'. Oferta de prueba gratuita funciona.
2	Google Search	125 €/mes	Meta/IG para motivación + comunidad. Google para 'gimnasio cerca de mí'. Oferta de prueba gratuita funciona.
3	TikTok	100 €/mes	Meta/IG para motivación + comunidad. Google para 'gimnasio cerca de mí'. Oferta de prueba gratuita funciona.
4	Google Maps	50 €/mes	Meta/IG para motivación + comunidad. Google para 'gimnasio cerca de mí'. Oferta de prueba gratuita funciona.

Acciones concretas por canal:

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%

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

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

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
• **Alianzas estratégicas (host-beneficiary)**: fisioterapeutas, clínicas de estética, tiendas de deporte, cafeterías de comida sana = intercambio de clientes sin coste publicitario

Acciones semanales (primer mes):

Semana 1 — Puesta en marcha de canales prioritarios:

• [Instagram] 3 publicaciones/semana (1 producto/servicio, 1 behind-the-scenes, 1 social proof)
• [Google Search] Campaña Search con 10-15 keywords long-tail (no genéricas: combiná sector + ciudad + un matiz local del caso)

Semana 2 — Activacion y captacion inicial:

• [Instagram] Stories diarias con encuestas/cuestiones para engagement
• [Instagram] Collaborations con 2 micro-influencers locales (10-50k seguidores)/mes

Semana 3 — Optimizacion con datos reales:

• [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 4 — Escalar lo que funciona:

• [TikTok] 1 tendencia/hashtag del sector por semana adaptado al negocio
• [TikTok] Responder comentarios en <2h las primeras 48h de cada video

Presupuesto total año 1: 6.000 €

Distribución trimestral:

• **Q1_lanzamiento**: 2.100 €
• **Q2_optimización**: 1.500 €
• **Q3_retención**: 1.200 €
• **Q4_refuerzo**: 1.200 €
• **Keywords principales**: pilates Zaragoza, pilates yoga Zaragoza

Escalera de valor (ascension ladder):

Nivel	Oferta	Objetivo
Gratis	Guía gratuita: "Cómo elegir el mejor estudio boutique de pilates en Zaragoza — 7 criterios que nadie te cuenta"	Captar contacto
Tripwire	Semana de prueba gratuita → prueba el servicio antes de comprometerte	Primera transacción
Core	57 €/mes — cuota estándar	Ingreso principal
Premium	86 €/mes — sesiones premium / pack intensivo	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 Zaragoza: perfiles específicos (deportistas, mayores, recuperación) no atendidos por oferta generalista
- Franjas horarias de menor demanda con tarifa reducida — optimiza capacidad

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 preventa: conseguir compromisos equivalentes al 30-40% del break-even antes de escalar.	Break-even estimado: 146 socios/mes; ticket medio usado: 57 €.	500 €/mes durante 6-8 semanas	51 socios 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 23 competidores; referencias principales: Play Yoga, Ashtanga Yoga Zaragoza, Ocho Sentidos.	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: 91.980; CPC medio: 0.7 €.	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	Diseñar oferta de retención desde el día 1: permanencia mínima, comunidad y seguimiento individual.	Los modelos de suscripción fallan más por churn que por captación inicial; el ingreso recurrente depende de permanencia.	100-400 €/mes en CRM, automatizaciones simples y eventos de comunidad	Churn mensual, asistencia semanal, renovaciones y referidos por socio	No escalar ads si el churn supera el 8-10% mensual en los primeros 90 días.

9. Compliance y Legal

9.1 Forma Jurídica Recomendada

Recomendación: Sociedad Limitada (SL)

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

Checklist de constitución SL:

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

9.2 Fiscalidad Estratégica

Régimen fiscal: IS régimen general (25%)

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

Incentivos fiscales evaluados:

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

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

9.3 Requisitos Legales

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

9.4 Protección de Datos (RGPD)

Alcance: medio

Coste estimado anual: 300–800 €

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

9.5 Revisión de Claims de Marketing

Claim	Clasificación	Acción requerida
Clases dirigidas de pilates reformer en grupos reducidos sobre 12 reformers	✅ CONFORME	—
Pilates Reformer Boutique Zaragoza: Clases dirigidas de pilates reformer en grupos reducidos sobre 12 reformers.	✅ CONFORME	—
Atención 1:8 (reformer) frente a clases masivas de cadenas	✅ CONFORME	—
Método y equipamiento reformer como propuesta terapéutica, no solo fitness	✅ CONFORME	—
Hipótesis a validar contra la matriz competitiva y reseñas de competidores	✅ CONFORME	—
estudio boutique de pilates en Zaragoza pensado para Socios que valoran proximidad y calidad	✅ CONFORME	—

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

10. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

Dato	Origen	Estado	Impacto en conclusión	Requiere validación
Población 681.430	INE	✅	Bajo — población no cambia significativamente	No
Inversión total 106.000 €	Estimación propia	📊	Alto — define la necesidad de financiación	Sí
Costes fijos 7.628 €/mes	Cálculo propio	📊	Alto — define el break-even	Sí
Coste variable 8.0%	Benchmark sectorial	📊	Medio — afecta margen	No
Competidores detectados: 7	Búsqueda web, directorios y Google Maps	⚠️	Alto — define la presión competitiva	Sí

11. Resultado del Análisis

Métrica	Valor
Calidad del análisis	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	146 socios/mes
Payback	2 años 3 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.

12. Tu Plan vs Media del Sector

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

Métrica	Tu plan	Rango sectorial	Lectura
Costes variables	8%	5–15%	✅ En rango
Margen bruto	92%	85–95%	✅ En rango

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

13. Qué Podría Cambiar la Conclusión

> Si los socios bajan un 50%, la facturación cae 78.660 €/año. Para cubrir costes se necesitan 146 socios/mes.

1. **el número de socios** — ±69 socios = ±47.196 €/año 🔴
2. **Escenario pesimista combinado negativo** (-21.168 €/año) — -50% ingresos +10% costes = pérdidas
3. ⚠️ Ocupación estimada mediante benchmark sectorial: 70%. Validar con demanda local antes de invertir.

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

14. 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.

14.1 Mortalidad elevada en el sector

- **Causa probable:** 46.4% de los negocios de servicios 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.

14.2 Recuperación de la inversión prolongada

- **Causa probable:** El retorno de la inversión tarda 27 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.

14.3 Entrar en mercado con 23 competidores ya posicionados

- **Causa probable:** Debilidad del DAFO: Entrar en mercado con 23 competidores ya posicionados
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

14.4 Marca nueva sin reconocimiento — requiere inversión en marketing

- **Causa probable:** Debilidad del DAFO: Marca nueva sin reconocimiento — requiere inversión en marketing
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

14.5 Equipo reducido — dependencia del fundador

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

14.6 Alta competencia (23 competidores: Play Yoga, Ashtanga Yoga Zaragoza, Ocho Sentidos) — dif.

- **Causa probable:** Amenaza del DAFO: Alta competencia (23 competidores: Play Yoga, Ashtanga Yoga Zaragoza, Ocho Sentidos) — diferenciación crítica
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

14.7 Inflación y subida de costes — presión en márgenes

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

14.8 Cambio en hábitos de consumo post-pandemia

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

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

15. Fuentes de Datos Consultadas

Fuente	Datos	URL
INE Padrón	Población 681.430 hab	ine.es
Inmobiliarias	2 fuentes alquiler	idealista, fotocasa
INE ECV	Renta hogar 39.345 €/año	ine.es
Google Trends × anclaje GROUND-TRUTH (patrón local)	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

16. Si fuera mi dinero

Esta es la parte donde dejamos las fórmulas y hablamos claro. Si yo tuviera que decidir si meter 106.000 € en **Pilates Reformer Boutique Zaragoza** hoy, esto es lo que haría:

🟢 **Avanzaría.** Los números cierran: el escenario estable genera 63.736 €/año con 157.320 € de facturación, y el equilibrio (146 socios) 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 **el número de socios**. 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.

17. 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.

18. Resumen para inversores

Vista rápida para evaluar la oportunidad de inversión en **Pilates Reformer Boutique Zaragoza**:

Métrica	Valor
Break-even	146 socios/mes (capacidad 230.0)
Inversión	106.000 €
Facturación año estable	157.320 €
Beneficio año estable	63.736 €
ROI año estable	60,1%
Payback real (con rampa)	2 años 3 meses
Veredicto	🟢 Viable — payback en 2 años 3 meses

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

19. 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

Convocatorias Recomendadas

> ⚠️ Se recomienda verificar la convocatoria actual en el portal de la administración correspondiente antes de presentar la solicitud.

20. 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: 08/11/2026 | planitor.es