



Diagnóstico Express de Viabilidad

# Centro de Pilates Salamanca

Informe de viabilidad basado en datos públicos y estimaciones

---

**Sector:** Bienestar y actividad física

**Ubicación:** Salamanca

**Inversión:** 36,071 €

**Fecha:** 1 de julio de 2026

**Calidad del análisis:** 9.0/10

# Índice

**1.** Semáforo de Viabilidad

---

**2.** Resumen Ejecutivo

---

**3.** Mercado Local

---

**4.** Competencia

---

**5.** Modelo de Negocio

---

**6.** Plan Financiero

---

**7.** Datos Utilizados y Nivel de Certeza

---

**8.** Resultado del Análisis

---

**9.** Tu Plan vs Media del Sector

---

**10.** Qué Podría Cambiar la Conclusión

---

**11.** Siguiendo Paso Recomendado

---

**12.** Fuentes de Datos Consultadas

---

**13.** Disclaimer

---

Conclusión ejecutiva

Lectura rápida de viabilidad: decisión, principales riesgos y datos que conviene validar antes de invertir más tiempo o dinero.

Conclusión pendiente de validación

INVERSIÓN

36.071 €

Inversión inicial estimada

FACTURACIÓN AÑO 1

49.033 €

con rampa

RESULTADO AÑO 1

-5.888 €

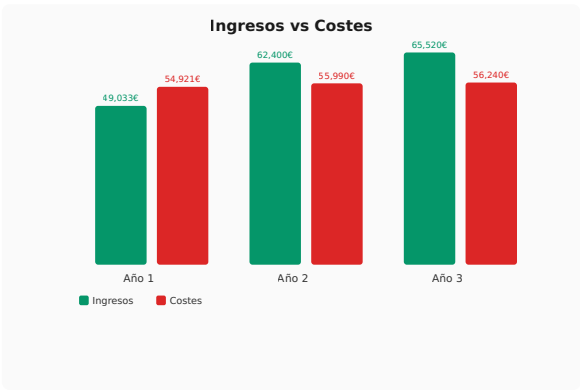
base

PAYBACK

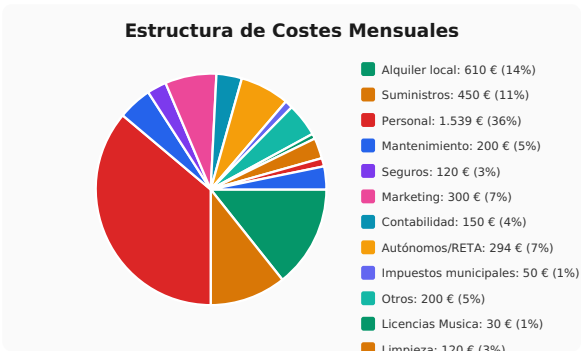
89 meses

plazo recuperación

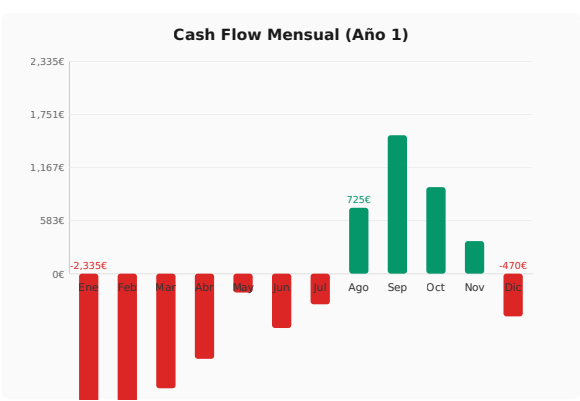
## Visualización de datos clave



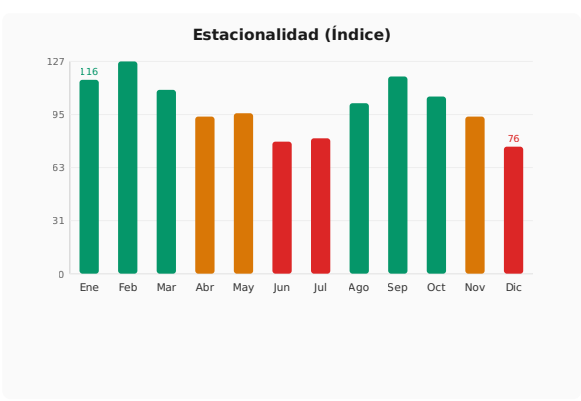
Ingresos frente a costes: lectura rápida de sostenibilidad del modelo.



Estructura de costes: partidas que más condicionan la viabilidad.



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



Estacionalidad: meses fuertes y débiles según índices disponibles.

**Fecha:** 01/07/2026 | **Ubicación:** Salamanca | **Sector:** Estudio boutique de pilates reformer en Salamanca centro

## 1. Semáforo de Viabilidad

 **Riesgo moderado** — requiere capital de trabajo

 **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** · 01/07/2026

## 2. Resumen Ejecutivo

**Centro de Pilates Salamanca** — estudio boutique de pilates en Salamanca.

| Métrica                      | Valor                                                                                         |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Inversión total              | <b>36.071 €</b>                                                                               |
| Break-even                   | 71 socios/mes                                                                                 |
| Payback estimado             | 7 años 5 meses                                                                                |
| Beneficio año 1 (base)       |  -5.888 € |
| Facturación estable (año 2+) | 62.400 €                                                                                      |

**Diagnóstico:** Con una inversión de **36.071 €** el primer año cierra con pérdidas de **5.888 €** (facturación 49.033 €). Aunque es habitual tener pérdidas al arrancar, el escenario base estable proyecta un resultado positivo de 6.410 €/año. El cashflow muestra **8 meses en pérdidas** seguidos de **4 meses positivos**, lo que refleja la rampa de captación de clientes. El break-even está en **71 socios/mes** — alcanzable con buena ubicación y marketing.

**Recomendación:** La inversión se recupera en **7 años 5 meses** — un plazo largo que aumenta el riesgo del proyecto.  El escenario pesimista genera pérdidas. El negocio depende de mantener los volúmenes del escenario base.

### 3. Mercado Local

| Dato                | Valor         | Fuente                       |
|---------------------|---------------|------------------------------|
| Población municipio | 144.866 hab   | INE                          |
| Población provincia | 327.552 hab   | INE                          |
| Renta neta hogar    | 29.675 €/año  | INE                          |
| Renta neta persona  | 13.610 €/año  | INE                          |
| Alquiler local      | 11,5 €/m²/mes | Benchmark inmobiliario local |

 **Diagnóstico del mercado:** Rentas medias de 29.675 €/hogar — suficientes para el ticket objetivo del negocio. La Ciudad de 144.866 habitantes — base de mercado amplia.

### 4. Competencia

| Competidor               | URL                                                                                                                 | Tipo                                                                |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Spazio Pilates Salamanca | <a href="https://www.spaziopilates.es/">https://www.spaziopilates.es/</a>                                           | Estudio boutique pilates máquinas (reformer, torre-cadillac, silla) |
| Go Pilates               | <a href="https://gopilates.es/">https://gopilates.es/</a>                                                           | Estudio pilates con máquinas (reformer, torre, mat, TRX)            |
| Olimpo Pilates           | <a href="https://olimpopilates.es/">https://olimpopilates.es/</a>                                                   | Pilates terapéutico con máquinas (2 centros)                        |
| Pilates Soledad Rivero   | <a href="https://pilatessoledadrivero.com/pilates-reformer/">https://pilatessoledadrivero.com/pilates-reformer/</a> | Estudio pilates reformer + escuela de danza                         |
| Studio Pilates J&R       | <a href="https://www.instagram.com/studiopilatesjyr/">https://www.instagram.com/studiopilatesjyr/</a>               | Estudio pilates reformer + aéreo                                    |
| 785 Studio Pilates       | <a href="https://www.785studiopilates.es/">https://www.785studiopilates.es/</a>                                     | Estudio pilates                                                     |
| FisioMove Salamanca      | <a href="https://www.fisiomovesalamanca.com/tarifas">https://www.fisiomovesalamanca.com/tarifas</a>                 | Fisioterapia + pilates terapéutico (grupos máx. 6 personas)         |

7 competidores identificados.

## 5. Modelo de Negocio

### 5.1 Estructura de costes mensuales

| Concepto                       | Importe/mes     |
|--------------------------------|-----------------|
| Alquiler local                 | 610 €           |
| Suministros                    | 450 €           |
| Personal                       | 1.539 €         |
| Mantenimiento                  | 200 €           |
| Seguros                        | 120 €           |
| Marketing                      | 300 €           |
| Contabilidad                   | 150 €           |
| Autónomos/RETA                 | 294 €           |
| Impuestos municipales          | 50 €            |
| Otros                          | 200 €           |
| Licencias de música (SGAE/AIE) | 30 €            |
| Limpieza                       | 120 €           |
| Software de gestión            | 50 €            |
| Amortización de inmovilizado   | 136,8 €         |
| <b>Total Fijos Mes</b>         | <b>4.250 €</b>  |
| <b>Total Fijos Año</b>         | <b>50.998 €</b> |

### 5.2 Modelo de ingresos

| Parámetro       | Valor     |
|-----------------|-----------|
| Cuota Mensual   | 65€       |
| Socios/miembros | 80 socios |

### 5.3 Fit personal del negocio

¿Se adapta este negocio a tu estilo de vida? Tres dimensiones que suelen decidir si merece la pena, más allá del dinero.

| Dimensión            | Valoración | Detalle                                                                                                                                  |
|----------------------|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Delegabilidad</b> | ● Media    | Delegabilidad parcial: 1 persona suficiente, pero requiere presencia regular.                                                            |
| <b>Burocracia</b>    | ● Alta     | Burocracia pesada: Licencia de Actividad (comunicación previa o licencia según CCAA), 1-3 meses, 9 trámites, puede retrasar la apertura. |
| <b>Escalabilidad</b> | ● Alta     | Alta escalabilidad: añadir socios/miembros sin coste lineal, sublineal en personal.                                                      |

**Fit global:** ● Fit condicional (58,8/100)

• Licencia: Licencia de Actividad (comunicación previa o licencia según CCAA) · Plazo: 1-3 meses · Trámites: 9

• Coste estimado trámites: 200€ – 800€

• Escalado: Añadir socios/miembros sin coste lineal · Personal: sublineal

Fuentes: datos del proyecto, análisis financiero y requisitos regulatorios.

## 6. Plan Financiero

**Inversión total:** 36.071 €

### 6.1 Break-even

**Punto de equilibrio:** 71 socios/mes

| Concepto              | Valor |
|-----------------------|-------|
| Socios/mes necesarios | 71    |

Método: costes fijos mensuales (4.250€) ÷ margen por cliente (60,12€) = 71

Necesitas **71 socios** para cubrir costes; proyectas **80** (9 socios de margen sobre el BE).

### 6.2 Resumen Año 1

| Métrica                 | Valor                              |
|-------------------------|------------------------------------|
| Facturación año 1       | 49.033 €                           |
| Beneficio año 1 (bruto) | -5.888 €                           |
| Payback                 | 7 años 5 meses (escenario estable) |



## 6.3 Fiscalidad

| Concepto                            | Estimación                                      |
|-------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Régimen fiscal                      | Estimación directa simplificada (autónomo RETA) |
| Cuota autónomos/RETA                | 294 €/mes                                       |
| IRPF estimado año 1                 | 0 €                                             |
| IVA estimado a liquidar             | 616 €/trimestre                                 |
| Beneficio neto año 1 tras impuestos | -4.246 €                                        |

## 7. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

| Dato                        | Origen                                  | Estado | Impacto en conclusión                         | Requiere validación |
|-----------------------------|-----------------------------------------|--------|-----------------------------------------------|---------------------|
| Población<br>144.866        | INE                                     | ✓      | Bajo — población no cambia significativamente | No                  |
| Inversión total<br>36.071 € | Estimación propia                       | 📊      | Alto — define la necesidad de financiación    | Sí                  |
| Costes fijos<br>4.250 €/mes | Cálculo propio                          | 📊      | Alto — define el break-even                   | Sí                  |
| Coste variable<br>8%        | Benchmark sectorial                     | 📊      | Medio — afecta margen                         | No                  |
| Competidores detectados: 7  | Búsqueda web, directorios y Google Maps | ⚠️     | Alto — define la presión competitiva          | Sí                  |
| Estacionalidad (estimada)   | Google Trends                           | ✓      | Medio — afecta cashflow mensual               | No                  |

## 8. Resultado del Análisis

| Métrica              | Valor                                                                          |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| Calidad del análisis | Diagnóstico preliminar estructurado — validar datos críticos antes de invertir |
| Calidad de datos     | Media — datos públicos + estimaciones                                          |
| Veredicto            | avanzar con plan de tesorería                                                  |
| <b>Break-even</b>    | <b>71 socios/mes</b>                                                           |
| Payback              | 7 años 5 meses (escenario estable)                                             |

**Nota:** Este diagnóstico es un primer filtro de decisión. La calidad de datos indica cuántas cifras dependen de estimaciones vs. fuentes verificadas; conviene validar localmente precios, costes y demanda antes de invertir.

## 9. Tu Plan vs Media del Sector

Benchmarks de referencia: **Pilates Yoga** (datos sectoriales España)

| Métrica          | Tu plan | Rango sectorial | Lectura    |
|------------------|---------|-----------------|------------|
| Ticket medio     | 65 €    | 35-80 €         | ✓ En rango |
| Costes variables | 8%      | 5-15%           | ✓ En rango |
| Margen bruto     | 92%     | 85-95%          | ✓ En rango |
| Churn mensual    | 5%      | 3-7%            | ✓ En rango |

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

## 10. Qué Podría Cambiar la Conclusión

Si los socios bajan un 50%, la facturación cae 31.200 €/año. Para cubrir costes se necesitan 71 socios/mes.

1. **el número de socios** —  $\pm 24$  socios =  $\pm 18.720$  €/año 🚫
2. **Payback largo** (7 años 5 meses) — cualquier retraso en captación alarga significativamente el retorno
3. **Resultado operativo negativo** (-5.888 €/año) — el modelo no genera beneficio
4. **Escenario pesimista combinado negativo** (-22.294 €/año) — -50% ingresos +10% costes = pérdidas
5. ⚠ Ocupación estimada mediante benchmark sectorial: 70.0%. Validar con demanda local antes de invertir.
6. ⚠ Costes variables estimados mediante benchmark sectorial: 8%. Confirmar con proveedores reales.

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

## 11. Siguiente Paso Recomendado

**Avanzar con plan de tesorería.** El año 1 proyecta pérdidas (-5.888 €) por la fase de captación, pero el régimen estable (año 2+) es positivo (6.410 €/año). La viabilidad depende de alcanzar break-even antes de agotar el capital de trabajo.

### Acciones inmediatas:

1. Asegurar financiación suficiente para cubrir las pérdidas del año 1 ( 5.888 €).
2. Validar velocidad de captación con preventa antes de invertir.
3. Considerar el escenario optimizado para reducir el tiempo a break-even.

## 12. Fuentes de Datos Consultadas

| Fuente          | Datos                    | URL               |
|-----------------|--------------------------|-------------------|
| INE Padrón      | Población 144.866 hab    | ine.es            |
| INE ECV         | Renta hogar 29.675 €/año | ine.es            |
| Google Trends   | Estacionalidad mensual   | trends.google.com |
| Competencia (7) | 7 con URL                | Google Maps, web  |
| AEAT Fiscal     | RETA, IVA, IRPF          | aeat.es           |
| OpenBorme / INE | Supervivencia sector     | boe.es            |
| SEPE            | Paro registrado          | sepe.es           |

💡 Con un **Plan de Viabilidad Completo** obtienes el análisis de estrategia, plan de marketing y proyección a 3 años con escenarios detallados.

## 13. 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

