PLANITOR

Dossier de Solicitud de Subvención

Estudio Boutique Pilates Reformer Salamanca

Informe de viabilidad basado en datos públicos y estimaciones

Sector: fitness y bienestar boutique (pilates reformer)

Ubicación: Salamanca

Inversión: 87.516 €

Fecha: 12 de noviembre de 2026

Calidad del análisis: 4.7/10

🔴 Alto riesgo

Índice

1. Resumen Ejecutivo

2. Datos del Proyecto

3. Impacto Económico y Social

4. Presupuesto Subvencionable

5. Matriz de Encaje con Convocatoria

6. Líneas de Ayuda Identificadas

7. Plan Financiero

8. Cuenta de Resultados — Proyección 3 años

9. Compliance y Legal

10. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

11. Resultado del Análisis

12. Opciones para Alcanzar Viabilidad

13. Mitigaciones de Riesgo Específicas

14. Qué Podría Cambiar la Conclusión

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

16. Fuentes de Datos Consultadas

17. Siguiente Paso Recomendado

18. Disclaimer / Aviso Legal

Conclusión ejecutiva

Resumen justificativo: encaje del proyecto, impacto económico, inversión y puntos de defensa para una solicitud pública.

⚠️🔴 **Alto riesgo**

INVERSIÓN	FACTURACIÓN AÑO 1	RESULTADO AÑO 1	PAYBACK
87.516 €	**66.655 €**	**-23.302 €**	**⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)**
Inversión inicial estimada	con rampa	base	plazo recuperación

Fecha: 12/11/2026 | **Ubicación: Salamanca** | **Sector:** fitness y bienestar boutique (pilates reformer)

> 🟡 **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 · 12/11/2026**

1. Resumen Ejecutivo

Estudio Boutique Pilates Reformer Salamanca — clases de pilates reformer en Salamanca.

Métrica	Valor
Inversión total	**87.516 €**
Break-even	110 socios/mes
Payback estimado	⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)
Beneficio año 1 (base)	📉 -23.302 €
Facturación estable (año 2+)	85.620 €

Diagnóstico: Con una inversión de **87.516 €** el primer año cierra con pérdidas de **23.302 €** (facturación 66.655 €). Aunque es habitual tener pérdidas al arrancar, en este caso el escenario base estable también sigue siendo negativo. El cashflow muestra **11 meses en pérdidas** seguidos de **1 mes positivo**, lo que refleja la rampa de captación de clientes. El break-even está en **110 socios/mes**, por encima del volumen del escenario base (95 socios/mes). El modelo base no alcanza el punto de equilibrio con estos datos.

Recomendación: La inversión **no se recupera** en el horizonte proyectado. 🔴 El escenario base estable también es negativo (-3.299 €/año). La recomendación debe ser replantear precios, capacidad o costes antes de avanzar.

2. Datos del Proyecto

Dato	Valor
Actividad	Estudio boutique de pilates
Ubicación	Salamanca
Inversión total	87.516 €
Promotor	(a completar por el promotor)
Forma jurídica	S.L.

3. Impacto Económico y Social

Indicador	Valor
Inversión productiva	87.516 €
Facturación prevista año 1	66.655 €
Contribución economía local	Actividad en Salamanca — genera empleo y demanda de proveedores locales
Break-even	110 socios/mes
Viabilidad pesimista	-30.696 € resultado/año

Factores que protegen la inversión pública:

• Inversión respaldada por activos tangibles (87.516 € en equipamiento y reforma)
• Modelo de suscripción con ingresos recurrentes mensuales
• Break-even cuantificado en 110 socios/mes — punto de equilibrio identificable
• Generación de empleo y demanda de proveedores locales en Salamanca

Oportunidades de mercado detectadas:

- Nichos sin atender en Salamanca: perfiles específicos (deportistas, mayores, recuperación) no atendidos por oferta generalista
- Franjas horarias de menor demanda con tarifa reducida — optimiza capacidad

4. Presupuesto Subvencionable

Partida	Importe	Subvencionable	Justificación
Reforma Local Instalaciones 120M2	16.000 €	Sí	—
Reformers 10 Profesionales	29.000 €	Sí	—
Accesorios Equipamiento Auxiliar	2.000 €	Sí	—
Mobiliario Recepcion Vestuarios Decoracion	3.500 €	Sí	—
Tecnologia Tpv Software Reservas Wifi Camaras	1.800 €	Sí	—
Rotulo Fachada Imagen Exterior	1.200 €	Sí	—
Fianza Alquiler 2 Meses	2.600 €	Sí	—
Primera Mensualidad Alquiler	1.300 €	Sí	—
Marketing Apertura Lanzamiento	4.000 €	Sí	—
Contingencia Imprevistos	3.500 €	Validar	—
Stock Inicial Material Venta	800 €	Validar	—
Capital Trabajo Rampa Captacion	12.000 €	Validar	—
Imprevistos	6.416 €	Validar	Reserva 8%
Total orientativo subvencionable	**61.400 €**	—	Validar contra bases

5. Matriz de Encaje con Convocatoria

Criterio típico	Evidencia	Estado
Inversión productiva	61.400 € subvencionable	⚠️ Validar bases
Creación de empleo	Según modelo financiero	⚠️ Requiere compromiso
Impacto territorial	Actividad en Salamanca	✅
Viabilidad	🔴 Baja viabilidad	⚠️

6. Líneas de Ayuda Identificadas

6.1 Subvención

6.2 Subvención

6.3 Subvención

6.4 Subvención

6.5 Subvención

6.6 Subvención

6.7 Subvención

6.8 Subvención

7. Plan Financiero

7.1 Inversión inicial — 87.516 €

Partida	Importe	Nota
Reforma Local Instalaciones 120M2	16.000 €	—
Reformers 10 Profesionales	29.000 €	—
Accesorios Equipamiento Auxiliar	2.000 €	—
Mobiliario Recepcion Vestuarios Decoracion	3.500 €	—
Tecnologia Tpv Software Reservas Wifi Camaras	1.800 €	—
Rotulo Fachada Imagen Exterior	1.200 €	—
Fianza Alquiler 2 Meses	2.600 €	—
Primera Mensualidad Alquiler	1.300 €	—
Marketing Apertura Lanzamiento	4.000 €	—
Contingencia Imprevistos	3.500 €	—
Stock Inicial Material Venta	800 €	—
Capital Trabajo Rampa Captacion	12.000 €	—
Imprevistos	6.416 €	Reserva 8%
Otros / Imprevistos	3.400 €	Margen de contingencia
Total	**87.516 €**	—

Amortización del inmovilizado (depreciación lineal según PGC)

Partida	Base	Vida útil	Cuota anual
Inmovilizado material	2.000 €	10 años	200 €
Inmovilizado material	3.500 €	10 años	350 €
Inmovilizado material	16.000 €	10 años	1.600 €
Inmovilizado material	29.000 €	10 años	2.900 €
Inmovilizado material	1.200 €	10 años	120 €
Inmovilizado material	1.800 €	10 años	180 €
Total amortización	53.500 €	—	**5.350 €**

> 💡 La cuota de amortización (5.350 €/año = 445,8 €/mes) se incluye en los **costes fijos** de la cuenta de resultados.

7.2 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	87.516 €
Facturación año 1	66.655 €
Resultado operativo/caja año 1 (antes de amortización contable)	-23.302 €
Payback con rampa año 1	⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)
Meses positivos / negativos	1 / 11
Resultado año 1	📉 Pérdida — esperado en fase de arranque

> **Reconciliación Y1:** resultado operativo/caja -23.302 € − amortización contable 5.350 € = resultado contable -28.652 €.

> Año 1 con captación progresiva: 11 meses en pérdida, 1 en beneficio. Ver proyección estable (año 2+) más abajo.

7.3 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+)	⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)	Recuperación si el negocio ya opera a volumen consolidado
Con rampa año 1	⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)	Recuperación incluyendo arranque, pérdidas iniciales y captación progresiva
Escenario optimista	⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)	Potencial si se alcanzan supuestos mejorados

7.4 Break-even

Punto de equilibrio: 110 socios/mes

Concepto	Valor
Socios/mes necesarios	110

Método canónico: costes fijos mensuales (7.387 €) ÷ margen unitario (67,60 €) = 110 socios/mes

🔴 El escenario base (95) no alcanza el break-even (110). Este punto de equilibrio es una meta mínima a validar, no una confirmación de viabilidad.

🔴 Necesitas **110 socios** para cubrir costes; proyectas **95**. Faltan **15** socios para alcanzar el break-even.

7.5 Cashflow mensual año 1

Mes	Ingresos	C. variables	C. fijos op. (excl. amort.)	Resultado	Factor est.
Enero	2.780 €	278 €	6.941 €	-4.439 €	×1.21
Febrero	3.909 €	391 €	6.941 €	-3.423 €	×1.356
Marzo	4.312 €	431 €	6.941 €	-3.060 €	×1.115
Abril	4.456 €	446 €	6.941 €	-2.931 €	×0.882
Mayo	6.404 €	640 €	6.941 €	-1.177 €	×1.061
Junio	4.946 €	495 €	6.941 €	-2.490 €	×0.747
Julio	5.310 €	531 €	6.941 €	-2.162 €	×0.768
Agosto	5.450 €	545 €	6.941 €	-2.036 €	×0.774
Septiembre	10.152 €	1.015 €	6.941 €	2.196 €	×1.43
Octubre	7.064 €	706 €	6.941 €	-583 €	×0.992
Noviembre	6.949 €	695 €	6.941 €	-687 €	×0.975
Diciembre	4.923 €	492 €	6.941 €	-2.510 €	×0.69
TOTAL	**66.655 €**	**6.665 €**	**83.292 €**	**-23.302 €**	—

7.6 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)	51.372 €	-30.696 €	-59.8%
Pesimista combinado (-50% socios, costes +10%)	43.260 €	-45.684 €	-105.6%
Base	85.620 €	**-3.299 €**	-3.9%
Optimista	111.768 €	23.664 €	21.2%

> **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.

7.7 Evolución anual (impuestos incluidos)

Año	Resultado bruto	Impuesto de Sociedades	RETA/SS	Resultado neto
1	-28.652 €	0 €	2.400 €[1]	-28.652 €
2	-8.649 €	0 €	—	-8.649 €
3	-7.282 €	0 €	—	-7.282 €

[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.

Optimizado hipotético (sin validar)	**101.796 €**	**8.156 €**	**8.0%**

> Escenario optimizado hipotético y no validado: payback No calculado para escenario hipotético. No cambia el payback canónico del caso base. Basado en ajustes de precio, volumen y costes.

> ⚠️ Tanto el año 1 (-23.302 €) como el escenario base estable (-3.299 €) muestran pérdidas. Esto indica que el modelo necesita revisión antes de proseguir.

7.8 Sensibilidad

Variable	Valor base	Impacto ±20%	Impacto ±50%	¿Crítico?
Socios activos	4 socios	17.124 €	42.810 €	**Sí**
Ticket medio	75,1 €	721 €	1.803 €	No
Costes fijos	6.941 €	16.658 €	41.646 €	No
Coste Variable %	10%	1.712 €	4.281 €	No

> **Qué cambia la conclusión**: Si los socios bajan un 50%, la facturación cae 42.810 €/año. Para cubrir costes se necesitan 110 socios/mes.

7.9 Fiscalidad

Concepto	Detalle
Régimen fiscal	Impuesto sobre Sociedades (Sociedad Limitada)
Régimen IVA	General (21%)
Seguridad Social del administrador mensual	200 €
Seguridad Social del administrador anual	2.400 €
IVA repercutido anual	13.104 €
IVA soportado deducible	12.173 €
IVA liquidación trimestral	232,7 €
IVA resultado	a_pagar
Impuesto sobre Sociedades — base imponible	0 €
Impuesto sobre Sociedades — cuota estimada	0 €
Impuesto sobre Sociedades — tipo	25%
Resultado operativo antes del Impuesto sobre Sociedades	-28.652 €
Impuesto sobre Sociedades estimado	0 €
Resultado neto (operativo/caja antes de impuestos)	**-28.652 €**
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	0% (sin beneficios → sin Impuesto sobre Sociedades)
Nota fiscal en pérdidas	No se estima Impuesto sobre Sociedades positivo por pérdidas; el resultado neto coincide con el resultado operativo.

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 66.655 € y gastos 95.307 €. IVA a liquidar trimestralmente.

7.10 Comparativa forma jurídica: Autónomo RETA vs Sociedad Limitada

	Autónomo RETA	Sociedad Limitada
Coste fiscal anual	0 €	4.200 €
Beneficio neto (tras impuestos)	-28.652 €	—
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.
>
> Estimación orientativa. Consultar asesor fiscal para decisión final.

La cuenta de resultados proyectada a 3 años muestra la evolución esperada del negocio:

8. 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	66.655 €	85.620 €	89.901 €
Costes fijos contables (incluyen amortización)	88.642 €	85.707 €	88.193 €
Amortización contable (incluida en fijos)	5.350 €	5.350 €	5.350 €
Costes variables	6.665 €	8.562 €	8.990 €
Total costes contables (= fijos + variables)	95.307 €	94.269 €	97.183 €
Resultado contable	-28.652 €	-8.649 €	-7.282 €
Impuesto sobre Sociedades estimado	0 €	0 €	0 €
Resultado después del Impuesto sobre Sociedades (estimado)	-28.652 €	-8.649 €	-7.282 €

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

Reconciliación Y1: resultado operativo/caja -23.302 € − amortización contable 5.350 € = resultado contable -28.652 €.

Reconciliación de costes fijos: operativos (sin amortización) 6.941 €/mes + amortización contable 445,8 €/mes = contables 7.387 €/mes.

Resultado contable Año 2 (+IPC/amortización): -8.649 €.

Resultado operativo régimen estable: -3.299 €.

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

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.

> 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 143.549	INE	✅	Bajo — población no cambia significativamente	No
Inversión total 87.516 €	Estimación propia	📊	Alto — define la necesidad de financiación	Sí
Costes fijos 7.387 €/mes	Cálculo propio	📊	Alto — define el break-even	Sí
Coste variable 10%	Benchmark sectorial	📊	Medio — afecta margen	No
Competidores detectados: 8	Búsqueda web, directorios y Google Maps	⚠️	Alto — define la presión competitiva	Sí
Estacionalidad (estimada)	Google Trends , keyword 'pilates yoga', geo ES, 13 puntos de datos (búsquedas, no facturación); tier _only, confianza 📊	✅	Medio — afecta cashflow mensual	No

11. Resultado del Análisis

Métrica	Valor
Calidad del análisis	Dossier justificativo para solicitud de ayudas públicas
Calidad de datos	Media-baja — principalmente estimaciones sectoriales; validar con datos locales
Veredicto	replantear antes de invertir
Break-even	110 socios/mes
Payback	⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)

> **Nota**: Este dossier justifica la viabilidad del proyecto para solicitud de ayudas públicas. Las convocatorias y requisitos específicos deben validarse contra las bases de cada programa. La concesión de subvenciones depende de criterios de la administración que pueden variar.

12. Opciones para Alcanzar Viabilidad

Con los parámetros actuales, el escenario base cubre solo el 92.5% de los costes fijos. El caso base no se modifica: se conserva como referencia. Debajo se muestra una versión optimizada con las condiciones que tendría que cumplir el proyecto para acercarse a viabilidad.

12.1 Caso base actual

Métrica	Valor
Cobertura costes fijos	92.5% — Insuficiente
Déficit mensual	520 €
Facturación mensual base	300 €
Resultado mensual operativo base	-6.671 €
Resultado mensual contable base (operativo menos amortización)	-7.117 €

> **Reconciliación resultado mensual:** operativo -6.671 € − amortización 445,8 € = contable -7.117 €.

12.2 Escenario optimizado hipotético (sin validar)

La siguiente combinación es matemática, pero queda fuera de rango de mercado. Debe tratarse como señal de replanteo, no como recomendación directa.

Parámetro	Caso base	Optimizado
Precio	75,1 €	2.099 €

Líneas de ingreso adicionales:

Línea	Ingreso/mes	Coste var.
Entrenamiento personal	45 €	2 € (5%)
Matrícula / alta inicial	18 €	0%
Batidos / merchandising	24 €	12 € (50%)
Total secundarias	**87 €**	—

12.3 Proyección financiera del escenario optimizado hipotético

Métrica	Caso base	Optimizado hipotético (sin validar)
Facturación mensual	300 €	8.483 €
Costes fijos operativos mensuales	6.941 €	6.941 €
Costes variables mensuales	30 €	862 €
Resultado mensual operativo	-6.671 €	680 €
Resultado anual	-3.299 €	8.156 €
Payback estimado	No alcanzable	No calculado para escenario hipotético

> El escenario optimizado es hipotético y no validado; no cambia el payback canónico del caso base, que sigue sin ser alcanzable.

12.4 Condiciones de viabilidad

No se encontró una alternativa plenamente dentro de rango de mercado. Las opciones matemáticas más cercanas son:

Opción	Estado	Cambios principales
Subir precio manteniendo volumen	⚠️ Fuera de mercado	Precio: 75.11 → 2099.0
Aprovechar capacidad del local (240 socios) y ajustar precio	✅ Viable	Volumen: 4 → 240; Precio: 75.11 → 35.35

12.5 Calidad como inversión

🔴 Posible pero frágil — viabilidad depende de que todos los supuestos se cumplan (solo con los cambios sugeridos)

Factores clave:

- La inversión no se recupera en el escenario base; la optimización es una hipótesis separada sin plazo público de recuperación.
- Ajuste toca datos del cliente (precio)

> Aviso: el escenario genera flujo de caja positivo, pero la rentabilidad como inversión es limitada. Esto es relevante si se busca recuperar el capital invertido en un horizonte razonable.

Métrica	Caso base	Con cambios sugeridos	Diferencia
Facturación Y1	66.655 €	79.246 €	+12.591 €
Beneficio Y1	-23.302 €	-12.096 €	+11.206 €
Meses con beneficio	1 de 12	3 de 12	—

> Incluso con los cambios sugeridos, el primer año proyecta una pérdida de 12.096 €. Planificar tesorería.

12.6 Fragilidad del escenario optimizado

🔴 **Fragilidad Alta** — el escenario depende de supuestos que pueden no cumplirse.

Stress tests individuales:

Qué pasaría	Resultado
Precio -10%	-75 €/mes
Precio -20%	-830 €/mes

> **Metodología**: cada test recalcula el beneficio mensual en régimen estable: ingresos (facturación base × factor de variación) - costes fijos - costes variables. Los costes variables se ajustan proporcionalmente al cambio de ingresos. Los costes fijos permanecen constantes. El resultado es el flujo de caja operativo mensual proyectado.

> Nota: el ajuste toca datos fijados por el cliente (precio). Debe validarse antes de considerarlo escenario operativo.

> Criterio aplicado: La solución matemática queda fuera de rango de mercado; recomendar replanteo.

13. Mitigaciones de Riesgo Específicas

El análisis de sensibilidad muestra que el escenario optimizado es **estructuralmente frágil**. Cualquier desviación en los supuestos puede romper la viabilidad. Las siguientes mitigaciones son específicas al perfil de riesgo detectado:

Si falla precio:

- Diversificar fuentes de ingreso con líneas secundarias (ya implementado en escenario optimizado)

- Estrategia de pricing dinámico: descuentos por volumen para captar clientes sensibles al precio
- Diferenciación clara para justificar el precio premium vs competencia

14. Qué Podría Cambiar la Conclusión

> Si los socios bajan un 50%, la facturación cae 42.810 €/año. Para cubrir costes se necesitan 110 socios/mes.

1. **el número de socios** — ±1 socios = ±25.686 €/año 🔴
2. **Payback no alcanzable** — ⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)
3. **Resultado operativo negativo** (-28.652 €/año) — el modelo no genera beneficio
4. **Escenario pesimista combinado negativo** (-45.684 €/año) — -50% ingresos +10% costes = pérdidas
5. ⚠️ Ocupación estimada mediante benchmark sectorial: 70%. Validar con demanda local antes de invertir.
6. ⚠️ 🔴 Alquiler (1300 €) > 50% facturación (210 €) — estructura de costes comprometida

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

15. 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.

15.1 No se alcanza el punto de equilibrio

- **Causa probable:** El escenario pesimista arroja pérdidas de 30.696 €/año y el punto de equilibrio exige 110 socios/mes/mes.
- **Probabilidad:** Alta
- **Mitigación:** Reducir costes fijos (alquiler, personal), elevar el ticket medio, o planificar una rampa de captación más larga con fondo de maniobra.

15.2 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.

15.3 Recuperación de la inversión prolongada

- **Causa probable:** La inversión no se recupera con el resultado estable actual.
- **Probabilidad:** Alta
- **Mitigación:** Escalonar la inversión (empezar con menor capex), negociar carencia con proveedores o priorizar activos de segunda mano para acortar el payback.

15.4 Entrar en mercado con 8 competidores ya posicionados

- **Causa probable:** Debilidad del DAFO: Entrar en mercado con 8 competidores ya posicionados
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

15.5 Escenario base negativo (-23.302 €/año) — requiere ajustes

- **Causa probable:** Debilidad del DAFO: Escenario base negativo (-23.302 €/año) — requiere ajustes
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

15.6 El escenario base no alcanza el break-even (110 socios/mes)

- **Causa probable:** Debilidad del DAFO: El escenario base no alcanza el break-even (110 socios/mes)
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

15.7 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.

15.8 Alta competencia (8 competidores: Mejor Reformer Pilates Studios in S, Inicio - .: Victori.

- **Causa probable:** Amenaza del DAFO: Alta competencia (8 competidores: Mejor Reformer Pilates Studios in S, Inicio - .: Victoria Studio :., GO PILATES - Salamanca) — diferenciación crítica
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

15.9 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.

15.10 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.

16. Fuentes de Datos Consultadas

Fuente	Datos	URL
INE Padrón	Población 143.549 hab	ine.es
Inmobiliarias	2 fuentes alquiler	idealista, fotocasa
INE ECV	Renta hogar 33.391 €/año	ine.es
Composición geográfica: drain inference sobre base 'Google Trends '	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

17. Siguiente Paso Recomendado

Replantear el modelo antes de invertir. El escenario base no cubre costes.

Qué tendría que cambiar para ser viable:

1. Mantener cuota de **75 €** y alcanzar **110 socios** (necesitas 15 más)
2. Mantener **95 socios** y subir cuota a **87 €** (+12 €)
3. Reducir costes fijos de 7.387 €/mes a **6.056 €/mes** (-1.331 €)

Acciones inmediatas:

1. Verificar cuántos socios tienen los 3 competidores más cercanos.
2. Comprobar si el mercado permite la cuota necesaria.
3. Rehacer este diagnóstico con los datos confirmados.

18. Disclaimer / Aviso Legal

Este dossier ha sido elaborado como herramienta de análisis para la preparación de solicitudes de ayudas públicas. **No garantiza la concesión de ninguna subvención.** Las convocatorias, importes, plazos y requisitos pueden variar sin previo aviso y dependen de criterios de evaluación de cada administración convocante.

Las líneas de ayuda identificadas son orientativas y deben validarse contra las bases reguladoras oficiales de cada programa antes de presentar cualquier solicitud. Este documento no constituye asesoramiento legal, fiscal ni subvencional profesional. Se recomienda contar con asesoramiento especializado en subvenciones para la preparación definitiva de la solicitud.