



Estudio de Mercado

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.** Resumen Ejecutivo

- 2.** Tamaño de Mercado — TAM/SAM/SOM

- 3.** Mercado Local

- 4.** Competencia

- 5.** Saturación y Hueco de Posicionamiento

- 6.** Estacionalidad

- 7.** Tasa de Supervivencia Sectorial

- 8.** Oportunidades y Barreras

- 9.** Modelo de Negocio

- 10.** Recomendación de Entrada al Mercado

- 11.** Datos Utilizados y Nivel de Certeza

- 12.** Resultado del Análisis

- 13.** Qué Podría Cambiar la Conclusión

- 14.** Fuentes de Datos Consultadas

- 15.** Siguiendo Paso Recomendado

16. Disclaimer

Conclusión ejecutiva

Lectura de mercado: demanda, competencia, saturación, estacionalidad y señales para decidir si seguir o pivotar.

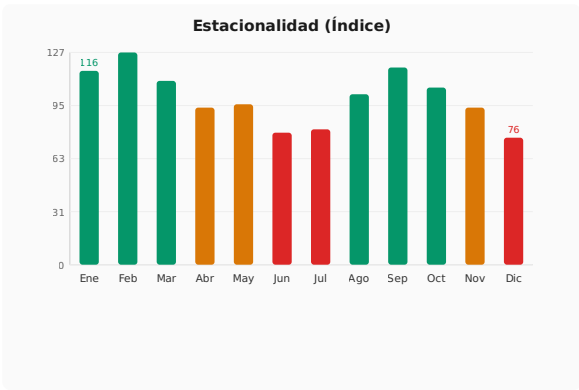
Conclusión pendiente de validación

MERCADO 49.033 € potencial anual usado	COMPETENCIA 71 umbral/carga competitiva	SCORE 9.0/10 calidad análisis	VEREDICTO — decisión
---	--	--	---

Visualización de datos clave

competidores.svg

Competencia identificada: presión competitiva local o sectorial.



Estacionalidad: meses fuertes y débiles según índices disponibles.

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

 **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

1. Resumen Ejecutivo

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

Métrica	Valor
Inversión total	36.071 €
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.

El contexto de mercado en Salamanca muestra un mercado potencial de 144.866 habitantes.

2. Tamaño de Mercado — TAM/SAM/SOM

Capa	Valor	Método
TAM	5.649.774 €	Estimación conservadora basada en población y ticket medio
SAM	564.977 €	10% del TAM (mercado alcanzable)
SOM	56.498 €	10% del SAM (captura realista primer año)

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

7 competidores identificados.

5. Saturación y Hueco de Posicionamiento

Nivel de saturación: media (7 competidores identificados en el mercado)

 Mercado con competencia moderada. Existe espacio para un nuevo actor con propuesta diferenciada.

6. Estacionalidad

Periodo	Meses	Indicador
Temporada alta	septiembre, octubre, noviembre, enero, febrero, marzo, abril, mayo, junio	INE Encuesta de Ocupación Hotelera (viajeros Salamanca 2024: 704.172). USAL/UPSA matrícula 2025-26 (>32.000 estudiantes). Ayuntamiento Salamanca / La Crónica de Salamanca / Salamanca RTV. Patrón de demanda residente para suscripción fitness: estimación basada en ciclo de vida de gimnasios/boutique (parte estimada ⚠).
Temporada baja	julio, agosto	INE Encuesta de Ocupación Hotelera (viajeros Salamanca 2024: 704.172). USAL/UPSA matrícula 2025-26 (>32.000 estudiantes). Ayuntamiento Salamanca / La Crónica de Salamanca / Salamanca RTV. Patrón de demanda residente para suscripción fitness: estimación basada en ciclo de vida de gimnasios/boutique (parte estimada ⚠).

Salamanca tiene DOBLE estacionalidad: (1) Universitaria — 32.000+ estudiantes (USAL+UPSA), curso sep-jun, éxodo masivo jul-ago; (2) Turística — picos abr-jun y sep-oct (704.172 viajeros en 2024, 2º mejor año histórico), agosto tiene turismo alto (87.623 viajeros ago-2024) PERO los RESIDENTES se van. Para un estudio de pilates por suscripción orientado a mujeres 30-55 residentes (NO estudiantes NI turistas), la demanda sigue el ciclo de RUTINA residente: pico sep-oct (vuelta a la rutina), pico ene-feb (propósitos de año nuevo), valle jul-ago (vacaciones de clientes + cierre estival parcial), valle dic (fiestas).

7. Tasa de Supervivencia Sectorial

Métrica	Valor
Supervivencia 1 Año	76.9%
Supervivencia 2 Años	63.5%
Supervivencia 3 Años	55.3%
Supervivencia 5 Años	41.9%
Empresas Nacidas 2023	319.085

8. Oportunidades y Barreras

Gaps de mercado detectados:

- 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

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)

9. Modelo de Negocio

9.1 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 €
Total Fijos Mes	4.250 €
Total Fijos Año	50.998 €

9.2 Modelo de ingresos

Parámetro	Valor
Cuota Mensual	65€
Socios/miembros	80 socios

10. Recomendación de Entrada al Mercado

10.1 🟡 Entrar con plan de tesorería

El modelo es viable en régimen estable (6.410 €/año), pero el año 1 genera pérdidas (-5.888 €) por la rampa de captación. El escenario pesimista proyecta -16.553 €/año.

Recomendación: validar demanda real (encuesta, pre-reservas) antes de comprometer inversión completa. Asegurar colchón de caja para el año 1.

11. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

Dato	Origen	Estado	Impacto en conclusión	Requiere validación
Población 144.866	INE	✓	Bajo — población no cambia significativamente	No
Inversión total 36.071 €	Estimación propia	📊	Alto — define la necesidad de financiación	Sí
Costes fijos 4.250 €/mes	Cálculo propio	📊	Alto — define el break-even	Sí
Coste variable 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

12. Resultado del Análisis

Métrica	Valor
Calidad del análisis	Estudio de mercado analítico — datos sectoriales y competitivos
Calidad de datos	Media — datos públicos + estimaciones
Veredicto	avanzar con plan de tesorería
Break-even	71 socios/mes
Payback	7 años 5 meses (escenario estable)

Nota: Este estudio de mercado analiza tamaño, competencia y posicionamiento. Las cifras de viabilidad financiera son orientativas; un plan completo de negocio requiere validar supuestos locales.

13. 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** — ± 24 socios = ± 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.

14. 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

15. 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.

16. 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