



Plan de Viabilidad Completo

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. Negocio

3. Mercado Local

4. Mercado

5. Modelo de Negocio

6. Plan Financiero

7. Unit Economics de Suscripción

8. Cuenta de Resultados — Proyección 3 años

9. Estrategia

10. Compliance y Legal

11. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

12. Resultado del Análisis

13. Tu Plan vs Media del Sector

14. Qué Podría Cambiar la Conclusión

15. Fuentes de Datos Consultadas

16. Si fuera mi dinero

17. Siguiendo Paso Recomendado

18. Resumen para inversores

19. Entregables incluidos

20. Disclaimer

Conclusión ejecutiva

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

Conclusión pendiente de validación

INVERSIÓN

36.071 €

Inversión inicial estimada

FACTURACIÓN AÑO 1

49.033 €

con rampa

RESULTADO AÑO 1

-5.888 €

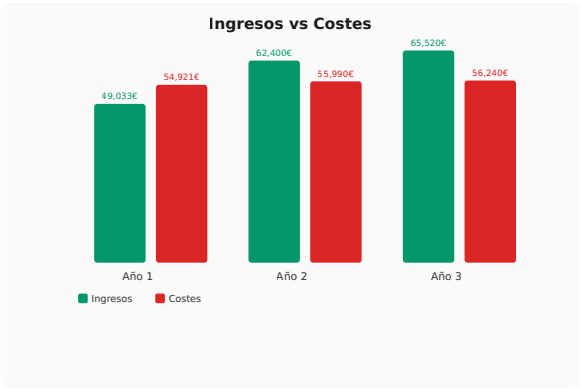
base

PAYBACK

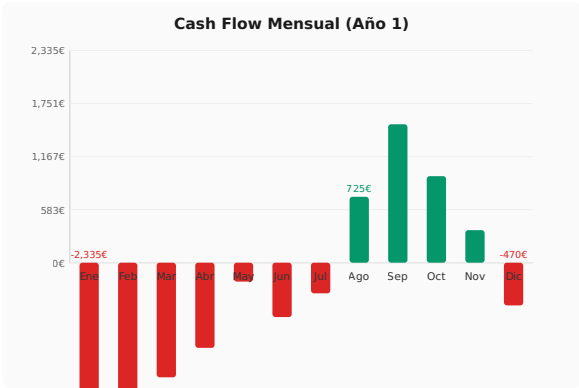
89 meses

plazo recuperación

Visualización de datos clave



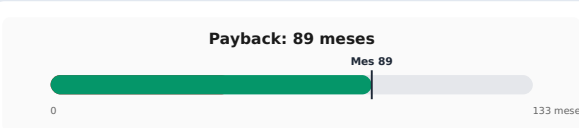
Ingresos frente a costes: lectura rápida de sostenibilidad del modelo.



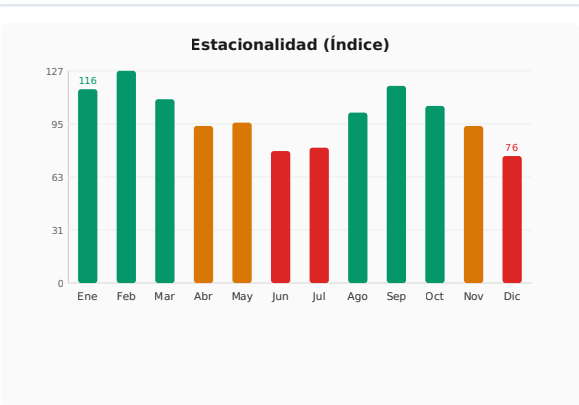
Cashflow mensual año 1: muestra la rampa de captación y tensión de caja.



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: 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.

2. Negocio

2.1 Concepto

Clases de pilates reformer (grupales e individuales), bonos mensuales y sesiones de iniciación

2.2 Propuesta de valor

Propuesta de valor: Estudio boutique de pilates reformer en Salamanca centro

2.3 Público objetivo

- Pendiente de definir — validar con investigación de mercado

2.4 Modelo de negocio

Tipo: Suscripción

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. Mercado

4.1 Datos del mercado local

Dato	Valor	Fuente	Estado
Población municipio	144.866 hab	INE	✓
Renta neta hogar	29.675 €/año	INE	✓
Alquiler local	11,5 €/m²/mes	1 fuentes inmobiliarias	✓
Población provincia	327.552 hab	INE	✓
Renta neta persona	13.610 €/año	INE	✓

4.2 Estacionalidad

Periodo	Meses	Estado
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).

4.3 Mercado direccionable

Capa	Valor	Método
TAM	5.649.774 €	Estimación conservadora basada en población y ticket medio
SAM	564.977 €	Mercado servible — subset alcanzable
SOM	56.498 €	Cuota realista año 1-3

La cuota realista (SOM ≈ 56.498 €) 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.

4.4 Competencia

Competidor	URL	Tipo	Notas
Spazio Pilates Salamanca	https://www.spaziopilates.es/	Estudio boutique pilates máquinas (reformer, torre-cadillac, silla)	Estudio dedicado exclusivamente al método Pilates. Reformer + torre + silla. 1.352 me gusta en Faceb
Go Pilates	https://gopilates.es/	Estudio pilates con máquinas (reformer, torre, mat, TRX)	Pioneros en Pilates con máquinas en Salamanca desde 2008 (17+ años). Clase prueba 10€. Reformer + to
Olimpo Pilates	https://olimpopilates.es/	Pilates terapéutico con máquinas (2 centros)	Pilates terapéutico con máquinas, 2 centros activos. 8 reformers. En expansión (buscan instructores)
Pilates Soledad Rivero	https://pilatessoledadrivero.com/pilates	Estudio pilates reformer + escuela de danza	Reformer en Cabrerizos (municipio colindante). Competidor del área metropolitano este.
Studio Pilates J&R	https://www.instagram.com/studiopilatesj	Estudio pilates reformer + aéreo	Reformer + pilates aéreo en Santa Marta de Tormes (municipio colindante sur). Verificado en director
785 Studio Pilates	https://www.785studiopilates.es/	Estudio pilates	Dirigido por Álvaro Ayuso. Activo en fiestas locales (masterclass pública mayo 2026). Competidor met
FisioMove Salamanca	https://www.fisiomovesalamanca.com/tarif	Fisioterapia + pilates terapéutico (grupos máx. 6 personas)	Referencia de PRECIOS verificados en mercado Salamanca: pilates grupos reducidos 40€ (1d/sem) a 60€

4.5 Lectura competitiva

Más allá del listado, esto es lo que la competencia nos dice sobre el mercado y dónde hay oportunidad.

Estructura del mercado: 7 jugadores boutique/privados. Mercado fragmentado; la diferenciación clara de propuesta será clave para no competir solo por precio.

Implicación de pricing: Nuestra cuota propuesta (65€) está en línea con otras opciones boutique — la decisión del cliente dependerá de diferenciación, no de precio.

Posicionamiento vs competencia: Frente a Spazio Pilates Salamanca, Go Pilates y Olimpo Pilates, la cuota de 65€ 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: Competencia moderada (7 jugadores). Hay espacio, pero la captación inicial será exigente — la preventa y las reseñas tempranas son críticas.

Con estos datos de mercado, el modelo de negocio requiere captar 71 clientes/mes para cubrir costes.

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 €
Total Fijos Mes	4.250 €
Total Fijos Año	50.998 €

5.2 Modelo de ingresos

Parámetro	Valor
Cuota Mensual	65€
Socios/miembros	80 socios

6. Plan Financiero

6.1 Inversión inicial — 36.071 €

Partida	Importe	Nota
Reformers	11.287 €	10 reformers de pilates
Reforma Local	3.078 €	Reforma y adecuación del local (suelo técnico, espejos, vestuarios)
Accesorios Pilates	1.642 €	Accesorios (boxes, magic circles, bandas, muelles de repuesto)
Licencias Seguros	1.642 €	Licencias, permisos, seguros iniciales y tasas
Marketing Lanzamiento	1.436 €	Marketing de apertura y branding
Mobiliario Recepcion	1.436 €	Mobiliario de recepción y vestuarios
Capital Trabajo	12.750 €	12.750€ (3 meses costes fijos)
Imprevistos	2.800 €	Reserva 8%
Total	36.071 €	—

Amortización del inmovilizado (depreciación lineal según PGC)

Partida	Base	Vida útil	Cuota anual
Inmovilizado material	11.287 €	10 años	1.129 €
Instalaciones y reforma	3.078 €	15 años	205 €
Inmovilizado material	1.642 €	10 años	164 €
Mobiliario	1.436 €	10 años	144 €
Total amortización	17.443 €	—	1.642 €

💡 La cuota de amortización (1.642 €/año = 136,8 €/mes) se incluye en los **costes fijos** de la cuenta de resultados.

⚠ Estimación conservadora. Para un negocio de este tipo, la inversión real puede ser superior si el local requiere reforma o el equipamiento es nuevo. Validar con presupuesto de proveedores.

6.2 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	36.071 €
Facturación año 1	49.033 €
Beneficio año 1 (bruto)	-5.888 €
Payback con rampa año 1	7 años 5 meses
Meses positivos / negativos	4 / 8
Resultado año 1	 Pérdida — esperado en fase de arranque

Nota: el beneficio bruto año 1 incluye amortización contable (1.642 €/año). El cashflow mensual muestra caja operativa antes de esa amortización, por eso ambos importes pueden diferir.

Año 1 con captación progresiva: 8 meses en pérdida, 4 en beneficio. Ver proyección estable (año 2+) más abajo.

6.3 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+)	5 años 7 meses	Recuperación si el negocio ya opera a volumen consolidado
Con rampa año 1	7 años 5 meses	Recuperación incluyendo arranque, pérdidas iniciales y captación progresiva
Escenario optimista	1 años 6 meses	Potencial si se alcanzan supuestos mejorados

Lectura: la rampa inicial alarga el retorno en **1 años 9 meses** frente al régimen estable. No son cifras contradictorias: miden momentos distintos del negocio.

6.4 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).

6.5 Cashflow mensual año 1

Mes	Ingresos	C. variables	C. fijos op. (excl. amort.)	Resultado	Factor est.
Enero	1.933 €	155 €	4.113 €	-2.335 €	×1.155
Febrero	2.668 €	213 €	4.113 €	-1.658 €	×1.27
Marzo	3.100 €	248 €	4.113 €	-1.261 €	×1.1
Abril	3.452 €	276 €	4.113 €	-937 €	×0.938
Mayo	4.245 €	340 €	4.113 €	-208 €	×0.965
Junio	3.821 €	306 €	4.113 €	-598 €	×0.792
Julio	4.104 €	328 €	4.113 €	-337 €	×0.814
Agosto	5.259 €	421 €	4.113 €	725 €	×1.025
Septiembre	6.126 €	490 €	4.113 €	1.523 €	×1.184
Octubre	5.505 €	440 €	4.113 €	952 €	×1.061
Noviembre	4.860 €	389 €	4.113 €	358 €	×0.936
Diciembre	3.960 €	317 €	4.113 €	-470 €	×0.762
TOTAL	49.033 €	3.923 €	49.356 €	-4.246 €	—

6.6 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	37.440 €	-16.553 €	-44.2%
Base	62.400 €	6.410 €	10.3%
Optimista	81.120 €	23.632 €	29.1%

Transición año 1 → régimen estable: El año 1 cierra con pérdida de -5.888 € por la fase de captación. En régimen estable, el escenario base proyecta un beneficio de 6.410 €. El puente entre ambos es la consolidación de la base de clientes recurrentes.

6.7 Sensibilidad

Variable	Valor base	Impacto ±20%	Impacto ±50%	¿Crítico?
Socios activos	80	12.480 €	31.200 €	Sí
Ticket medio	65 €	12.480 €	31.200 €	No
Costes fijos	4.113 €	9.871 €	24.678 €	No
Coste Variable %	8%	998 €	2.496 €	No

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

6.8 Fiscalidad

Concepto	Detalle
Régimen fiscal	Estimación directa simplificada (autónomo RETA)
Régimen IVA	General (21%)
Cuota RETA mensual	294 €
Cuota RETA anual	3.528 €
Base cotización	1.732 €
IVA repercutido anual	10.297 €
IVA soportado deducible	7.832 €
IVA liquidación trimestral	616 €
IVA resultado	a_pagar
IRPF base liquidable	0 €
IRPF cuota estimada	0 €
IRPF tipo medio	0%
Resultado operativo antes de IRPF	-4.246 €
IRPF estimado	0 €
Resultado neto estimado	-4.246 €
Nota RETA	La cuota RETA ya está incluida en los costes fijos mensuales; no se resta dos veces en el resultado neto.
Carga fiscal total	0% (sin beneficios → sin impuestos sobre renta)
Nota fiscal en pérdidas	No se estima IRPF positivo por pérdidas; el resultado neto coincide con el resultado operativo porque RETA ya está incluida en costes fijos.
IRPF estimado en régimen estable (año 2+)	≈961,5 € (sobre beneficio estable de 6.410 €)
Resultado neto estable estimado	≈5.448 €

Deducciones aplicables:

- **Amortización de equipo/inversión** — ahorro fiscal estimado ≈0 €/año
- **Contratación indefinida (bonificación cuota SS)** — Bonificación cuota SS (hasta 75% durante 3 años en perfiles bonificados)

- **Gastos de suministros del local (proporción)** — Deducibles al 100% si son exclusivos de la actividad

Deducciones identificadas según régimen de estimación directa. El ahorro real depende de la base imponible y de cumplir los requisitos.

Fiscalidad estimada sobre facturación 49.033 € y gastos 53.279 €. Cuota RETA: 294 €/mes (base real, no mínima). IVA a liquidar trimestralmente.

7. 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 ( estimado)	6.0%	benchmark sectorial (pilates: 4-9%/mes aprox.)
LTV por miembro	996,7 €	Ingreso bruto esperado por miembro antes de irse
CAC estimado (	62,5 €	estimación: marketing 300€/mes ÷ 4.8 altas/mes (reposición de bajas)
Ratio LTV/CAC	15.9	
Payback CAC	1.1 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 6.0% a la mitad duplica el LTV.

churn es una hipótesis basada en benchmark sectorial; validar con datos reales de operación.

8. Cuenta de Resultados — Proyección 3 años

Resultado operativo = ingresos - total costes. IRPF mostrado como transparencia.

Concepto	Año 1 (rampa)	Año 2 (estable)	Año 3 (crecimiento)
Ingresos	49.033 €	62.400 €	65.520 €
Costes fijos	50.998 €	50.998 €	50.998 €
Amortización inmovilizado (incluida en fijos)	1.642 €	1.642 €	1.642 €
Costes variables	3.923 €	4.992 €	5.242 €
Total costes (= fijos + variables)	54.921 €	55.990 €	56.240 €
Resultado operativo	-5.888 €	6.410 €	9.280 €
IRPF estimado ($\approx 20\%$)	0 €	-1.282 €	-1.856 €
Resultado después de IRPF (estimado)	-5.888 €	5.128 €	7.424 €

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

Para mejorar estas cifras y acelerar el camino hacia la rentabilidad, la estrategia se enfoca en:

9. Estrategia

9.1 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 (6.410€/año) — el modelo funciona una vez superada la fase de captación
- estudio boutique de pilates en Salamanca — mercado local con demanda

Debilidades:

- Escenario año 1 negativo (-5.888€) — el modelo no genera beneficio en el primer año de operación
- Payback largo (7 años 5 meses) — la recuperación de la inversión requiere un horizonte extendido
- Entrar en mercado con 7 competidores ya posicionados
- Año 1 negativo (-5.888€) por rampa de captación — requiere capital de trabajo
- Equipo reducido — dependencia del fundador

Oportunidades:

- Break-even alcanzable: 71 socios/mes

Amenazas:

- Alta competencia (7 competidores: Spazio Pilates Salamanca, Go Pilates, Olimpo Pilates) — diferenciación crítica

9.2 Diferenciación competitiva**Público objetivo:**

- Pendiente de definir — validar con investigación de mercado

9.3 Canales y marketing

Estrategia de precios: Precio medio 65€ — 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 Salamanca pensado para Socios que valoran proximidad y calidad
- **Lead magnet:** Guía gratuita: "Cómo elegir el mejor estudio boutique de pilates en Salamanca — 7 criterios que nadie te cuenta"
- **Oferta de lanzamiento:** Socios de lanzamiento: 52€/mes los 3 primeros meses (13€ descuento) + semana de prueba gratuita

Unit economics:

Métrica	Valor
Cpl estimado	10,71€
Cpa estimado	71,40€
Ticket medio	65€
Payback cac	1,2 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 Salamanca — 7 criterios que nadie te cuenta"
Nurturing	Email 3-vídeo + retargeting Meta 7 días
Oferta	Socios de lanzamiento: 52€/mes los 3 primeros meses (13€ descuento) + semana de prueba gratuita
Conversión	Objetivo: 7 socios/mes en primeros 90 días

Canales por prioridad:

#	Canal	Coste	Por qué
1	Instagram	135€/mes	Meta/IG para motivación + comunidad. Google para 'gimnasio cerca de mí'. Oferta de prueba gratuita funciona.
2	Google Search	75€/mes	Meta/IG para motivación + comunidad. Google para 'gimnasio cerca de mí'. Oferta de prueba gratuita funciona.
3	TikTok	60€/mes	Meta/IG para motivación + comunidad. Google para 'gimnasio cerca de mí'. Oferta de prueba gratuita funciona.
4	Google Maps	30€/mes	Meta/IG para motivación + comunidad. Google para 'gimnasio cerca de mí'. Oferta de prueba gratuita funciona.

- **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:

- Configurar Google Business Profile con fotos, horario y descripción
- Identificar 5 negocios complementarios para alianza host-beneficiary
- Crear lead magnet (guía/checklist) en PDF

Semana 2:

- Lanzar página de captación con el lead magnet
- Pedir reseñas a los primeros clientes/contactos
- Contactar a los 5 negocios para alianza

Semana 3:

- Activar SEO local + contenido en redes
- Configurar retargeting Meta (pixel + audiencia)
- Iniciar secuencia email nurturing (3 emails)

Semana 4:

- Medir CPL, conversiones y coste por lead
- Ajustar keywords/presupuesto según datos
- Evaluar resultados y decidir escalar o pivotar canal

Presupuesto total año 1: 3.600€

Distribución trimestral:

- **Q1_lanzamiento:** 1.260€
- **Q2_optimización:** 900€
- **Q3_retención:** 720€
- **Q4_refuerzo:** 720€

Escalera de valor (ascension ladder):

Nivel	Oferta	Objetivo
Gratis	Guía gratuita: "Cómo elegir el mejor estudio boutique de pilates en Salamanca — 7 criterios que nadie te cuenta"	Captar contacto
Tripwire	Semana de prueba gratuita → prueba el servicio antes de comprometerte	Primera transacción
Core	65€/mes — cuota estándar	Ingreso principal
Premium	98€/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 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)

9.4 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
Crítica	Rediseñar el modelo antes de firmar alquiler o asumir deuda: bajar costes fijos, subir ticket o reducir inversión inicial.	El escenario base proyecta -5.888€/año y el coste fijo mensual es 4.250€.	0-500€ (negociación, llamadas comerciales y revisión de presupuestos)	Nuevo escenario base $\geq$ 0€/año y cashflow mensual positivo antes del mes 12	No avanzar si el escenario base sigue en negativo tras renegociar alquiler, personal y ticket.
Alta	Validar captación real con preventa: conseguir compromisos equivalentes al 30-40% del break-even antes de escalar.	Break-even estimado: 71 socios/mes; ticket medio usado: 65€.	500€/mes durante 6-8 semanas	25 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 7 competidores; referencias principales: Spazio Pilates Salamanca, Go Pilates, Olimpo Pilates.	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.
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.

10. Compliance y Legal

10.1 Forma Jurídica Recomendada

Recomendación: Autónomo

Justificación: Autónomo recomendado para arranque individual con inversión contenida y prueba de concepto. Revisar migración a SL si el beneficio supera 60.000€/año. Negocio individual, beneficios bajos-medios, sin socios, prueba de concepto, coste mínimo. Actividades tradicionales (comercio, hostelería unipersonal).

10.2 Fiscalidad Estratégica

Régimen fiscal: IS régimen general (25%)

Impuesto sobre Sociedades régimen general: 25% (15% en los 2 primeros años con base positiva).

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.**

10.3 Requisitos Legales

Requisito	Tipo	Obligatorio	Plazo	Coste
Licencia de Actividad / Comunicación Previa	municipal	Sí	1-3 meses	—
Informe favorable de Prevención de Incendios	seguridad	Sí	2-6 semanas	—
Certificado de Instalación Eléctrica	técnico	Sí	—	—
Seguro RC + Accidentes deportivos	seguro	Sí	—	400–1500 €
Certificado de título de monitor/deportivo (empleados)	profesional	si impartes clases dirigidas	—	—
Plan de Autoprotección	seguridad	Sí	—	—
Certificado de Accesibilidad	accesibilidad	Sí	—	—
Protección de Datos (RGPD) + datos salud	legal	Sí	—	—
Desinsectación/desratización periódica	sanitario	Sí	—	200–600 €
Alta censal en Hacienda (modelo 036/037)	fiscal	Sí	inmediato	—
Comunicación Previa / Licencia de Apertura	municipal	Sí	1-3 meses	—
Seguro de Responsabilidad Civil	seguro	Sí	—	150–800 €
Protección de Datos (RGPD)	legal	Sí	—	—

10.4 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.

10.5 Revisión de Claims de Marketing

Claim	Clasificación	Acción requerida
Estudio boutique de pilates reformer en Salamanca centro	✓ CONFORME	—
Centro de Pilates Salamanca: Estudio boutique de pilates reformer en Salamanca centro.	✓ 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 Salamanca 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).

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	Plan de viabilidad estructurado — revisar datos críticos antes de decisión final
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 plan combina datos públicos con estimaciones sectoriales. Antes de comprometer inversión, validar con datos locales los supuestos críticos: precios, demanda, alquiler y costes fijos.

13. 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

14. 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.

- el número de socios** — ± 24 socios = ± 18.720 €/año ●
- Payback largo** (7 años 5 meses) — cualquier retraso en captación alarga significativamente el retorno
- 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.

15. 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

16. Si fuera mi dinero

Esta es la parte donde dejamos las fórmulas y hablamos claro. Si yo tuviera que decidir si meter 36.071 € en **Centro de Pilates Salamanca** hoy, esto es lo que haría:

🟡 **Avanzaría, pero con el capital de trabajo atado.** El año 1 pierde 5.888 € por la curva de captación, pero una vez consolidado el negocio genera 6.410 €/año. El riesgo no es el modelo, es quedarse sin caja antes de llegar al equilibrio.

Qué haría antes de firmar nada:

1. Tener cubierta en caja la pérdida del año 1 (5.888 €) **más un colchón de 3 meses** de costes fijos.
2. Validar con preventa que llego a 71 socios en un plazo realista.
3. Tener un plan B de costes si la captación va más lenta de lo proyectado.

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. Siguiendo 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.

18. Resumen para inversores

Vista rápida para evaluar la oportunidad de inversión en **Centro de Pilates Salamanca**:

Métrica	Valor
Break-even	71 socios/mes (capacidad 80)
Inversión	36.071 €
Facturación año estable	62.400 €
Beneficio año estable	6.410 €
ROI año estable	17,8%
Payback real (con rampa)	7 años 5 meses
Veredicto	● Viable pero payback largo (7 años 5 meses)

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

19. Entregables incluidos

Este documento incluye los siguientes entregables:

Archivo	Formato	Descripción
plan-final.pdf	PDF	Plan de viabilidad completo
plan-final.md	Markdown	Versión texto
executive-summary.md	Markdown	Resumen ejecutivo
dashboard.html	HTML	Dashboard interactivo
pitch-deck.html	HTML	Presentación para inversores
charts/*.svg	SVG	Gráficas del plan

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: 01/07/2026 | planitor.es