



Plan de Viabilidad Bancario

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 Financiero

- 2.** Datos del Proyecto

- 3.** Descripción de la Actividad

- 4.** Ubicación y Mercado

- 5.** Inversión Necesaria y Estructura de Financiación

- 6.** Cuenta de Resultados Previsional (3 años)

- 7.** Cash Flow Mensual (Año 1)

- 8.** Ratios para Solicitud de Financiación

- 9.** Resumen para Comité de Riesgos

- 10.** Cuadro de Amortización del Préstamo

- 11.** Riesgos y Mitigaciones

- 12.** Análisis de Sensibilidad

- 13.** Compliance y Legal

- 14.** Datos Utilizados y Nivel de Certeza

- 15.** Resultado del Análisis

16. Qué Podría Cambiar la Conclusión

17. Fuentes de Datos Consultadas

18. Siguiendo Paso Recomendado

19. Disclaimer Bancario / Aviso Legal

Conclusión ejecutiva

Resumen orientado a financiación: capacidad de repago, inversión requerida, sensibilidad y riesgos para entidad financiera.

Conclusión pendiente de validación

INVERSIÓN

36.071 €

Inversión inicial estimada

FACTURACIÓN AÑO 1

49.033 €

con rampa

RESULTADO AÑO 1

-5.888 €

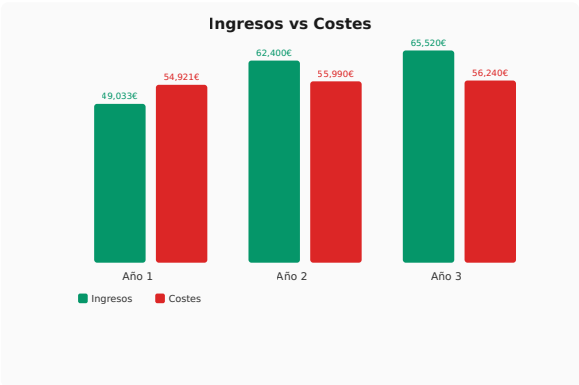
base

PAYBACK

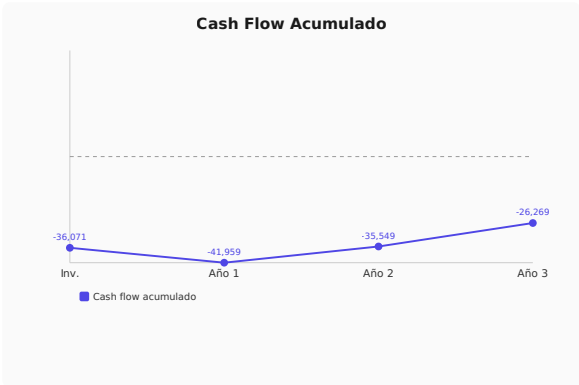
89 meses

plazo recuperación

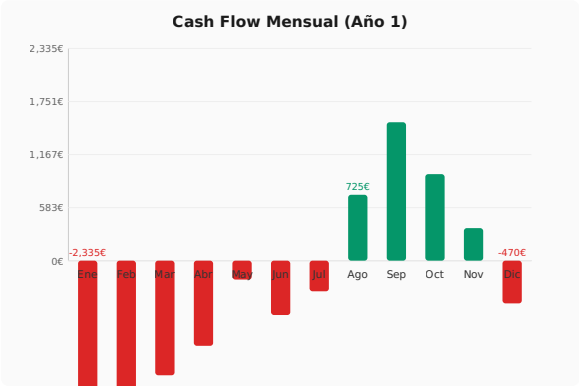
Visualización de datos clave



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



Cashflow acumulado: identifica necesidades de colchón financiero.



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



Estructura de costes: partidas que más condicionan la viabilidad.

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 Financiero

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.

1.1 Cifras clave para la entidad financiera

Métrica	Valor
Inversión total	36.071 €
Financiación solicitada (orientativa)	25.250 € (70% inversión)
Aportación propia	10.821 € (30% inversión)
Facturación año 1 (base)	49.033 €
Resultado año 1 (base)	-5.888 €
Facturación año estable (año 2+)	62.400 €
Resultado año estable (año 2+)	6.410 €
Break-even	71
Payback estimado	7 años 5 meses
Capacidad de devolución mensual (escenario estable)	267,1 € (50% del escenario estable)

2. Datos del Proyecto

Dato	Valor
Actividad	Estudio boutique de pilates
Ubicación	Salamanca
Inversión total	36.071 €
Promotor	Laura Martínez
Forma jurídica	Autónomo RETA

2.1 Datos del Promotor

Dato	Valor
Promotor	Laura Martínez
Experiencia previa	5 años como monitora certificada de pilates reformer
Aportación propia	30%
Situación laboral	Autónoma (monitora freelance)
Garantías disponibles	⚠ Completar
Forma jurídica prevista	Autónomo RETA
Fecha estimada apertura	Septiembre 2026

3. Descripción de la Actividad

3.1 Concepto

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

3.2 Propuesta de valor

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

3.3 Público objetivo

- Pendiente de definir — validar con investigación de mercado

3.4 Modelo de negocio

Tipo: Suscripción

4. Ubicación y Mercado

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.

4.1 Competencia principal

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.

4.2 Estrategia comercial

La captación de clientes se basa en membresías recurrentes: prueba gratuita o oferta de lanzamiento para conversión, retención por comunidad y resultados, y referidos de socios existentes. El objetivo es alcanzar 71 socios/mes para cubrir costes operativos.

Factores que protegen la inversión:

- Equipamiento especializado invertido (11.287€) — barrera de entrada para nuevos competidores
- Comunidad y retención de socios — el churn bajo es la mayor protección competitiva
- Inversión en marca y comunidad — tarda 6-12 meses en construirse, difícil de replicar

5. Inversión Necesaria y Estructura de Financiación

5.1 Desglose de la Inversión

Partida	Importe	%
Adecuación del local / obra	9.018 €	25%
Equipamiento y maquinaria	7.214 €	20%
Licencias y permisos	1.082 €	3%
Sistemas y tecnología	1.804 €	5%
Marketing de lanzamiento	1.804 €	5%
Fianza / alquiler inicial (6 meses)	4.329 €	12%
Mobiliario y señalética	1.804 €	5%
Capital circulante	5.411 €	15%
Contingencia (imprevistos)	3.607 €	10%
Total	36.071 €	100%

5.2 Estructura de Financiación

Fuente	Importe	%
Aportación propia	10.821 €	30%
Financiación solicitada	25.250 €	70%
Total	36.071 €	100%

6. Cuenta de Resultados Previsional (3 años)

6.1 Escenario Base

Ingresos, costes y resultado proyectados para los 3 primeros años. Año 1 incluye rampa de captación; años 2 y 3 muestran el régimen estable proyectado.

Concepto	Año 1 (rampa)	Año 2 (estable)	Año 3 (+5%)
Ingresos	49.033 €	62.400 €	65.520 €
Costes variables	3.923 €	4.992 €	5.242 €
Costes fijos	50.998 €	50.998 €	50.998 €
Total costes	54.921 €	55.990 €	56.240 €
Resultado neto	-5.888 €	6.410 €	9.280 €

6.2 Escenario Conservador (referencia bancaria)

Proyección con supuestos más cautelosos: menor facturación y crecimiento moderado.

Concepto	Año 1 (rampa)	Año 2 (conservador)	Año 3 (+2%)
Ingresos	49.033 €	37.440 €	38.189 €
Costes variables	3.923 €	2.995 €	3.055 €
Costes fijos	50.998 €	50.998 €	50.998 €
Total costes	54.921 €	53.993 €	54.053 €
Resultado neto	-5.888 €	-16.553 €	-15.864 €

7. Cash Flow Mensual (Año 1)

Mes	Ingresos	Costes fijos op. (excl. amort.)	Costes var.	Resultado	Acumulado
enero	1.933 €	4.113 €	155 €	-2.335 €	-2.335 €
febrero	2.668 €	4.113 €	213 €	-1.658 €	-3.993 €
marzo	3.100 €	4.113 €	248 €	-1.261 €	-5.254 €
abril	3.452 €	4.113 €	276 €	-937 €	-6.191 €
mayo	4.245 €	4.113 €	340 €	-208 €	-6.399 €
junio	3.821 €	4.113 €	306 €	-598 €	-6.997 €
julio	4.104 €	4.113 €	328 €	-337 €	-7.334 €
agosto	5.259 €	4.113 €	421 €	725 €	-6.609 €
septiembre	6.126 €	4.113 €	490 €	1.523 €	-5.086 €
octubre	5.505 €	4.113 €	440 €	952 €	-4.134 €
noviembre	4.860 €	4.113 €	389 €	358 €	-3.776 €
diciembre	3.960 €	4.113 €	317 €	-470 €	-4.246 €

Nota: El cashflow muestra caja operativa (sin amortización contable de 1.642 €/año). La cuenta de resultados incluye amortización según PGC, por lo que los costes fijos anuales pueden diferir entre ambas tablas.

8. Ratios para Solicitud de Financiación

Nota importante: Los ratios siguientes se calculan sobre el **régimen estable (año 2+)**, no sobre el año 1. El año 1 proyecta pérdidas de 5.888 € por la fase de captación, lo cual distorsiona los ratios si se toman literalmente. La capacidad real de devolución se evalúa una vez consolidado el negocio.

Ratios de referencia para entidades financieras. Los umbrales ENISA/ICO son orientativos; la elegibilidad dependerá de innovación, escalabilidad, estructura societaria y criterios vigentes de la convocatoria.

Ratio	Valor	Referencia	Estado
Margen EBITDA (régimen estable (año 2+))	12.9%	> 15%	⚠
DSCR / cobertura deuda (régimen estable (año 2+))	1.43x	> 1,20x	✓
Cobertura de intereses	2.38x	> 3,0x	⚠
ROA (Rentabilidad/Activo)	17.8%	> 5%	✓
ROI (régimen estable (año 2+))	17.8%	> 10%	✓
Rotación de activos	1.73x	> 1,0x	✓
Debt/Equity	2.33x	< 2,0x	⚠
Endeudamiento	70%	< 60%	⚠
Cobertura operativa	1.13x	> 1,5x	⚠
Payback	7 años 5 meses	< 36 meses ideal	⚠
Cuota/ingresos	9.1%	< 30%	✓
Servicio anual deuda	5.649 €	—	—

Cobertura operativa = (ingresos mensuales - costes variables) / costes fijos mensuales. Mide cuántas veces el margen de contribución cubre los costes fijos. No es liquidez corriente (requiere balance).

9. Resumen para Comité de Riesgos

Criterio de evaluación: Este resumen evalúa la capacidad de repago en **régimen estable (año 2+)**. El año 1 proyecta pérdidas de 5.888 € por la fase de captación, lo cual es habitual; la viabilidad financiera se evalúa una vez consolidado el negocio.

Área evaluada	Resultado
Viabilidad operativa	Moderada — beneficio estable positivo
Capacidad de repago	Suficiente — DSCR 1.43x
Riesgo comercial	Medio — requiere validación de demanda real
Riesgo financiero	Moderado — deuda cubierta con margen ajustado
Necesidad de garantías	Media
Recomendación	Viable con garantías estándar

9.1 Condiciones Mínimas para Financiabilidad

Variable	Situación actual	Objetivo mínimo
Aportación propia	30%	40-50%
DSCR	1.43x	> 1,20x
Plazo deuda	5 años	7-8 años (si DSCR < 1)
Carencia	12 meses	18-24 meses (si DSCR < 1)
Resultado después de deuda	761,2 €/año	Positivo

10. Cuadro de Amortización del Préstamo

10.1 Resumen del Préstamo

Concepto	Valor
Capital	25.250 €
Tipo de interés (anual)	4.5%
Plazo	5 años (60 meses)
Carencia	12 meses
Cuota mensual	470,7 €
Total intereses	4.130 €
Coste financiación	16.4%
Nota	 Estimado (70% inversión, ICO Emprendedores) — consultar entidad

10.2 Amortización Año por Año (Sistema Francés)

Año	Capital inicial	Cuota anual	Intereses	Amortización	Capital final
1 (carencia)	25.250 €	1.136 €	1.136 €	0 €	25.250 €
2	25.250 €	5.649 €	1.042 €	4.607 €	20.643 €
3	20.643 €	5.649 €	830,4 €	4.818 €	15.825 €
4	15.825 €	5.649 €	609,0 €	5.040 €	10.785 €
5	10.785 €	5.649 €	377,5 €	5.271 €	5.514 €
6	5.514 €	5.649 €	135,3 €	5.514 €	0 €

Carencia: Durante los primeros 12 meses solo se pagan intereses: **94,7 €/mes**. La cuota full (**470,7 €/mes**) comienza después.

10.3 Capacidad de Devolución

Métrica	Valor
Cuota mensual	470,7 €
Ingresos mensuales estables	5.200 €
Cuota/ingresos	9.1%  (< 30% referencia)
Resultado después de cuota	761,2 €/año 

11. Riesgos y Mitigaciones

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigación
Ingresos inferiores al escenario base	Media	Alto	Reforzar captación preventiva, diversificar canales y renegociar costes fijos
Costes fijos superiores	Media	Alto	Negociar alquiler largo plazo, comparar proveedores
Retraso apertura	Media	Medio	Incluir 3 meses colchón en capital de trabajo
Captación más lenta	Alta	Medio	Pre-venta, ofertas lanzamiento, marketing digital
Incumplimiento normativo	Baja	Alto	Asesoramiento legal previo, licencias en regla

11.1 Break-even

Punto de equilibrio: 71 socios/mes

Concepto	Valor
Socios/mes necesarios	71

Método: $\text{costes fijos mensuales (4.250€)} \div \text{margen por cliente (60,12€)} = 71$

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

12. Análisis de Sensibilidad

Impacto de cambios en las variables clave sobre el resultado anual.

Variable	Valor actual	-20%	+20%	Crítico
Ingresos	49.033 €/año	-3.397 € resultado	16.217 € resultado	●
Costes fijos	50.998 €/año	-3.790 € resultado	16.610 € resultado	●

12.1 Escenarios de referencia

Escenario	Facturación	Resultado	vs Inversión
 Pesimista	37.440 €	-16.553 €	-45.9%
 Base	62.400 €	6.410 €	17.8%
 Optimista	81.120 €	23.632 €	65.5%

12.2 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.

13. Compliance y Legal

13.1 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).

13.2 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.**

13.3 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	—	—

13.4 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.

13.5 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).

14. 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

15. Resultado del Análisis

Métrica	Valor
Calidad del análisis	Análisis de viabilidad financiera para solicitud de financiación
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 análisis evalúa la viabilidad financiera del proyecto para presentación a entidad crediticia. Las proyecciones se basan en supuestos razonables que requieren validación con datos reales antes de formalizar cualquier solicitud de financiación.

16. 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.

17. 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

18. 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.

19. Disclaimer Bancario / Aviso Legal

Este documento ha sido elaborado como herramienta de análisis preliminar de viabilidad económica. No constituye asesoramiento financiero, legal ni fiscal, ni compromiso alguno con entidad crediticia. Las proyecciones están basadas en supuestos razonables que pueden no materializarse. Cualquier decisión de inversión o financiación debe tomarse tras consultar con profesionales cualificados y validar los supuestos críticos del modelo.