PLANITOR

Plan de Viabilidad Completo

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: 23 de octubre de 2026

Calidad del análisis: 4.7/10

🔴 **Alto riesgo**

Índice

1. Resumen Ejecutivo

2. Negocio

3. Mercado

4. Modelo de Negocio

5. Plan Financiero

6. Unit Economics de Suscripción

7. Cuenta de Resultados — Proyección 3 años

8. Estrategia

9. Compliance y Legal

10. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

11. Resultado del Análisis

12. Opciones para Alcanzar Viabilidad

13. Tu Plan vs Media del Sector

14. Mitigaciones de Riesgo Específicas

15. Qué Podría Cambiar la Conclusión

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

17. Fuentes de Datos Consultadas

18. Si fuera mi dinero

19. Siguiente Paso Recomendado

20. Resumen para inversores

21. Entregables incluidos

22. Disclaimer

Conclusión ejecutiva

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

⚠️🔴 **Alto riesgo**

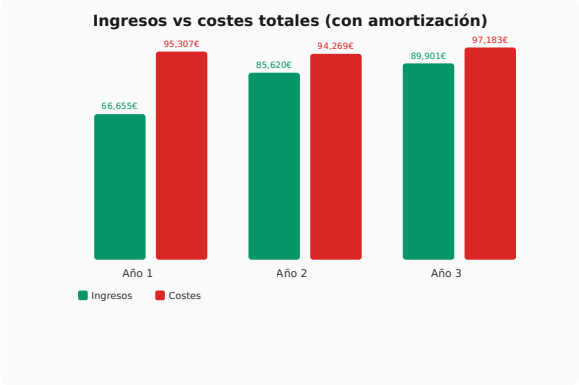
INVERSIÓN
87.516 €
Inversión inicial estimada

FACTURACIÓN AÑO 1
66.655 €
con rampa

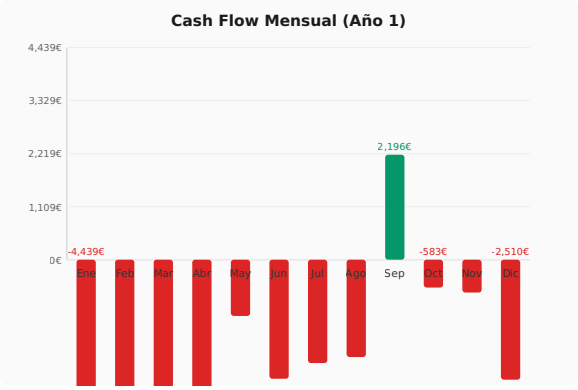
RESULTADO AÑO 1
-23.302 €
base

PAYBACK
⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)
plazo recuperación

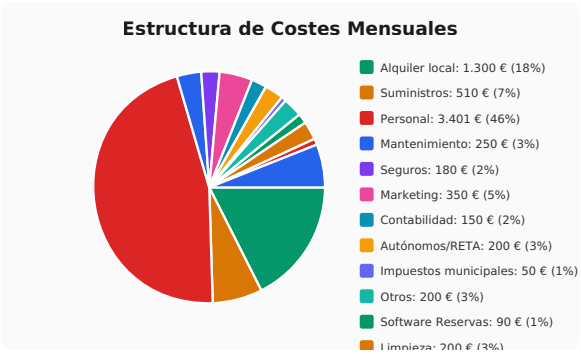
Visualización de datos clave



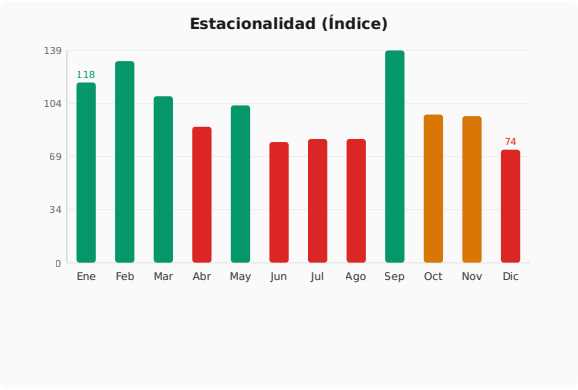
Ingresos frente a costes: lectura rápida de sostenibilidad del modelo.



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



Estructura de costes: partidas que más condicionan la viabilidad.



Estacionalidad: meses fuertes y débiles según índices disponibles.

competidores.svg

Competencia identificada: presión competitiva local o sectorial.

Fecha: 23/10/2026 | **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 · 23/10/2026**

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 meses positivos**, 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). 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. Negocio

2.1 Concepto

Clases de pilates reformer en grupos reducidos (máximo 10 personas por sesión) impartidas por instructores titulados, mediante cuotas mensuales y bonos de sesiones, en un estudio boutique de 120 m² en pleno centro, equipado con 10 máquinas reformer, vestuarios y sistema de reserva online.

2.2 Propuesta de valor

Propuesta de valor: Clases de pilates reformer

2.3 Público objetivo

• Pendiente de definir — validar con investigación de mercado

2.4 Modelo de negocio

Tipo: Suscripción

Ingreso recurrente por cuotas mensuales de acceso a clases de reformer en grupos reducidos (máx. 10 alumnos), complementado con bonos de sesiones sueltas, clases privadas y venta de material.

3. Mercado

3.1 Datos del mercado local

Dato	Valor	Fuente	Estado
Población municipio	143.549 hab	INE	✅
Renta neta hogar	33.391 €/año	INE	✅
Alquiler local	8,2 €/m²/mes	2 fuentes inmobiliarias	✅
Población provincia	328.548 hab	INE	✅
Renta neta persona	15.319 €/año	INE	✅

> 💡 **Diagnóstico del mercado:** Con 143.549 habitantes y rentas medias de 33.391 €/hogar, la ciudad tiene una base de mercado sólida.

3.2 Estacionalidad

Periodo	Meses	Estado
Temporada alta	E, N, E, R, O, -, F, E, B, R, E, R, O, , (, P, R, O, P, Ó, S, I, T, O, S, , D, E, , A, Ñ, O, , N, U, E, V, O,), , Y, , S, E, P, T, I, E, M, B, R, E, -, O, C, T, U, B, R, E, , (, V, U, E, L, T, A, , A, L, , C, U, R, S, O, , A, C, A, D, É, M, I, C, O,)	Estimación derivada del tipo de negocio (estudio boutique de pilates reformer) y del perfil de ciudad universitaria de Salamanca; NO proviene de los datos de investigación
Temporada baja	J, U, L, I, O, -, A, G, O, S, T, O, , (, V, A, C, A, C, I, O, N, E, S, , E, S, T, I, V, A, L, E, S, , Y, , V, A, C, I, A, D, O, , E, S, T, U, D, I, A, N, T, I, L,), , Y, , D, I, C, I, E, M, B, R, E, , (, N, A, V, I, D, A, D,)	Estimación derivada del tipo de negocio (estudio boutique de pilates reformer) y del perfil de ciudad universitaria de Salamanca; NO proviene de los datos de investigación

Salamanca es ciudad universitaria: el curso académico concentra población y rutinas de entrenamiento; los picos de alta son la inscripción de enero (resoluciones de año nuevo) y la vuelta de septiembre-octubre. Un estudio boutique de pilates reformer depende de clases presenciales con plazas limitadas, por lo que sigue la estacionalidad del fitness presencial: caída en julio-agosto por vacaciones y calor, y en diciembre por Navidad y cierre de cuatrimestre

3.3 Mercado direccionable

Capa	Valor	Método
TAM	6.469.179 €	Estimación conservadora basada en población y ticket medio
SAM	646.918 €	Mercado servible — subset alcanzable
SOM	64.692 €	Cuota realista año 1-3

> La cuota realista (SOM ≈ 64.692 €) 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.

3.4 Competencia

Competidor	URL	Tipo	Notas
Mejor Reformer Pilates Studios in S	https://classpass.com/search/salamanca/r	directo	—
Inicio	https://victoriastudio.es/	directo	—
Salamanca	https://gopilates.es/	directo	—
Born Li	https://bornlivingyoga.com/pages/studios	directo	—
Pinar Pilates: Estudio Boutique de	https://pinarpilates.com/estudio-pilates	directo	—
Victoria Studio Pilates & Yoga Sala	https://studiomaps.app/studio/victoria-s	directo	—
Reformer	https://pinarpilates.com/pilates-barrio-	directo	—
La milla de oro del 'fitness': los	https://www.elmundo.es/madrid/2026/04/01	directo	—

3.5 Lectura competitiva

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

Estructura del mercado: 8 complementarios. Mercado fragmentado; la diferenciación clara de propuesta será clave para no competir solo por precio.

Implicación de pricing: Nuestra cuota propuesta (75.11 €) debería validarse contra los precios reales de los competidores listados antes de fijarla definitivamente.

Posicionamiento vs competencia: Frente a Mejor Reformer Pilates Studios in S, Inicio y Salamanca, la cuota de 75.11 € 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: Mercado saturado (8 competidores detectados). Entrar requiere un diferenciador muy claro; competir por precio sería un error.

Con estos datos de mercado, el modelo de negocio requiere captar 110 clientes/mes para cubrir costes.

4. Modelo de Negocio

4.1 Estructura de costes mensuales

Concepto	Importe/mes
Alquiler local	1.300 €
Suministros	510 €
Personal	3.401 €
Mantenimiento	250 €
Seguros	180 €
Marketing	350 €
Contabilidad	150 €
Autónomos/RETA	200 €
Impuestos municipales	50 €
Otros	200 €
Software Reservas	90 €
Limpieza	200 €
Licencia Musical	60 €
Amortización de inmovilizado	445,8 €
Costes fijos operativos mensuales (sin amortización)	**6.941 €**
Total Fijos Mes (incl. amortización contable)	**7.387 €**
Total Fijos Año (incl. amortización contable)	**88.642 €**

> **Reconciliación de costes fijos:** operativos (sin amortización) 6.941 €/mes + amortización contable 445,8 €/mes = contables 7.386,8 €/mes.

4.2 Modelo de ingresos

Parámetro	Valor
Cuota Mensual	75.11 €
Socios/miembros	95.0 socios

5. Plan Financiero

5.1 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.

5.2 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.

5.3 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

5.4 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.

5.5 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 €**	—

5.6 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.

5.7 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.

5.8 Sensibilidad

Variable	Valor base	Impacto ±20%	Impacto ±50%	¿Crítico?
Socios activos	4	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.

5.9 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.

5.10 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.

6. 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 (dato del cliente)	5.0%	dato del cliente
LTV por miembro	1.352 €	Ingreso bruto esperado por miembro antes de irse
CAC estimado (📊)	73,7 €	estimación: marketing 350 €/mes ÷ 4.8 altas/mes (reposición de bajas)
Ratio LTV/CAC	18.4	
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 5.0% a la mitad duplica el LTV.

churn procede del supuesto aprobado en BRIEF; contrastar con datos reales de operación.

7. 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.

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

8. Estrategia

8.1 DAFO

Fortalezas:

- Modelo de ingresos recurrentes por membresía — la facturación es predecible una vez consolidada la base de socios
- Margen bruto alto (90%) — cada cliente adicional genera un margen de contribución elevado
- estudio boutique de pilates en Salamanca — mercado local con demanda

Debilidades:

- Escenario año 1 negativo (-23.302 €) — el modelo no genera beneficio en el primer año de operación
- Régimen estable también negativo (-3.299 €/año) — el modelo necesita replanteamiento de precios, costes o volumen
- La inversión no se recupera en el horizonte proyectado con los supuestos actuales
- Break-even ajustado: necesitas 110 socios/mes y proyectas 95 — margen de solo -15 socios
- Entrar en mercado con 8 competidores ya posicionados

Amenazas:

- Alta competencia (8 competidores: Mejor Reformer Pilates Studios in S, Inicio - .: Victoria Studio :., GO PILATES - Salamanca) — diferenciación crítica

8.2 Diferenciación competitiva

8.3 Canales y marketing

Estrategia de precios: Precio medio 75.11 € — 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: 60 €/mes los 3 primeros meses (15 € descuento) + semana de prueba gratuita

Unit economics:

Métrica	Valor
Cpl estimado	10,71 €
Cpa estimado	71,40 €
Ticket medio	75 €
Payback cac	1,1 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: 60 €/mes los 3 primeros meses (15 € descuento) + semana de prueba gratuita
Conversión	Objetivo: 11 socios/mes en primeros 90 días

Canales por prioridad:

#	Canal	Coste	Por qué
1	Instagram	158 €/ mes	Meta/IG para motivación + comunidad. Google para 'gimnasio cerca de mí'. Oferta de prueba gratuita funciona.
2	Google Search	88 €/ mes	Meta/IG para motivación + comunidad. Google para 'gimnasio cerca de mí'. Oferta de prueba gratuita funciona.
3	TikTok	70 €/ mes	Meta/IG para motivación + comunidad. Google para 'gimnasio cerca de mí'. Oferta de prueba gratuita funciona.
4	Google Maps	35 €/ mes	Meta/IG para motivación + comunidad. Google para 'gimnasio cerca de mí'. Oferta de prueba gratuita funciona.

Acciones concretas por canal:

Instagram:

• 3 publicaciones/semana (1 producto/servicio, 1 behind-the-scenes, 1 social proof)

• Stories diarias con encuestas/cuestiones para engagement

• Collaborations con 2 micro-influencers locales (10-50k seguidores)/mes

• KPI: +150 seguidores/mes mes 1-3; tasa engagement >3%

Google Search:

• Campaña Search con 10-15 keywords long-tail (no genéricas: combiná sector + ciudad + un matiz local del caso)

• 3 anuncios por grupo con extensión de llamadas + ubicación

• Optimización semanal: pausar keywords sin conversión, subir CPC en top performers

• KPI: CPL dentro del benchmark sectorial; 5+ leads/mes mes 2

TikTok:

• 3 videos/semana formato tendencia (no producción alta, autenticidad)

• 1 tendencia/hashtag del sector por semana adaptado al negocio

• Responder comentarios en <2h las primeras 48h de cada video

• KPI: 1 video >5k vistas en mes 2; +200 seguidores/mes

Google Maps:

• Reclamar y verificar ficha de negocio (Google Business Profile)

• Categoría precisa + atributos completos (parking, terraza, wifi.)

• Geo-tagged posts semanales + Q&A respondidas

• KPI: Top 3 resultados locales para keyword principal en 60 días

• **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 — Puesta en marcha de canales prioritarios:

- [Instagram] 3 publicaciones/semana (1 producto/servicio, 1 behind-the-scenes, 1 social proof)
- [Google Search] Campaña Search con 10-15 keywords long-tail (no genéricas: combiná sector + ciudad + un matiz local del caso)

Semana 2 — Activacion y captacion inicial:

- [Instagram] Stories diarias con encuestas/cuestiones para engagement
- [Instagram] Collaborations con 2 micro-influencers locales (10-50k seguidores)/mes

Semana 3 — Optimizacion con datos reales:

- [Google Search] 3 anuncios por grupo con extensión de llamadas + ubicación
- [Google Search] Optimización semanal: pausar keywords sin conversión, subir CPC en top performers

Semana 4 — Escalar lo que funciona:

- [TikTok] 1 tendencia/hashtag del sector por semana adaptado al negocio
- [TikTok] Responder comentarios en <2h las primeras 48h de cada video

Presupuesto total año 1: 4.200 €

Distribución trimestral:

- **Q1_lanzamiento**: 1.470 €
- **Q2_optimización**: 1.050 €
- **Q3_retención**: 840 €
- **Q4_refuerzo**: 840 €

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	75 €/mes — cuota estándar	Ingreso principal
Premium	113 €/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)

8.4 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 -23.302 €/año y el coste fijo mensual es 7.387 €.	0-500 € (negociación, llamadas comerciales y revisión de presupuestos)	Nuevo escenario base ≥ 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: 110 socios/mes; ticket medio usado: 75 €.	500 €/mes durante 6-8 semanas	38 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 8 competidores; referencias principales: Mejor Reformer Pilates Studios in S, Inicio - .: Victoria Studio :., GO PILATES - Salamanca.	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.
Media	Testar demanda digital con una campaña pequeña y landing específica antes de escalar inversión publicitaria.	Búsquedas mensuales estimadas: 0; CPC medio: 0 €.	250 € durante 14 días	Coste por lead, tasa de conversión de visita a contacto y coste por reserva	Escalar solo si el coste por lead permite captar clientes por debajo del margen mensual esperado.
Alta	Diseñar oferta de retención desde el día 1: permanencia mínima,	Los modelos de suscripción fallan más por churn que	100-400 €/mes en CRM, automatizaciones simples y	Churn mensual, asistencia semanal, renovaciones	No escalar ads si el churn supera el 8-10% mensual en los primeros 90 días.

Prioridad	Acción	Evidencia	Coste estimado	KPI	Criterio de validación
	comunidad y seguimiento individual.	por captación inicial; el ingreso recurrente depende de permanencia.	eventos de comunidad	y referidos por socio	

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.

9.5 Revisión de Claims de Marketing

Claim	Clasificación	Acción requerida
Clases de pilates reformer	✅ CONFORME	—
Estudio Boutique Pilates Reformer Salamanca: Clases de pilates reformer.	✅ 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).

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

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. Tu Plan vs Media del Sector

Benchmarks de referencia: **Gimnasio** (datos sectoriales España)

Métrica	Tu plan	Rango sectorial	Lectura
Costes variables	10%	5–15%	✅ En rango
Margen bruto	90%	85–95%	✅ En rango

✅ Dentro de rango · ⚠️ En el límite · ❌ Fuera de rango — verificar supuestos

14. 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

15. 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.

16. 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.

16.1 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.

16.2 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.

16.3 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.

16.4 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.

16.5 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.

16.6 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.

16.7 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.

16.8 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.

16.9 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.

16.10 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.

17. 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

18. Si fuera mi dinero

Esta es la parte donde dejamos las fórmulas y hablamos claro. Si yo tuviera que decidir si meter 87.516 € en **Estudio Boutique Pilates Reformer Salamanca** hoy, esto es lo que haría:

🔴 **No invertiría con los números actuales.** Tanto el año 1 (-23.302 €) como el escenario estable (-3.299 €/año) dan pérdidas. Esto no es cuestión de paciencia; es que el precio, el volumen o los costes fijos no encajan.

> 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.

19. 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.

20. Resumen para inversores

Vista rápida para evaluar la oportunidad de inversión en **Estudio Boutique Pilates Reformer Salamanca**:

Métrica	Valor
Break-even	110 socios/mes (capacidad 95.0)
Inversión	87.516 €
Facturación año estable	85.620 €
Beneficio año estable	-3.299 €
ROI año estable	-3,8%
Payback real (con rampa)	⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)
Veredicto	🔴 No apto para decisión de inversión (auditoría JUDGE)

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

21. Entregables incluidos

Este documento incluye los siguientes entregables:

Archivo	Origen	Obligatorio	Principal	Nombre	Descripción	Formato	Tipo MIME
dashboard.html	dashboard.html	**Sí**	No	Panel financiero interactivo	Panel financiero interactivo en formato HTML.	html	text/html
executive-summary.md	executive-summary.md	**Sí**	No	Resumen Ejecutivo	Resumen Ejecutivo en formato Markdown.	md	text/markdown
investor-evidence-pack.md	investor-evidence-pack.md	**Sí**	No	Investor Evidence Pack	Investor Evidence Pack en formato Markdown.	md	text/markdown
pitch-deck.html	pitch-deck.html	**Sí**	No	Pitch Deck para Inversores	Pitch Deck para Inversores en formato HTML.	html	text/html
pitch-deck.pdf	pitch-deck.pdf	**Sí**	No	Pitch Deck para Inversores (PDF)	Pitch Deck para Inversores (PDF) en formato PDF.	pdf	application/pdf
plan-final.md	plan-final.md	**Sí**	**Sí**	Plan de Viabilidad Completo	Plan de Viabilidad Completo en formato Markdown.	md	text/markdown
plan-final.pdf	plan-final.pdf	**Sí**	No	Plan de Viabilidad Completo (PDF)	Plan de Viabilidad Completo (PDF) en formato PDF.	pdf	application/pdf

22. 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: 23/10/2026 | planitor.es