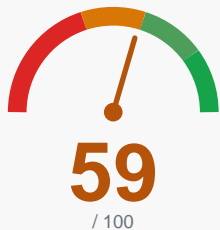


Modelo de Viabilidad

devtools · pre-seed · PLG · 36m



SCORE DE VIABILIDAD

Frágil

No agotas la caja dentro del horizonte proyectado.

Frenado por la retención — la supervivencia se ve bien, pero pierdes clientes demasiado rápido para una nota alta.

Resumen

RUNWAY

17 m

MRR FINAL

6700 €

GROWTH MOM MEDIO

4%

NRR ANUAL

37%

Qué significa esto

En corto: tu negocio sobrevive — a este ritmo no te quedas sin dinero en los próximos 36 meses. Pero va tirando, no ganando: en esa ventana nunca llegas a ser rentable del todo, y hay una cosa que te frena más que las demás.

Tu mayor problema es la retención. Pierdes alrededor del 8 % de tus clientes cada mes — en un año eso es casi toda tu base saliendo por la puerta, por eso solo el 37 % de los ingresos de este año seguirían aquí el que viene. Hasta que lo arregles, cada cliente nuevo reemplaza en parte a uno que perdiste: estás llenando un cubo agujereado.

Sobre las cuentas por cliente: captar un cliente cuesta unos €200, y cada uno vale en torno a €500 en su vida — unas 2.5 a 1 (lo sano es 3 a 1+). Lo bueno: casi todo ese hueco es el problema del churn. Si retienes más, cada cliente vale más automáticamente y ese ratio sube solo.

En qué centrarte primero: averigua por qué se van los clientes y arréglalo. Bajar el % de clientes que se van (churn) hacia el 4% al mes es la única palanca que mejora a la vez tu retención, el valor de tus clientes y tu techo de crecimiento.

Insights clave

Tu negocio se sostiene (default alive) — No agotas la caja en el horizonte proyectado. Vigila que el burn no se dispare al crecer.

Churn alto — Pierdes 8.0% de clientes al mes (>7% = flag). El % de clientes que se van (churn) limita el beneficio que deja cada cliente en su vida (LTV): bajarlo a la mitad (4.0%) casi lo duplica (~€500 to ~€1000). Averigua por qué se van.

Unit economics justas — Valor por cliente vs coste de captarlo (LTV:CAC) es 2.5. La referencia sana es ≥ 3 (SaaS maduro). Para llegar, baja el coste de captar un cliente (CAC) de €200 a ~€167, o sube el ingreso por cliente (ARPA)/retención. En early-stage es orientativo.

Desglose del score



Unit economics

ARPA 50 €	LTV 500 €	CAC 200 €	LTV : CAC 2.5x
CAC PAYBACK 5 m	NET BURN MENSUAL 2027 €	BURN MULTIPLE 0.9	RULE OF 40 45

Diagnóstico vs benchmarks

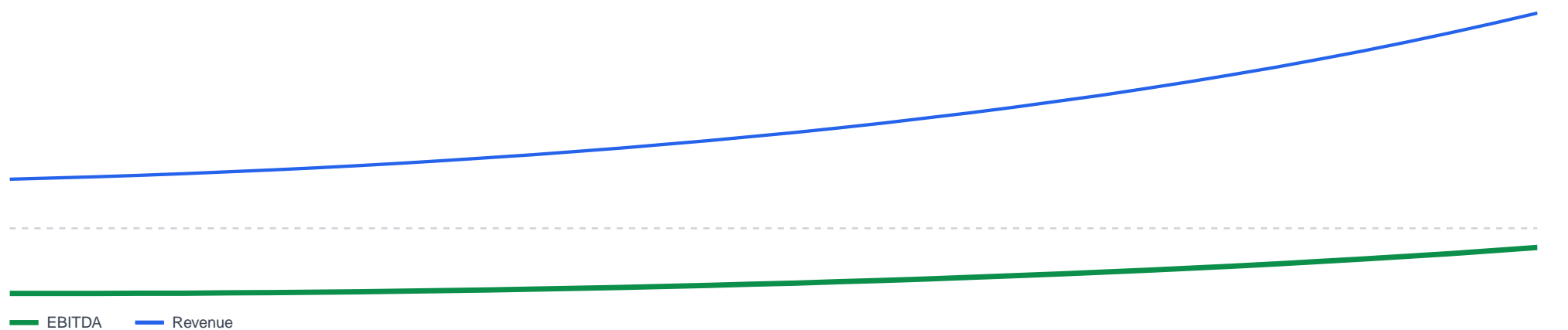
MÉTRICA	TU VALOR	RANGO SANO VEREDICTO
Logo churn mensual	8%/mo	3%–5%/mo ✗
NRR (anual)	37%	95%–105% ✗
Gross margin	80%	75%–85% ✓
CAC payback	5.0 m	<= 18 m (pre-seed) ✓
LTV : CAC	2.5x	>= 3x !
Growth MoM	4.2%	<= 40% (base €2K) ✓
Pre-money	€2.0M	€1.0M–€3.0M ✓
Option pool	10%	10%–15% ✓
Burn multiple	0.9	<= 3.5 (pre-seed) ✓

Son referencia para tu etapa, no un veredicto: muchos rangos "sanos" se fijaron para SaaS maduro. En pre-seed/seed es normal un burn multiple alto (~2,5-3,4x) o un CAC payback largo mientras encuentras tracción. Úsalos para orientarte, no para castigarte.

Cap table y dilución

STAKEHOLDER	ANTES	DESPUÉS	VALOR
Fundadores	100%	70%	1.750.000 €
Nuevo inversor	—	20%	500.000 €
Option pool (nuevo)	—	10%	250.000 €

Cuenta de resultados (P&L)



PERIODO	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	AÑO 2	AÑO 3
Revenue	1530 €	1565 €	1605 €	1650 €	1701 €	1756 €	1817 €	1882 €	1953 €	2030 €	2112 €	2199 €	35.557 €	62.534 €
Gross profit	1224 €	1252 €	1284 €	1320 €	1361 €	1405 €	1453 €	1506 €	1563 €	1624 €	1689 €	1760 €	28.446 €	50.027 €
OpEx	-3250 €	-3280 €	-3311 €	-3345 €	-3379 €	-3416 €	-3454 €	-3494 €	-3536 €	-3581 €	-3627 €	-3676 €	-48.951 €	-62.601 €
Equipo	-2500 €	-2500 €	-2500 €	-2500 €	-2500 €	-2500 €	-2500 €	-2500 €	-2500 €	-2500 €	-2500 €	-2500 €	-30.000 €	-30.000 €
S&M	-600 €	-630 €	-661 €	-695 €	-729 €	-766 €	-804 €	-844 €	-886 €	-931 €	-977 €	-1026 €	-17.151 €	-30.801 €
G&A	-50 €	-50 €	-50 €	-50 €	-50 €	-50 €	-50 €	-50 €	-50 €	-50 €	-50 €	-50 €	-600 €	-600 €
Infra	-100 €	-100 €	-100 €	-100 €	-100 €	-100 €	-100 €	-100 €	-100 €	-100 €	-100 €	-100 €	-1200 €	-1200 €
EBITDA	-2026 €	-2028 €	-2027 €	-2024 €	-2019 €	-2011 €	-2001 €	-1988 €	-1974 €	-1957 €	-1938 €	-1917 €	-20.505 €	-12.574 €

Caja

MES DE CAJA CERO

> 36 m

MES DE BREAK-EVEN

—

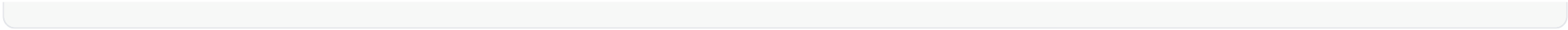
RUNWAY

17 m

CAJA FINAL

478.012 €

Crea tu propio modelo de viabilidad — gratis en startkeel.com



Glosario — las métricas en cristiano

Runway = meses que te dura la caja al ritmo de gasto actual antes de llegar a cero.

Break-even = el mes en que tus ingresos cubren tus costes y dejas de quemar caja.

MRR = ingreso recurrente mensual: lo que cobras por suscripción cada mes.

ARPA = ingreso medio por cuenta: tu MRR dividido entre tu número de clientes.

LTV = valor de vida: el beneficio bruto total que deja un cliente medio antes de irse.

CAC = coste de adquisición de cliente: lo que gastas en ventas y marketing por cada cliente nuevo.

LTV:CAC = euros de valor de vida por cada euro gastado en captar un cliente. 3+ es sano.

CAC payback = cuántos meses tarda un cliente en devolver lo que costó captarlo.

Churn = el % de clientes que se dan de baja cada mes. 5%/mes ~ perder ~46% de clientes al año.

NRR = retención neta de ingresos: lo que conservas de tus clientes actuales un año después, tras bajas y subidas. Más de 100% = creces aunque no entren clientes nuevos.

Margen bruto = % del ingreso que queda tras el coste directo de servir al cliente (hosting, comisiones, soporte).

Burn multiple = euros quemados por cada euro de ingreso anual nuevo. Cuanto más bajo mejor; por debajo de 2 es sólido.

Rule of 40 = tasa de crecimiento % + margen de beneficio %. 40 o más es el listón sano para SaaS.

Dilución = el % de propiedad que ceden los fundadores al emitir nuevas acciones para inversores y el option pool.

Startkeel ofrece estimaciones con fines informativos y educativos. No es asesoramiento financiero, de inversión ni fiscal.