PLANITOR

Dossier de Solicitud de Subvención

Gimnasio Boutique 24h Málaga Centro

Informe de viabilidad basado en datos públicos y estimaciones

Sector: fitness

Ubicación: Málaga

Inversión: 190,688 €

Fecha: 24 de octubre de 2026

Calidad del análisis: 5.5/10

🟡 Viabilidad condicionada | 🟡 |

Índice

1. Resumen Ejecutivo

2. Datos del Proyecto

3. Impacto Económico y Social

4. Presupuesto Subvencionable

5. Matriz de Encaje con Convocatoria

6. Líneas de Ayuda Identificadas

7. Plan Financiero

8. Cuenta de Resultados — Proyección 3 años

9. Compliance y Legal

10. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

11. Resultado del Análisis

12. Calidad como Inversión

13. Mitigaciones de Riesgo Específicas

14. Qué Podría Cambiar la Conclusión

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

16. Fuentes de Datos Consultadas

17. Siguiente Paso Recomendado

18. Disclaimer / Aviso Legal

Conclusión ejecutiva

Resumen justificativo: encaje del proyecto, impacto económico, inversión y puntos de defensa para una solicitud pública.

🟡 **Viabilidad condicionada** | 🟡 |

INVERSIÓN	FACTURACIÓN AÑO 1	RESULTADO AÑO 1	PAYBACK
190.688 €	**165.431 €**	**4.877 €**	**4 años 11 meses**
Inversión inicial estimada	con rampa	base	plazo recuperación

Fecha: 24/10/2026 | **Ubicación: Málaga** | **Sector:** fitness

> 🟡 **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 · 24/10/2026**

1. Resumen Ejecutivo

Gimnasio Boutique 24h Málaga Centro — gimnasio boutique con apertura en Málaga.

Métrica	Valor
Inversión total	**190.688 €**
Break-even	152 socios/mes
Payback estimado	4 años 11 meses
Beneficio año 1 (base)	📈 4.877 €
Facturación estable (año 2+)	205.200 €

Diagnóstico: Con una inversión de **190.688 € Gimnasio Boutique 24h Málaga Centro** genera un beneficio bruto de **4.877 €** en el primer año (facturación 165.431 €). El cashflow muestra **5 meses en pérdidas** seguidos de **7 meses positivos**, lo que refleja la rampa de captación de clientes. El break-even está en **152 socios/mes** — requiere tráfico alto o ticket elevado.

Recomendación: La inversión se recupera en **4 años 11 meses** — un plazo moderado. ⚠️ El escenario pesimista genera pérdidas. El negocio depende de mantener los volúmenes del escenario base.

2. Datos del Proyecto

Dato	Valor
Actividad	Gimnasio boutique
Ubicación	Málaga
Inversión total	190.688 €
Promotor	(a completar por el promotor)
Forma jurídica	S.L.

3. Impacto Económico y Social

Indicador	Valor
Inversión productiva	190.688 €
Facturación prevista año 1	165.431 €
Contribución economía local	Actividad en Málaga — genera empleo y demanda de proveedores locales
Break-even	152 socios/mes
Viabilidad pesimista	-20.964 € resultado/año

Factores que protegen la inversión pública:

- Inversión respaldada por activos tangibles (190.688 € en equipamiento y reforma)
- Modelo de suscripción con ingresos recurrentes mensuales
- Escenario base viable: break-even en 152 socios/mes
- Generación de empleo y demanda de proveedores locales en Málaga

Oportunidades de mercado detectadas:

- Nichos sin atender en Málaga: perfiles específicos (deportistas, mayores, recuperación) no atendidos por oferta generalista
- Franjas horarias de menor demanda con tarifa reducida — optimiza capacidad

4. Presupuesto Subvencionable

Partida	Importe	Subvencionable	Justificación
Reforma local 300 m²	39.000 €	Sí	—
Equipamiento Funcional Crossfit	46.000 €	Sí	—
Equipo cardio básico	9.000 €	Sí	—
Mobiliario, recepción, vestuarios y decoración	6.500 €	Sí	—
Tecnología: acceso 24h, TPV, cámaras y wifi	13.500 €	Sí	—
Rótulo de fachada e imagen exterior	2.500 €	Sí	—
Nevera expositora y bar de batidos	1.800 €	Sí	—
Fianza Alquiler 2 Meses	9.600 €	Sí	—
Primera Mensualidad Alquiler	4.800 €	Sí	—
Marketing de apertura y lanzamiento	11.000 €	Sí	—
Contingencia Imprevistos	9.000 €	Validar	—
Stock inicial: batidos, nutrición y merchandising	2.500 €	Validar	—
Capital de trabajo para rampa de captación	18.000 €	Validar	—
Imprevistos	14.088 €	Validar	Reserva 8%
Total orientativo subvencionable	**143.700 €**	—	Validar contra bases

5. Matriz de Encaje con Convocatoria

Criterio típico	Evidencia	Estado
Inversión productiva	143.700 € subvencionable	⚠️ Validar bases
Creación de empleo	Según modelo financiero	⚠️ Requiere compromiso
Impacto territorial	Actividad en Málaga	✅
Viabilidad	🟡 Viabilidad condicionada	🟡

6. Líneas de Ayuda Identificadas

6.1 Subvención

6.2 Subvención

6.3 Subvención

6.4 Subvención

6.5 Subvención

6.6 Subvención

6.7 Subvención

6.8 Subvención

7. Plan Financiero

7.1 Inversión inicial — 190.688 €

Partida	Importe	Nota
Reforma Local 300M2	39.000 €	—
Equipamiento Funcional Crossfit	46.000 €	—
Equipo Cardio Basico	9.000 €	—
Mobiliario Recepcion Vestuarios Decoracion	6.500 €	—
Tecnologia Acceso 24H Tpv Camaras Wifi	13.500 €	—
Rotulo Fachada Imagen Exterior	2.500 €	—
Nevera Expositora Bar Batidos	1.800 €	—
Fianza Alquiler 2 Meses	9.600 €	—
Primera Mensualidad Alquiler	4.800 €	—
Marketing Apertura Lanzamiento	11.000 €	—
Contingencia Imprevistos	9.000 €	—
Stock Inicial Batidos Nutricion Merchandising	2.500 €	—
Capital Trabajo Rampa Captacion	18.000 €	—
Imprevistos	14.088 €	Reserva 8%
Otros / Imprevistos	3.400 €	Margen de contingencia
Total	**190.688 €**	—

Amortización del inmovilizado (depreciación lineal según PGC)

Partida	Base	Vida útil	Cuota anual
Inmovilizado material	46.000 €	10 años	4.600 €
Inmovilizado material	9.000 €	10 años	900 €
Inmovilizado material	6.500 €	10 años	650 €
Inmovilizado material	1.800 €	10 años	180 €
Inmovilizado material	39.000 €	10 años	3.900 €
Inmovilizado material	2.500 €	10 años	250 €
Inmovilizado material	13.500 €	10 años	1.350 €
Total amortización	118.300 €	—	**11.830 €**

> 💡 La cuota de amortización (11.830 €/año = 985,8 €/mes) se incluye en los **costes fijos** de la cuenta de resultados.

7.2 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	190.688 €
Facturación año 1	165.431 €
Resultado operativo/caja año 1 (antes de amortización contable)	4.877 €
Payback con rampa año 1	4 años 11 meses
Meses positivos / negativos	7 / 5
Resultado año 1	📈 Beneficio — esperado en fase de arranque

> **Reconciliación Y1:** resultado operativo/caja 4.877 € − amortización contable 11.830 € = resultado contable -6.953 €.

> Año 1 con captación progresiva: 5 meses en pérdida, 7 en beneficio. Ver proyección estable (año 2+) más abajo.

7.3 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+)	3 años 11 meses	Recuperación si el negocio ya opera a volumen consolidado
Con rampa año 1	4 años 11 meses	Recuperación incluyendo arranque, pérdidas iniciales y captación progresiva
Escenario optimista	1 año 9 meses	Potencial si se alcanzan supuestos mejorados

> Lectura: la rampa inicial alarga el retorno en **11 meses** frente al régimen estable. No son cifras contradictorias: miden momentos distintos del negocio.

7.4 Break-even

Punto de equilibrio: 152 socios/mes

Concepto	Valor
Socios/mes necesarios	152

> Método canónico: costes fijos mensuales (12.987 €) ÷ margen unitario (85,50 €) = 152 socios/mes

> Necesitas **152 socios** para cubrir costes; proyectas **180** (28 socios de margen sobre el BE).

7.5 Cashflow mensual año 1

Mes	Ingresos	C. variables	C. fijos op. (excl. amort.)	Resultado	Factor est.
Enero	6.183 €	618 €	12.001 €	-6.436 €	×1.123
Febrero	6.224 €	622 €	12.001 €	-6.399 €	×0.901
Marzo	9.463 €	946 €	12.001 €	-3.484 €	×1.021
Abril	12.083 €	1.208 €	12.001 €	-1.126 €	×0.998
Mayo	14.048 €	1.405 €	12.001 €	642 €	×0.971
Junio	16.281 €	1.628 €	12.001 €	2.652 €	×1.026
Julio	13.288 €	1.329 €	12.001 €	-42 €	×0.802
Agosto	13.553 €	1.355 €	12.001 €	197 €	×0.803
Septiembre	20.400 €	2.040 €	12.001 €	6.359 €	×1.199
Octubre	20.922 €	2.092 €	12.001 €	6.829 €	×1.226
Noviembre	17.818 €	1.782 €	12.001 €	4.035 €	×1.043
Diciembre	15.168 €	1.517 €	12.001 €	1.650 €	×0.887
TOTAL	**165.431 €**	**16.542 €**	**144.012 €**	**4.877 €**	—

7.6 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)	123.120 €	-20.964 €	-17%
Pesimista combinado (-50% socios, costes +10%)	102.600 €	-52.608 €	-51.3%
Base	205.200 €	**48.322 €**	23.5%
Optimista	266.760 €	108.312 €	40.6%

> **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.

7.7 Evolución anual (impuestos incluidos)

Año	Resultado bruto	Impuesto de Sociedades	RETA/SS	Resultado neto
1	-6.953 €	0 €	6.360 €[1]	-6.953 €
2	36.492 €	9.123 €	—	27.369 €
3	41.428 €	10.357 €	—	31.071 €

[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.

Alternativa	176.016 €	14.078 €	8.0%

> Nota: El escenario alternativo no mejora el caso base en el primer año.

7.8 Sensibilidad

Variable	Valor base	Impacto ±20%	Impacto ±50%	¿Crítico?
Socios activos	6	41.040 €	102.600 €	**Sí**
Ticket medio	95 €	1.368 €	3.420 €	No
Costes fijos	12.001 €	28.802 €	72.006 €	No
Coste Variable %	10%	4.104 €	10.260 €	No

> **Qué cambia la conclusión**: Si los socios bajan un 50%, la facturación cae 102.600 €/año. Para cubrir costes se necesitan 152 socios/mes.

7.9 Fiscalidad

Concepto	Detalle
Régimen fiscal	Impuesto sobre Sociedades (Sociedad Limitada)
Régimen IVA	General (21%)
Seguridad Social del administrador mensual	530 €
Seguridad Social del administrador anual	6.360 €
IVA repercutido anual	43.092 €
IVA soportado deducible	21.227 €
IVA liquidación trimestral	5.466 €
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	-6.953 €
Impuesto sobre Sociedades estimado	0 €
Resultado neto (operativo/caja antes de impuestos)	**-6.953 €**
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 165.431 € y gastos 172.384 €. IVA a liquidar trimestralmente.

7.10 Comparativa forma jurídica: Autónomo RETA vs Sociedad Limitada

	Autónomo RETA	Sociedad Limitada
Coste fiscal anual	0 €	4.200 €
Beneficio neto (tras impuestos)	-6.953 €	—
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. ⚠️ Con esta inversión (190.688 €), valora SL por responsabilidad limitada.
>
> Estimación orientativa. Consultar asesor fiscal para decisión final.

La cuenta de resultados proyectada a 3 años muestra la evolución esperada del negocio:

8. 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	165.431 €	205.200 €	215.460 €
Costes fijos contables (incluyen amortización)	155.842 €	148.188 €	152.486 €
Amortización contable (incluida en fijos)	11.830 €	11.830 €	11.830 €
Costes variables	16.542 €	20.520 €	21.546 €
Total costes contables (= fijos + variables)	172.384 €	168.708 €	174.032 €
Resultado contable	-6.953 €	36.492 €	41.428 €
Impuesto sobre Sociedades estimado	0 €	-9.123 €	-10.357 €
Resultado después del Impuesto sobre Sociedades (estimado)	-6.953 €	27.369 €	31.071 €

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

Reconciliación Y1: resultado operativo/caja 4.877 € − amortización contable 11.830 € = resultado contable -6.953 €.

Reconciliación de costes fijos: operativos (sin amortización) 12.001 €/mes + amortización contable 985,8 €/mes = contables 12.987 €/mes.

Resultado contable Año 2 (+IPC/amortización): 27.369 €.

Resultado operativo régimen estable: 48.322 €.

> 📝 Resultado operativo antes del Impuesto sobre Sociedades. La Seguridad Social del administrador ya está incluida en costes fijos.

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.

> 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 578.063	INE	✅	Bajo — población no cambia significativamente	No
Inversión total 190.688 €	Estimación propia	📊	Alto — define la necesidad de financiación	Sí
Costes fijos 12.987 €/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

11. Resultado del Análisis

Métrica	Valor
Calidad del análisis	Dossier justificativo para solicitud de ayudas públicas
Calidad de datos	Media-baja — principalmente estimaciones sectoriales; validar con datos locales
Veredicto	replantear antes de invertir
Break-even	152 socios/mes
Payback	4 años 11 meses (escenario estable)

> **Nota**: Este dossier justifica la viabilidad del proyecto para solicitud de ayudas públicas. Las convocatorias y requisitos específicos deben validarse contra las bases de cada programa. La concesión de subvenciones depende de criterios de la administración que pueden variar.

12. Calidad como Inversión

🔴 **Posible pero frágil — viabilidad depende de que todos los supuestos se cumplan**

Métrica	Valor
Resultado mensual hipotético (sin validar)	1.173 €
Payback estimado	12 años 6 meses
Margen neto	8.0%

Factores clave:

• Payback > 10 años (12 años 6 meses) — rentabilidad muy limitada

• 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.

12.1 Primer año: caso base vs escenario optimizado

> ⚠️ El escenario optimizado no mejora el primer año respecto al caso base.

> Esto puede ocurrir cuando las líneas secundarias ya están en el caso base o el blended de costes variables es más alto en el escenario optimizado.

12.2 Sensibilidad del escenario optimizado

Fragilidad: 🔴 **Alta** — el escenario depende de supuestos que pueden no cumplirse.

Stress tests individuales:

Qué pasaría	Resultado	Riesgo
Precio -10%	-130 €/mes	Alto
Precio -20%	-1.434 €/mes	Alto

> **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.

13. 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

14. Qué Podría Cambiar la Conclusión

> Si los socios bajan un 50%, la facturación cae 102.600 €/año. Para cubrir costes se necesitan 152 socios/mes.

1. **el número de socios** — ±2 socios = ±61.560 €/año 🔴
2. **Payback largo** (4 años 11 meses) — cualquier retraso en captación alarga significativamente el retorno
3. **Resultado operativo negativo** (-6.953 €/año) — el modelo no genera beneficio
4. **Escenario pesimista combinado negativo** (-52.608 €/año) — -50% ingresos +10% costes = pérdidas
5. ⚠️ Ocupación estimada mediante benchmark sectorial: 70%. Validar con demanda local antes de invertir.
6. ⚠️🔴 Alquiler (4800 €) > 50% facturación (399 €) — estructura de costes comprometida

> Estas son las variables que más impactan el resultado. Si alguna cambia sustancialmente, el veredicto también puede cambiar.

15. 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.

15.1 No se alcanza el punto de equilibrio

- **Causa probable:** El escenario pesimista arroja pérdidas de 20.964 €/año y el punto de equilibrio exige 152 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.

15.2 Mortalidad elevada en el sector

- **Causa probable:** 51.5% de los negocios de arte_entretenimiento 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.

15.3 Recuperación de la inversión prolongada

- **Causa probable:** El retorno de la inversión tarda 59 meses.
- **Probabilidad:** Alta
- **Mitigación:** Escalonar la inversión (empezar con menor capex), negociar carencia con proveedores o priorizar activos de segunda mano para acortar el payback.

15.4 Entrar en mercado con 24 competidores ya posicionados

- **Causa probable:** Debilidad del DAFO: Entrar en mercado con 24 competidores ya posicionados
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

15.5 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.

15.6 Equipo reducido — dependencia del fundador

- **Causa probable:** Debilidad del DAFO: Equipo reducido — dependencia del fundador
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

15.7 Alta competencia (24 competidores: Vals Sport Ciudad Jardín, Gimnasio Gym Car Ciudad Jardí.

- **Causa probable:** Amenaza del DAFO: Alta competencia (24 competidores: Vals Sport Ciudad Jardín, Gimnasio Gym Car Ciudad Jardín, GOfit Segalerva) — diferenciación crítica
- **Probabilidad:** Media

- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

15.8 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.

15.9 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.

16. Fuentes de Datos Consultadas

Fuente	Datos	URL
INE Padrón	Población 578.063 hab	ine.es
Inmobiliarias	2 fuentes alquiler	idealista, fotocasa
INE ECV	Renta hogar 36.640 €/año	ine.es
Google Trends × anclaje GROUND-TRUTH (patrón local)	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

17. Siguiente Paso Recomendado

Replantear el modelo antes de invertir. El escenario base no cubre costes.

Qué tendría que cambiar para ser viable:

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.

18. Disclaimer / Aviso Legal

Este dossier ha sido elaborado como herramienta de análisis para la preparación de solicitudes de ayudas públicas. **No garantiza la concesión de ninguna subvención.** Las convocatorias, importes, plazos y requisitos pueden variar sin previo aviso y dependen de criterios de evaluación de cada administración convocante.

Las líneas de ayuda identificadas son orientativas y deben validarse contra las bases reguladoras oficiales de cada programa antes de presentar cualquier solicitud. Este documento no constituye asesoramiento legal, fiscal ni subvencional profesional. Se recomienda contar con asesoramiento especializado en subvenciones para la preparación definitiva de la solicitud.

Generado por **Planitor** — Dossier de Solicitud de Subvención · 24 de octubre de 2026