PLANITOR

Plan de Viabilidad Completo

Gimnasio Boutique 24h Málaga Centro

Informe de viabilidad basado en datos públicos y estimaciones

Sector: Fitness — gimnasio boutique y crossfit

Ubicación: Málaga

Inversión: 183,236 €

Fecha: 23 de octubre de 2026

Calidad del análisis: 5.5/10

Índice

1. Resumen Ejecutivo

2. Negocio

3. Mercado

4. Modelo de Negocio

5. Precio vs Mercado

6. Plan Financiero

7. Unit Economics de Suscripción

8. Cuenta de Resultados — Proyección 3 años

9. Estrategia

10. Compliance y Legal

11. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

12. Resultado del Análisis

13. Calidad como Inversión

14. Tu Plan vs Media del Sector

15. Mitigaciones de Riesgo Específicas

16. Qué Podría Cambiar la Conclusión

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

18. Fuentes de Datos Consultadas

19. Si fuera mi dinero

20. Siguiente Paso Recomendado

21. Resumen para inversores

22. Entregables incluidos

23. Disclaimer

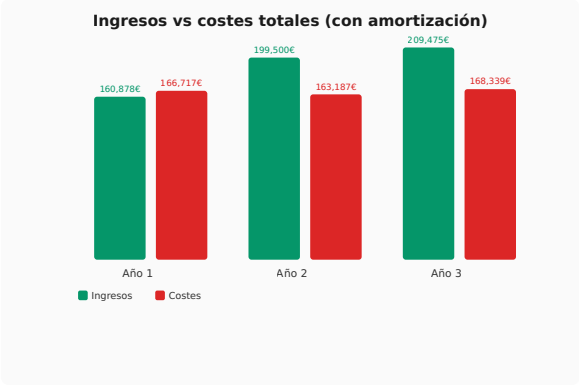
Conclusión ejecutiva

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

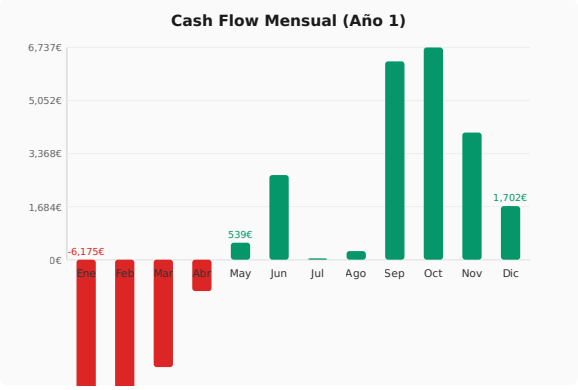
Conclusión pendiente de validación

INVERSIÓN	FACTURACIÓN AÑO 1	RESULTADO AÑO 1	PAYBACK
183.236 €	**160.878 €**	**5.591 €**	**4 años 9 meses**
Inversión inicial estimada	con rampa	base	plazo recuperación

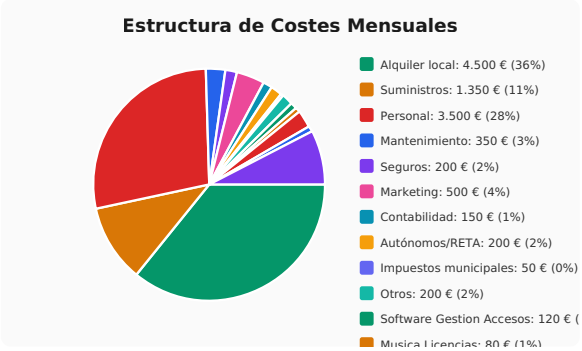
Visualización de datos clave



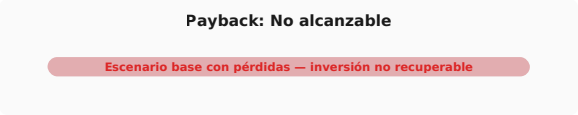
Ingresos frente a costes: lectura rápida de sostenibilidad del modelo.



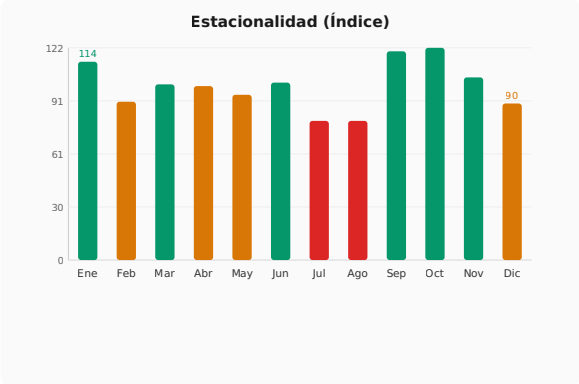
Cashflow mensual año 1: muestra la rampa de captación y tensión de caja.



Estructura de costes: partidas que más condicionan la viabilidad.



Payback estimado: tiempo de recuperación de la inversión.



Estacionalidad: meses fuertes y débiles según índices disponibles.



Competencia identificada: presión competitiva local o sectorial.

Fecha: 23/10/2026 | **Ubicación: Málaga** | **Sector:** Fitness — gimnasio boutique y crossfit

> 🟡 **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

Gimnasio Boutique 24h Málaga Centro — gimnasio boutique de acceso en Málaga.

Métrica	Valor
Inversión total	**183.236 €**
Break-even	147 socios/mes
Payback estimado	4 años 9 meses
Beneficio año 1 (base)	📈 5.591 €
Facturación estable (año 2+)	199.500 €

Diagnóstico: Con una inversión de **183.236 € Gimnasio Boutique 24h Málaga Centro** genera un beneficio bruto de **5.591 €** en el primer año (facturación 160.878 €). El cashflow muestra **4 meses en pérdidas** seguidos de **8 meses positivos**, lo que refleja la rampa de captación de clientes. El break-even está en **147 socios/mes** — requiere tráfico alto o ticket elevado.

Recomendación: La inversión se recupera en **4 años 9 meses** — un plazo moderado. ⚠️ El escenario pesimista genera pérdidas. El negocio depende de mantener los volúmenes del escenario base.

2. Negocio

2.1 Concepto

Gimnasio boutique de acceso 24h con zona de entrenamiento funcional y box de crossfit, con clases dirigidas y entrenamiento libre bajo suscripción mensual.

2.2 Propuesta de valor

Propuesta de valor: Gimnasio boutique de acceso 24h

2.3 Público objetivo

• Pendiente de definir — validar con investigación de mercado

2.4 Modelo de negocio

Tipo: Suscripción

Ingresos recurrentes por suscripción mensual (95 €/mes por miembro) con acceso 24h al gimnasio; líneas secundarias de entrenamiento personal, batidos y suplementación.

3. Mercado

3.1 Datos del mercado local

Dato	Valor	Fuente	Estado
Población municipio	578.063 hab	INE	✅
Renta neta hogar	36.640 €/año	INE	✅
Alquiler local	14,8 €/m²/mes	2 fuentes inmobiliarias	✅
Población provincia	1.795.666 hab	INE	✅
Renta neta persona	13.847 €/año	INE	✅

> 💡 **Diagnóstico del mercado:** Con 578.063 habitantes y rentas medias de 36.640 €/hogar, la ciudad tiene una base de mercado sólida.

3.2 Estacionalidad

Periodo	Meses	Estado
Temporada alta	Enero, Septiembre, Octubre	Estimación basada en el tipo de negocio (gimnasio boutique 24h + box de crossfit) y patrones estacionales del sector fitness en ciudades turísticas mediterráneas; sin fuente local verificada
Temporada baja	Julio, Agosto, Diciembre	Estimación basada en el tipo de negocio (gimnasio boutique 24h + box de crossfit) y patrones estacionales del sector fitness en ciudades turísticas mediterráneas; sin fuente local verificada

Picos en enero (propósitos de año nuevo) y septiembre-octubre (vuelta a la rutina escolar y laboral); valles en julio-agosto (vacaciones de verano, éxodo vacacional y competencia del entrenamiento outdoor por el buen clima de Málaga) y diciembre (fiestas). El carácter turístico de la ciudad refuerza la caída estival de matrículas de residentes.

3.3 Mercado direccionable

Capa	Valor	Método
TAM	32.949.591 €	Estimación conservadora basada en población y ticket medio
SAM	3.294.959 €	Mercado servible — subset alcanzable
SOM	329.496 €	Cuota realista año 1-3

> La cuota realista (SOM ≈ 329.496 €) 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	Rating	Reseñas	Categoría	Zona
Vals Sport Ciudad Jardín	4.5 ⭐	1.794	Gimnasio	Cdad. Jardín
Gimnasio Gym Car Ciudad Jardín	4.8 ⭐	169	Gimnasio	Cdad. Jardín
GOfit Segalerva	4.2 ⭐	2.107	Gimnasio	Distrito Centro
Box FBT	5 ⭐	195	Gimnasio	Cdad. Jardín
Synergym Málaga Trinidad	4.5 ⭐	1.969	Gimnasio	Distrito Centro
CSG Studio	5 ⭐	36	Centro deportivo	Cdad. Jardín
Gimnasio Dino	4.8 ⭐	117	Gimnasio	Bailén-Miraflores
Synergym Málaga Reding	4.7 ⭐	1.660	Gimnasio	Málaga-Este

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: 28 complementarios. Mercado fragmentado; la diferenciación clara de propuesta será clave para no competir solo por precio.

Mercado exigente: La valoración media es **4.5/5** — el cliente local valora mucho el servicio que recibe. No basta con estar; hay que diferenciarse en experiencia desde el primer día.

Implicación de pricing: Nuestra cuota propuesta (95 €) debería validarse contra los precios reales de los competidores listados antes de fijarla definitivamente.

Posicionamiento vs competencia: Frente a Vals Sport Ciudad Jardín, Gimnasio Gym Car Ciudad Jardín y GOfit Segalerva, la cuota de 95 € se debe defender con una propuesta clara — experiencia personalizada y comunidad frente a volumen de cadenas. Validar precios reales de estos competidores antes de fijar la oferta definitiva.

Riesgo de entrada: Mercado saturado (28 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 147 clientes/mes para cubrir costes.

4. Modelo de Negocio

4.1 Estructura de costes mensuales

Concepto	Importe/mes
Alquiler local	4.500 €
Suministros	1.350 €
Personal	3.500 €
Mantenimiento	350 €
Seguros	200 €
Marketing	500 €
Contabilidad	150 €
Autónomos/RETA	200 €
Impuestos municipales	50 €
Otros	200 €
Software Gestion Accesos	120 €
Musica Licencias	80 €
Limpieza	300 €
Material Consumible	100 €
Amortización de inmovilizado	952,5 €
Costes fijos operativos mensuales (sin amortización)	**11.600 €**
Total Fijos Mes (incl. amortización contable)	**12.552 €**
Total Fijos Año (incl. amortización contable)	**150.630 €**

Reconciliación de costes fijos: operativos (sin amortización) 11.600 €/mes + amortización contable 952,5 €/mes = contables 12.552,5 €/mes.

4.2 Modelo de ingresos

Parámetro	Valor
Cuota Mensual	95 €
Socios/miembros	175.0 socios

5. Precio vs Mercado

Métrica	Valor
Precio asumido	95 €
Mediana mercado	50 €
Rango mercado	30-90 €
Desviación vs mediana	+90%
Fuente	benchmark

Precio (95 €) está por encima del máximo de mercado (90 €)

Considerar ajustar hacia 50 € (mediana de mercado) o justificar premium

6. Plan Financiero

6.1 Inversión inicial — 183.236 €

Partida	Importe	Nota
Reforma Local 400M2	52.000 €	—
Equipamiento Funcional Crossfit	38.000 €	—
Equipo Cardio Basico	8.000 €	—
Mobiliario Recepcion Vestuarios Decoracion	6.500 €	—
Tecnologia Acceso 24H Tpv Camaras Wifi	5.500 €	—
Rotulo Fachada Imagen Exterior	2.500 €	—
Nevera Expositora Bar Batidos	1.800 €	—
Fianza Alquiler 2 Meses	9.000 €	—
Primera Mensualidad Alquiler	4.500 €	—
Marketing Apertura Lanzamiento	9.000 €	—
Contingencia Imprevistos	9.000 €	—
Stock Inicial Batidos Nutricion Merchandising	2.500 €	—
Capital Trabajo Rampa Captacion	18.000 €	—
Imprevistos	13.536 €	Reserva 8%
Otros / Imprevistos	3.400 €	Margen de contingencia
Total	**183.236 €**	—

Amortización del inmovilizado (depreciación lineal según PGC)

Partida	Base	Vida útil	Cuota anual
Inmovilizado material	38.000 €	10 años	3.800 €
Inmovilizado material	8.000 €	10 años	800 €
Inmovilizado material	6.500 €	10 años	650 €
Inmovilizado material	1.800 €	10 años	180 €
Inmovilizado material	52.000 €	10 años	5.200 €
Inmovilizado material	2.500 €	10 años	250 €
Inmovilizado material	5.500 €	10 años	550 €
Total amortización	114.300 €	—	**11.430 €**

> 💡 La cuota de amortización (11.430 €/año = 952,5 €/mes) se incluye en los **costes fijos** de la cuenta de resultados.

6.2 Año 1 — Fase de arranque

Las cifras del año 1 incorporan la curva de captación progresiva y la estacionalidad del sector. Esto significa que los primeros meses operan con menos clientes de los que tendrá **el negocio** una vez consolidado.

Métrica año 1 (real)	Valor
Inversión total	183.236 €
Facturación año 1	160.878 €
Resultado operativo/caja año 1 (antes de amortización contable)	5.591 €
Payback con rampa año 1	4 años 9 meses
Meses positivos / negativos	8 / 4
Resultado año 1	📈 Beneficio — esperado en fase de arranque

> **Reconciliación Y1:** resultado operativo/caja 5.591 € − amortización contable 11.430 € = resultado contable -5.839 €.

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

6.3 Payback comparado

El payback cambia según si se mira el negocio ya estabilizado o el arranque real. Por eso se muestran los escenarios lado a lado, en vez de mezclar cifras en secciones distintas.

Vista	Payback	Qué mide
Régimen estable (año 2+)	3 años 10 meses	Recuperación si el negocio ya opera a volumen consolidado
Con rampa año 1	4 años 9 meses	Recuperación incluyendo arranque, pérdidas iniciales y captación progresiva
Escenario optimista	1 año 8 meses	Potencial si se alcanzan supuestos mejorados

> Lectura: la rampa inicial alarga el retorno en **10 meses** frente al régimen estable. No son cifras contradictorias: miden momentos distintos del negocio.

6.4 Break-even

Punto de equilibrio: 147 socios/mes

Concepto	Valor
Socios/mes necesarios	147

> Método canónico: costes fijos mensuales (12.552 €) ÷ margen unitario (85,50 €) = 147 socios/mes

> Necesitas **147 socios** para cubrir costes; proyectas **175** (28 socios de margen sobre el BE).

6.5 Cashflow mensual año 1

Mes	Ingresos	C. variables	C. fijos op. (excl. amort.)	Resultado	Factor est.
Enero	6.028 €	603 €	11.600 €	-6.175 €	×1.126
Febrero	6.065 €	606 €	11.600 €	-6.141 €	×0.903
Marzo	9.101 €	910 €	11.600 €	-3.409 €	×1.01
Abril	11.782 €	1.178 €	11.600 €	-996 €	×1.001
Mayo	13.488 €	1.349 €	11.600 €	539 €	×0.959
Junio	15.875 €	1.588 €	11.600 €	2.687 €	×1.029
Julio	12.936 €	1.294 €	11.600 €	42 €	×0.803
Agosto	13.192 €	1.319 €	11.600 €	273 €	×0.804
Septiembre	19.884 €	1.988 €	11.600 €	6.296 €	×1.202
Octubre	20.374 €	2.037 €	11.600 €	6.737 €	×1.228
Noviembre	17.373 €	1.737 €	11.600 €	4.036 €	×1.046
Diciembre	14.780 €	1.478 €	11.600 €	1.702 €	×0.889
TOTAL	**160.878 €**	**16.087 €**	**139.200 €**	**5.591 €**	—

6.6 Proyección a régimen estable (año 2+)

Una vez superada la fase de arranque, **el negocio** alcanzará su régimen estable de operación. Los escenarios siguientes proyectan la facturación y beneficio con la clientela consolidada, sin la rampa de captación del año 1.

Escenario	Facturación anual	Beneficio anual	Margen
Pesimista univariable (-40% socios)	119.700 €	-21.276 €	-17.8%
Pesimista combinado (-50% socios, costes +10%)	100.320 €	-51.612 €	-51.4%
Base	199.500 €	**47.743 €**	23.9%
Optimista	259.920 €	104.928 €	40.4%

> **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.

6.7 Evolución anual (impuestos incluidos)

Año	Resultado bruto	Impuesto de Sociedades	RETA/SS	Resultado neto
1	-5.839 €	0 €	2.400 €[1]	-5.839 €
2	36.313 €	9.078 €	—	27.235 €
3	41.136 €	10.284 €	—	30.852 €

[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	**170.136 €**	**13.598 €**	**8.0%**

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

6.8 Sensibilidad

Variable	Valor base	Impacto ±20%	Impacto ±50%	¿Crítico?
Socios activos	6	39.900 €	99.750 €	**Sí**
Ticket medio	95 €	1.368 €	3.420 €	No
Costes fijos	11.600 €	27.840 €	69.600 €	No
Coste Variable %	10%	3.990 €	9.975 €	No

> **Qué cambia la conclusión**: Si los socios bajan un 50%, la facturación cae 99.750 €/año. Para cubrir costes se necesitan 147 socios/mes.

6.9 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	28.728 €
IVA soportado deducible	20.648 €
IVA liquidación trimestral	2.020 €
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	-5.839 €
Impuesto sobre Sociedades estimado	0 €
Resultado neto (operativo/caja antes de impuestos)	**-5.839 €**
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 160.878 € y gastos 166.717 €. IVA a liquidar trimestralmente.

6.10 Comparativa forma jurídica: Autónomo RETA vs Sociedad Limitada

	Autónomo RETA	Sociedad Limitada
Coste fiscal anual	0 €	4.200 €
Beneficio neto (tras impuestos)	-5.839 €	—
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 (183.236 €), valora SL por responsabilidad limitada.
>
> Estimación orientativa. Consultar asesor fiscal para decisión final.

7. Unit Economics de Suscripción

Para un modelo de suscripción, la viabilidad depende más de la **retención** y del **coste de adquisición** que del ticket inicial. Estas métricas son 📊 **proyecciones basadas en benchmarks sectoriales**: deben validarse con datos reales de operación antes de decidir.

Métrica	Valor	Lectura
Churn mensual (dato del cliente)	5.0%	dato del cliente
LTV por miembro	1.710 €	Ingreso bruto esperado por miembro antes de irse
CAC estimado (📊)	57,1 €	estimación: marketing 500 €/mes ÷ 8.8 altas/mes (reposición de bajas)
Ratio LTV/CAC	29.9	
Payback CAC	0.7 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.

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	160.878 €	199.500 €	209.475 €
Costes fijos contables (incluyen amortización)	150.630 €	143.237 €	147.391 €
Amortización contable (incluida en fijos)	11.430 €	11.430 €	11.430 €
Costes variables	16.087 €	19.950 €	20.948 €
Total costes contables (= fijos + variables)	166.717 €	163.187 €	168.339 €
Resultado contable	-5.839 €	36.313 €	41.136 €
Impuesto sobre Sociedades estimado	0 €	-9.078 €	-10.284 €
Resultado después del Impuesto sobre Sociedades (estimado)	-5.839 €	27.235 €	30.852 €

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

Reconciliación Y1: resultado operativo/caja 5.591 € − amortización contable 11.430 € = resultado contable -5.839 €.

Reconciliación de costes fijos: operativos (sin amortización) 11.600 €/mes + amortización contable 952,5 €/mes = contables 12.552 €/mes.

Resultado contable Año 2 (+IPC/amortización): 27.235 €.

Resultado operativo régimen estable: 47.743 €.

📝 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:

9. Estrategia

9.1 DAFO

Fortalezas:

- Modelo de ingresos recurrentes por membresía — la facturación es predecible una vez consolidada la base de socios
- Margen bruto alto (90%) — cada cliente adicional genera un margen de contribución elevado
- El escenario estable es rentable (47.743 €/año) — el modelo funciona una vez superada la fase de captación
- Escenario base positivo (5.591 €/año)
- gimnasio boutique en Málaga — mercado local con demanda

Debilidades:

- Payback largo (4 años 9 meses) — la recuperación de la inversión requiere un horizonte extendido
- Entrar en mercado con 28 competidores ya posicionados
- Equipo reducido — dependencia del fundador

Oportunidades:

- Break-even alcanzable: 147 socios/mes

Amenazas:

- Alta competencia (28 competidores: Vals Sport Ciudad Jardín, Gimnasio Gym Car Ciudad Jardín, GOfit Segalerva) — diferenciación crítica

9.2 Diferenciación competitiva

9.3 Canales y marketing

Estrategia de precios: Precio medio 95 € — 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**: gimnasio boutique en Málaga pensado para Socios que valoran proximidad y calidad
- **Lead magnet**: Guía gratuita: "Cómo elegir el mejor gimnasio boutique en Málaga — 7 criterios que nadie te cuenta"
- **Oferta de lanzamiento**: Socios de lanzamiento: 76 €/mes los 3 primeros meses (19 € descuento) + semana de prueba gratuita

Unit economics:

Métrica	Valor
Cpl estimado	10,71 €
Cpa estimado	71,40 €
CPC medio	0.73 €
Ticket medio	95 €
Payback cac	0,8 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 gimnasio boutique en Málaga — 7 criterios que nadie te cuenta"
Nurturing	Email 3-vídeo + retargeting Meta 7 días
Oferta	Socios de lanzamiento: 76 €/mes los 3 primeros meses (19 € descuento) + semana de prueba gratuita
Conversión	Objetivo: 15 socios/mes en primeros 90 días

Canales por prioridad:

#	Canal	Coste	Por qué
1	Instagram	225 €/mes	Meta/IG para motivación + comunidad. Google para 'gimnasio cerca de mí'. Oferta de prueba gratuita funciona.
2	Google Search	125 €/mes	Meta/IG para motivación + comunidad. Google para 'gimnasio cerca de mí'. Oferta de prueba gratuita funciona.
3	TikTok	100 €/mes	Meta/IG para motivación + comunidad. Google para 'gimnasio cerca de mí'. Oferta de prueba gratuita funciona.
4	Google Maps	50 €/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: 6.000 €

Distribución trimestral:

• **Q1_lanzamiento**: 2.100 €
• **Q2_optimización**: 1.500 €
• **Q3_retención**: 1.200 €
• **Q4_refuerzo**: 1.200 €
• **Keywords principales**: gimnasio Málaga, gimnasio en Málaga

Escalera de valor (ascension ladder):

Nivel	Oferta	Objetivo
Gratis	Guía gratuita: "Cómo elegir el mejor gimnasio boutique en Málaga — 7 criterios que nadie te cuenta"	Captar contacto
Tripwire	Semana de prueba gratuita → prueba el servicio antes de comprometerte	Primera transacción
Core	95 €/mes — cuota estándar	Ingreso principal
Premium	142 €/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 Málaga: perfiles específicos (deportistas, mayores, recuperación) no atendidos por oferta generalista
- Franjas horarias de menor demanda con tarifa reducida — optimiza capacidad

Barreras de entrada:

- Inversión inicial en reforma y equipamiento
- Reputación y reseñas Google — tarda 6-12 meses en construirse
- Contratos de alquiler largo plazo (5-10 años)

9.4 Acciones concretas de los próximos 90 días

Estas acciones no son recomendaciones genéricas: cada una se vincula a una evidencia del análisis y a un criterio de validación.

Prioridad	Acción	Evidencia	Coste estimado	KPI	Criterio de validación
Alta	Validar captación real con preventa: conseguir compromisos equivalentes al 30-40% del break-even antes de escalar.	Break-even estimado: 147 socios/mes; ticket medio usado: 95 €.	500 €/mes durante 6-8 semanas	51 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 28 competidores; referencias principales: Vals Sport Ciudad Jardín, Gimnasio Gym Car Ciudad Jardín, GOfit Segalerva.	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: 301.600; CPC medio: 0.73 €.	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, comunidad y seguimiento individual.	Los modelos de suscripción fallan más por churn que por captación inicial; el ingreso recurrente depende de permanencia.	100-400 €/mes en CRM, automatizaciones simples y eventos de comunidad	Churn mensual, asistencia semanal, renovaciones y referidos por socio	No escalar ads si el churn supera el 8-10% mensual en los primeros 90 días.

10. Compliance y Legal

10.1 Forma Jurídica Recomendada

Recomendación: 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 €

10.2 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.**

10.3 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 €

10.4 Protección de Datos (RGPD)

Alcance: medio

Coste estimado anual: 300–800 €

Obligaciones principales: Registro de Actividades de Tratamiento (RAT); Base jurídica para cada tratamiento; Cláusulas informativas / política de privacidad; Consentimiento expreso; Encargados de tratamiento; Medidas de seguridad; Derechos ARCO-POL; Notificación de brechas (72h); Canal de denuncias.

10.5 Revisión de Claims de Marketing

Claim	Clasificación	Acción requerida
Gimnasio boutique de acceso 24h	✅ CONFORME	—
Gimnasio Boutique 24h Málaga Centro: Gimnasio boutique de acceso 24h.	✅ CONFORME	—
Programación de fuerza progresiva y comunidad de box frente a gimnasio tradicional	✅ CONFORME	—
Coaching en grupo reducido con seguimiento frente a acceso 24h sin tutela	✅ CONFORME	—
Hipótesis a validar contra la matriz competitiva y reseñas de competidores	✅ CONFORME	—
gimnasio boutique en Málaga pensado para Socios que valoran proximidad y calidad	✅ CONFORME	—

> Sección de compliance y legal: orientación de carácter general, NO asesoramiento jurídico, fiscal ni de protección de datos vinculante. Los importes, porcentajes, plazos y requisitos deben verificarse con un profesional colegiado antes de cualquier decisión. Ver references/disclaimers.md (Legal y fiscal).

11. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

Dato	Origen	Estado	Impacto en conclusión	Requiere validación
Población 578.063	INE	✅	Bajo — población no cambia significativamente	No
Inversión total 183.236 €	Estimación propia	📊	Alto — define la necesidad de financiación	Sí
Costes fijos 12.552 €/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

12. Resultado del Análisis

Métrica	Valor
Calidad del análisis	Plan de viabilidad estructurado — revisar datos críticos antes de decisión final
Calidad de datos	Media — datos públicos + estimaciones
Veredicto	avanzar con condiciones
Break-even	147 socios/mes
Payback	4 años 9 meses (escenario estable)

> **Nota**: Este plan combina datos públicos con estimaciones sectoriales. Antes de comprometer inversión, validar con datos locales los supuestos críticos: precios, demanda, alquiler y costes fijos.

13. Calidad como Inversión

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

Métrica	Valor
Resultado mensual hipotético (sin validar)	1.133 €
Payback estimado	12 años 5 meses
Margen neto	8.0%

Factores clave:

- Payback > 10 años (12 años 5 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.

13.1 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.

13.2 Sensibilidad del escenario optimizado

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

Stress tests individuales:

Qué pasaría	Resultado	Riesgo
Precio -10%	-126 €/mes	Alto
Precio -20%	-1.386 €/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.

14. Tu Plan vs Media del Sector

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

Métrica	Tu plan	Rango sectorial	Lectura
Ticket medio	95 €	70–130 €	✅ En rango
Costes variables	10%	3–10%	✅ En rango
Margen bruto	90%	90–97%	✅ En rango
Churn mensual	5%	5–10%	✅ En rango

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

15. 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

16. Qué Podría Cambiar la Conclusión

> Si los socios bajan un 50%, la facturación cae 99.750 €/año. Para cubrir costes se necesitan 147 socios/mes.

1. **el número de socios** — ±2 socios = ±59.850 €/año 🔴
2. **Payback largo** (4 años 9 meses) — cualquier retraso en captación alarga significativamente el retorno
3. **Resultado operativo negativo** (-5.839 €/año) — el modelo no genera beneficio
4. **Escenario pesimista combinado negativo** (-51.612 €/año) — -50% ingresos +10% costes = pérdidas
5. ⚠️ Ocupación estimada mediante benchmark sectorial: 70%. Validar con demanda local antes de invertir.
6. ⚠️ 🔴 Alquiler (4500 €) > 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.

17. 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.

17.1 No se alcanza el punto de equilibrio

- **Causa probable:** El escenario pesimista arroja pérdidas de 21.276 €/año y el punto de equilibrio exige 147 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.

17.2 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.

17.3 Recuperación de la inversión prolongada

- **Causa probable:** El retorno de la inversión tarda 57 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.

17.4 Entrar en mercado con 28 competidores ya posicionados

- **Causa probable:** Debilidad del DAFO: Entrar en mercado con 28 competidores ya posicionados
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

17.5 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.

17.6 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.

17.7 Alta competencia (28 competidores: Vals Sport Ciudad Jardín, Gimnasio Gym Car Ciudad Jardí.

- **Causa probable:** Amenaza del DAFO: Alta competencia (28 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.

17.8 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.

17.9 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.

18. 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

19. Si fuera mi dinero

Esta es la parte donde dejamos las fórmulas y hablamos claro. Si yo tuviera que decidir si meter 183.236 € en **Gimnasio Boutique 24h Málaga Centro** hoy, esto es lo que haría:

🟢 **Avanzaría.** Los números cierran: el escenario estable genera 47.743 €/año con 199.500 € de facturación, y el equilibrio (147 socios) está al alcance. No es un cheque en blanco, pero el modelo tiene sentido económico.

Qué validaría antes de soltar el dinero:

1. Que los costes fijos (alquiler, personal) son reales, no estimaciones optimistas.

2. Que la captación necesaria es alcanzable mirando a los competidores ya instalados.
3. Que el margen aguanta una presión de precios del competidor más agresivo.

Condiciones concretas que cerraría antes de invertir:

1. **Cashflow negativo en año 1 — mantener fondo de maniobra ≥ 3 meses costes fijos.**
2. **Captación más lenta de lo esperado — ajustar marketing.**
3. **Problemas de personal — tener plan B de contratación.**
4. **Retraso en apertura por licencias.**

> 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.

20. Siguiente Paso Recomendado

Avanzar con condiciones: antes de comprometer inversión en **Gimnasio Boutique 24h Málaga Centro**, validar los supuestos críticos.

Acciones inmediatas:

1. Validar el dato que más cambia la conclusión en sensibilidad.
2. Contrastar ticket/precio con competidores locales reales.
3. Actualizar el plan con datos confirmados del cliente.

21. Resumen para inversores

Vista rápida para evaluar la oportunidad de inversión en **Gimnasio Boutique 24h Málaga Centro**:

Métrica	Valor
Break-even	147 socios/mes (capacidad 175.0)
Inversión	183.236 €
Facturación año estable	199.500 €
Beneficio año estable	47.743 €
ROI año estable	26,1%
Payback real (con rampa)	4 años 9 meses
Veredicto	🟡 Viable pero payback largo (4 años 9 meses)

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

22. 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

23. 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