



Diagnóstico Express de Viabilidad

Gimnasio Boutique Funcional Málaga

Informe de viabilidad basado en datos públicos y estimaciones

Sector: Fitness y bienestar

Ubicación: Málaga

Inversión: 58,358 €

Fecha: 1 de julio de 2026

Calidad del análisis: 8.7/10

Índice

1. Semáforo de Viabilidad

2. Resumen Ejecutivo

3. Mercado Local

4. Competencia

5. Modelo de Negocio

6. Plan Financiero

7. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

8. Resultado del Análisis

9. Opciones para Alcanzar Viabilidad

10. Tu Plan vs Media del Sector

11. Qué Podría Cambiar la Conclusión

12. Siguiendo Paso Recomendado

13. Fuentes de Datos Consultadas

14. Disclaimer

Conclusión ejecutiva

Lectura rápida de viabilidad: decisión, principales riesgos y datos que conviene validar antes de invertir más tiempo o dinero.

Conclusión pendiente de validación

INVERSIÓN

58.358 €

Inversión inicial estimada

FACTURACIÓN AÑO 1

58.955 €

con rampa

RESULTADO AÑO 1

-11.993 €

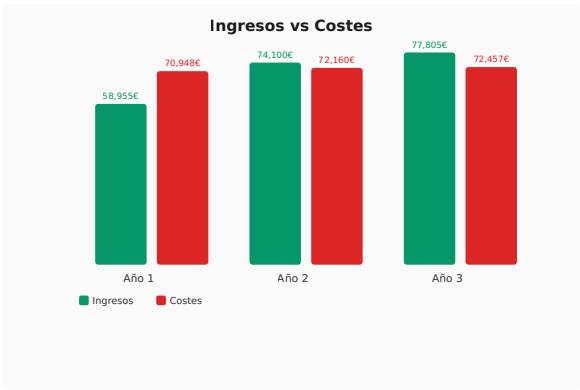
base

PAYBACK

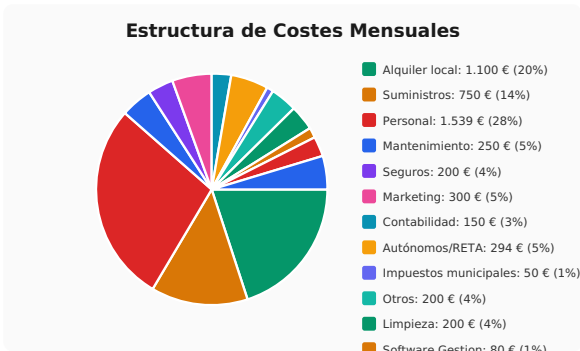
No alcanzable

plazo recuperación

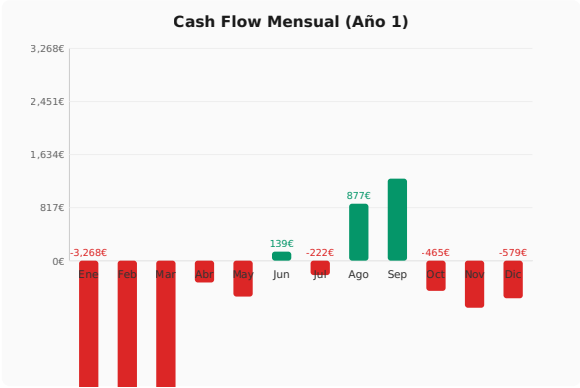
Visualización de datos clave



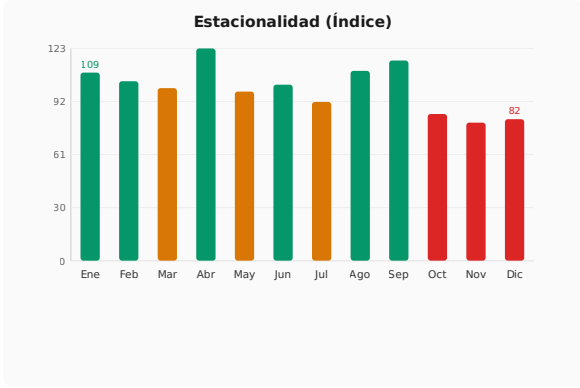
Ingresos frente a costes: lectura rápida de sostenibilidad del modelo.



Estructura de costes: partidas que más condicionan la viabilidad.



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



Estacionalidad: meses fuertes y débiles según índices disponibles.

Fecha: 01/07/2026 | **Ubicación:** Málaga | **Sector:** Gimnasio boutique 24h en Málaga centro con zona funcional y box crossfit

1. Semáforo de Viabilidad

● Riesgo moderado — requiere capital de trabajo

● 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 · 01/07/2026

2. Resumen Ejecutivo

Gimnasio Boutique Funcional Málaga — gimnasio boutique en Málaga.

Métrica	Valor
Inversión total	58.358 €
Break-even	92 socios/mes
Payback estimado	> 8 años
Beneficio año 1 (base)	 -11.993 €
Facturación estable (año 2+)	74.100 €

Diagnóstico: Con una inversión de **58.358 €** el primer año cierra con pérdidas de **11.993 €** (facturación 58.955 €). Aunque es habitual tener pérdidas al arrancar, el escenario base estable proyecta un resultado positivo de 1.940 €/año. El cashflow muestra **9 meses en pérdidas** seguidos de **3 meses positivos**, lo que refleja la rampa de captación de clientes. El break-even está en **92 socios/mes** — requiere tráfico alto o ticket elevado.

Recomendación: La inversión **no se recupera** en el horizonte proyectado. ⚠ El escenario pesimista genera pérdidas. El negocio depende de mantener los volúmenes del escenario base.

3. Mercado Local

Dato	Valor	Fuente
Población municipio	593.333 hab	INE
Población provincia	1.774.701 hab	INE
Renta neta hogar	31.000 €/año	INE
Renta neta persona	13.500 €/año	INE
Alquiler local	15,3 €/m²/mes	Benchmark inmobiliario local

 **Diagnóstico del mercado:** Con 593.333 habitantes y rentas medias de 31.000 €/hogar, la ciudad tiene una base de mercado sólida.

4. Competencia

Competidor	URL	Tipo
CrossFit Málaga	https://www.crossfit-malaga.com/	directo
Hybrid Center Málaga	https://www.hybridcentermalaga.es/	directo
Box 1315 CrossFit	https://box1315crossfit.com/	directo
Distrito 290 Málaga (Larios)	https://distrito290malagalarios.com/	directo
Round Training Center	https://roundtrainingcenter.com/malaga-centro/	directo

5 competidores identificados.

5. Modelo de Negocio

5.1 Estructura de costes mensuales

Concepto	Importe/mes
Alquiler local	1.100 €
Suministros	750 €
Personal	1.539 €
Mantenimiento	250 €
Seguros	200 €
Marketing	300 €
Contabilidad	150 €
Autónomos/RETA	294 €
Impuestos municipales	50 €
Otros	200 €
Limpieza	200 €
Software de gestión	80 €
Equipamiento Reposicion	150 €
Amortización de inmovilizado	256,3 €
Total Fijos Mes	5.519 €
Total Fijos Año	66.232 €

5.2 Modelo de ingresos

Parámetro	Valor
Cuota Mensual	65€
Socios/miembros	95 socios

5.3 Fit personal del negocio

¿Se adapta este negocio a tu estilo de vida? Tres dimensiones que suelen decidir si merece la pena, más allá del dinero.

Dimensión	Valoración	Detalle
Delegabilidad	● Media	Delegabilidad parcial: 1 persona suficiente, pero requiere presencia regular.
Burocracia	● Alta	Burocracia pesada: Licencia de Actividad (comunicación previa o licencia según CCAA), 1-3 meses, 9 trámites, puede retrasar la apertura.
Escalabilidad	● Alta	Alta escalabilidad: añadir socios/miembros sin coste lineal, sublineal en personal.

Fit global: ● Fit condicional (58,8/100)

• Licencia: Licencia de Actividad (comunicación previa o licencia según CCAA) · Plazo: 1-3 meses · Trámites: 9

• Coste estimado trámites: 200€ – 800€

• Escalado: Añadir socios/miembros sin coste lineal · Personal: sublineal

Fuentes: datos del proyecto, análisis financiero y requisitos regulatorios.

6. Plan Financiero

Inversión total: 58.358 €

6.1 Break-even

Punto de equilibrio: 92 socios/mes

Concepto	Valor
Socios/mes necesarios	92

Método: costes fijos mensuales (5.519€) ÷ margen por cliente (60,12€) = 92

Necesitas **92 socios** para cubrir costes; proyectas **95** (3 socios de margen sobre el BE).

6.2 Resumen Año 1

Métrica	Valor
Facturación año 1	58.955 €
Beneficio año 1 (bruto)	-11.993 €
Payback	> 8 años (escenario estable)

6.3 Fiscalidad

Concepto	Estimación
Régimen fiscal	Estimación directa simplificada (autónomo RETA)
Cuota autónomos/RETA	294 €/mes
IRPF estimado año 1	0 €
IVA estimado a liquidar	601 €/trimestre
Beneficio neto año 1 tras impuestos	-8.917 €

7. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

Dato	Origen	Estado	Impacto en conclusión	Requiere validación
Población 593.333	INE	✓	Bajo — población no cambia significativamente	No
Inversión total 58.358 €	Estimación propia	📊	Alto — define la necesidad de financiación	Sí
Costes fijos 5.519 €/mes	Cálculo propio	📊	Alto — define el break-even	Sí
Coste variable 8%	Benchmark sectorial	📊	Medio — afecta margen	No
Competidores detectados: 5	Búsqueda web, directorios y Google Maps	⚠️	Alto — define la presión competitiva	Sí
Estacionalidad (estimada)	Google Trends	✓	Medio — afecta cashflow mensual	No

8. Resultado del Análisis

Métrica	Valor
Calidad del análisis	Diagnóstico preliminar estructurado — validar datos críticos antes de invertir
Calidad de datos	Media-baja — principalmente estimaciones sectoriales; validar con datos locales
Veredicto	replantear antes de invertir — capacidad de repago insuficiente (DSCR < 1)
Break-even	92 socios/mes
Payback	> 8 años (escenario estable)

Nota: Este diagnóstico es un primer filtro de decisión. La calidad de datos indica cuántas cifras dependen de estimaciones vs. fuentes verificadas; conviene validar localmente precios, costes y demanda antes de invertir.

9. Opciones para Alcanzar Viabilidad

El escenario base cubre los costes fijos al límite (107.9%). Se recomienda margen adicional antes de comprometer inversión.

9.1 Caso base actual

Métrica	Valor
Cobertura costes fijos	107.9% — Justo
Facturación mensual base	6.175 €
Resultado mensual base	162 €

9.2 Escenario optimizado propuesto

La siguiente combinación se mantiene dentro de los rangos de mercado disponibles.

Parámetro	Caso base	Optimizado
Líneas de ingreso	Solo ingreso principal	3 líneas secundarias

Líneas de ingreso adicionales:

Línea	Ingreso/mes	Coste var.
Entrenamiento personal	700 €	35 € (5%)
Matrícula / alta inicial	300 €	0%
Batidos / merchandising	240 €	120 € (50%)
Total secundarias	1.240 €	—

9.3 Proyección financiera del escenario optimizado

Métrica	Caso base	Optimizado
Facturación mensual	6.175 €	7.415 €
Costes fijos operativos mensuales	5.263 €	5.263 €
Costes variables mensuales	494 €	748 €
Resultado mensual	162 €	1.404 €
Resultado anual	1.944 €	16.846 €
Payback estimado	No alcanzable	3 años 5 meses

9.4 Condiciones de viabilidad

No se encontró una alternativa plenamente dentro de rango de mercado. Las opciones matemáticas más cercanas son:

Opción	Estado	Cambios principales
Añadir líneas de ingreso secundarias	✓ Viable	Líneas de ingreso: 0 → 3

9.5 Calidad como inversión

● Atractivo como inversión (solo con los cambios sugeridos)

Factores clave:

- Payback 3 años 5 meses, margen 18.9%

Métrica	Caso base	Con cambios sugeridos	Diferencia
Facturación Y1	58.955 €	70.796 €	+11.841 €
Beneficio Y1	-8.917 €	497 €	+9.414 €
Meses con beneficio	3 de 12	9 de 12	—

Con los cambios sugeridos, el primer año cierra en positivo.

Criterio aplicado: El caso base cubre costes; solo requiere margen de seguridad.

10. Tu Plan vs Media del Sector

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

Métrica	Tu plan	Rango sectorial	Lectura
Ticket medio	65 €	70-130 €	⚠ Bajo
Costes variables	8%	3-10%	✅ En rango
Margen bruto	92%	90-97%	✅ En rango
Churn mensual	4%	5-10%	⚠ Bajo

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

11. Qué Podría Cambiar la Conclusión

Si los socios bajan un 50%, la facturación cae 37.050 €/año. Para cubrir costes se necesitan 92 socios/mes.

1. **el número de socios** — ± 28 socios = ± 22.230 €/año 🟡
2. **Payback largo** (> 8 años) — cualquier retraso en captación alarga significativamente el retorno
3. **Resultado operativo negativo** (-11.993 €/año) — el modelo no genera beneficio
4. **Escenario pesimista combinado negativo** (-31.787 €/año) — -50% ingresos +10% costes = pérdidas
5. ⚠ **Ocupación estimada mediante benchmark sectorial: 70.0%**. Validar con demanda local antes de invertir.
6. ⚠ **Costes variables estimados mediante benchmark sectorial: 8%**. Confirmar con proveedores reales.

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

12. Siguiente Paso Recomendado

Avanzar con plan de tesorería. El año 1 proyecta pérdidas (-11.993 €) por la fase de captación, pero el régimen estable (año 2+) es positivo (1.940 €/año). La viabilidad depende de alcanzar break-even antes de agotar el capital de trabajo.

Acciones inmediatas:

1. Asegurar financiación suficiente para cubrir las pérdidas del año 1 (11.993 €).
2. Validar velocidad de captación con preventa antes de invertir.
3. Considerar el escenario optimizado para reducir el tiempo a break-even.

13. Fuentes de Datos Consultadas

Fuente	Datos	URL
INE Padrón	Población 593.333 hab	ine.es
INE ECV	Renta hogar 31.000 €/año	ine.es
Google Trends	Estacionalidad mensual	trends.google.com
Competencia (5)	5 con URL	Google Maps, web
INE (datos sectoriales)	Benchmarks sectoriales	ine.es/dyngs/INEbase
AEAT Fiscal	RETA, IVA, IRPF	aeat.es
OpenBorme / INE	Supervivencia sector	boe.es
SEPE	Paro registrado	sepe.es

💡 Con un **Plan de Viabilidad Completo** obtienes el análisis de estrategia, plan de marketing y proyección a 3 años con escenarios detallados.

14. 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: 01/07/2026 | planitor.es