



Plan de Viabilidad Completo

Gimnasio Boutique Funcional Málaga

Informe empresarial basado en datos

Sector: Fitness y bienestar

Ubicación: Málaga

Inversión: 57,500 €

Fecha: 31 de mayo de 2026

Documento generado por Planitor — Análisis de viabilidad empresarial
Alto riesgo
Este documento es orientativo y no constituye asesoramiento profesional

Índice

Resumen Ejecutivo

1. Negocio

2. Mercado

3. Modelo de Negocio

4. Plan Financiero

5. Estrategia

Cuenta de Resultados — Proyección 3 años

Datos Utilizados y Nivel de Certeza

Resultado del Análisis

Qué Podría Cambiar la Conclusión

Siguiente Paso Recomendado

Disclaimer

Conclusión ejecutiva: ● Alto riesgo

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

INVERSIÓN

57.500 €

CAPEX estimado

FACTURACIÓN AÑO 1

30.070 €

con rampa

RESULTADO AÑO 1

-26.619 €

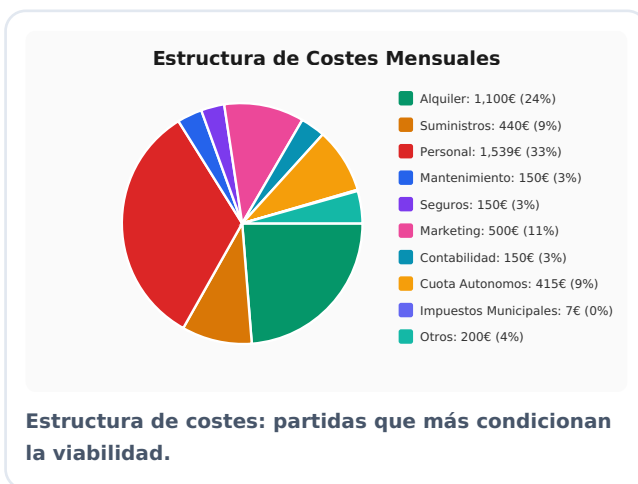
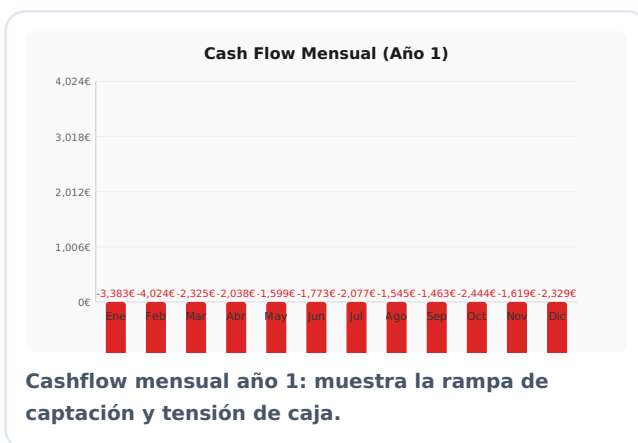
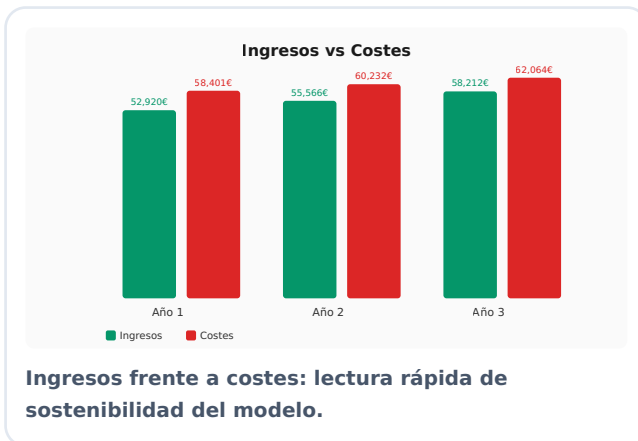
base

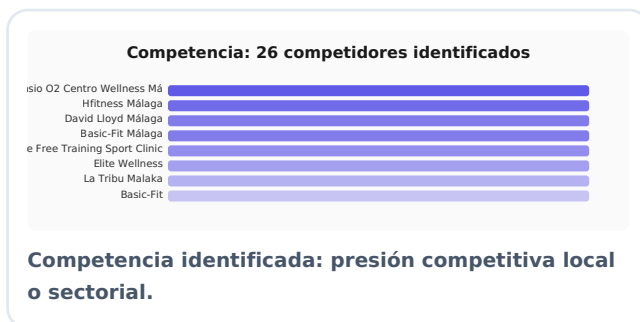
PAYBACK / SCORE

**No
alcanzable**

recuperación

Visualización de datos clave





Resumen Ejecutivo

Gimnasio Boutique Funcional Málaga — Fitness y bienestar en Málaga.

Métrica	Valor
Inversión total	57.500 €
Break-even	100 miembros activos/mes
Payback estimado	⚠️ No alcanzable (beneficio negativo)
Beneficio año 1 (base)	📉 -26.619 €

Con una inversión de **57.500 €** el primer año cierra con pérdidas de **26.619 €** (facturación 30.070 €). Esto es habitual en la fase de arranque. El cashflow del primer año muestra pérdidas en todos los meses. La recuperación no está demostrada con los supuestos actuales. El break-even está en **100 miembros activos/mes** — requiere tráfico alto o ticket elevado. La inversión se recupera en **8 años 3 meses** — un plazo largo que aumenta el riesgo del proyecto. 🛑 El escenario base estable también es negativo (-5.484 €/año). La recomendación debe ser replantear precios, capacidad o costes antes de avanzar.

1. Negocio

1.1 Concepto

Gimnasio boutique especializado en entrenamiento funcional y CrossFit con clases dirigidas en grupo, seguimiento personalizado y comunidad como valor diferencial

1.2 Propuesta de valor

Modelo de negocio: Ingresos recurrentes por suscripción mensual con cuotas de 49€. Complementado con packs de inicio, tienda de merchandising y sesiones personales premium. El modelo se sostiene sobre retención de miembros y comunidad.

1.3 Público objetivo

Dato no disponible con los artefactos actuales. Requiere validación antes de entregar.

1.4 Modelo de negocio

Tipo: suscripcion

Ingresos recurrentes por suscripción mensual con cuotas de 49€. Complementado con packs de inicio, tienda de merchandising y sesiones personales premium. El modelo se sostiene sobre retención de miembros y comunidad.

2. Mercado

2.1 Datos del mercado local

Dato	Valor	Fuente	Estado
------	-------	--------	--------

2.2 Estacionalidad

2.3 Mercado direccionable

Capa	Valor	Método
TAM	253,350 empresas en España	—

2.4 Competencia

Competidor	Rating	Reseñas	Categoría	Diferenciador
Gimnasio O2 Centro Wellness Málaga	—	—	—	—
Hfitness Málaga	—	—	—	—
David Lloyd Málaga	—	—	—	—
Basic-Fit Málaga	—	—	—	—
Be Free Training Sport Clinic	—	—	—	—
Elite Wellness	—	—	—	—
La Tribu Malaka	5	64	Gimnasio	C. Cuarteles, n7, Distrito Centro, 29002
Basic-Fit	4.4	1791	Gimnasio	C. Armengual de la Mota, 26, Distrito Ce

3. Modelo de Negocio

3.1 Estructura de costes mensuales

Concepto	Importe/mes
Alquiler	1.100 €
Suministros	440 €
Personal	1.539 €
Mantenimiento	150 €
Seguros	150 €
Marketing	500 €
Contabilidad	150 €
Cuota Autonomos	415 €
Impuestos Municipales	7 €
Otros	200 €
Total Fijos Mes	4.651 €
Total Fijos Anno	55.812 €
Total costes fijos	65.114 €

3.2 Modelo de ingresos

Parámetro	Valor
Cuota Mensual	49€
Miembros Activos	90€

4. Plan Financiero

4.1 Inversión inicial — 57.500 €

Partida	Importe	Nota
Equipamiento Maquinaria	15.870 €	Equipamiento principal
Reforma Local	13.225 €	Reforma y adecuación
Mobiliario	5.290 €	Mobiliario y decoración
Licencias Seguros	4.232 €	Licencias, apertura, seguros
Marketing Apertura	3.703 €	Rótulo, web, inauguración
Capital Trabajo	10.580 €	13,608€ (3 meses costes fijos)
Imprevistos	4.600 €	Reserva 8%
Total	57.500 €	—

4.2 Año 1 — Fase de arranque

Las cifras del año 1 incorporan la curva de captación (S-curve) y la estacionalidad real del sector. Esto significa que los primeros meses operan con menos clientes de los que tendrá el negocio en régimen estable.

Métrica año 1 (real)	Valor
Inversión total	57.500 €
Facturación año 1	30.070 €
Beneficio año 1 (bruto)	-26.619 €
Payback estimado	 No alcanzable (beneficio negativo)
Meses positivos / negativos	0 / 12
Resultado año 1	 Pérdida — esperado en fase de arranque

Año 1 con rampa S-curve: 12 meses en pérdida, 0 en beneficio. Régimen estable proyectado en escenarios (año 2+).

4.3 Break-even

Punto de equilibrio: 100 miembros activos/mes

Concepto	Valor
Cientes Necesarios Mes	100
Cientes Necesarios Dia	100

Método: $\text{costes_fijos (4,536€)} / \text{margen_unitario (45.3€)} = 100$ socios necesarios

4.4 Cashflow mensual año 1

Mes	Ingresos	C. variables	C. fijos	Resultado	Factor est.
Enero	1.247 €	94 €	4.536 €	-3.383 €	×0.878
Febrero	554 €	42 €	4.536 €	-4.024 €	×0.311
Marzo	2.390 €	179 €	4.536 €	-2.325 €	×1.0
Abril	2.701 €	203 €	4.536 €	-2.038 €	×0.865
Mayo	3.175 €	238 €	4.536 €	-1.599 €	×0.851
Junio	2.987 €	224 €	4.536 €	-1.773 €	×0.73
Julio	2.658 €	199 €	4.536 €	-2.077 €	×0.622
Agosto	3.234 €	243 €	4.536 €	-1.545 €	×0.743
Septiembre	3.322 €	249 €	4.536 €	-1.463 €	×0.757
Octubre	2.262 €	170 €	4.536 €	-2.444 €	×0.514
Noviembre	3.154 €	237 €	4.536 €	-1.619 €	×0.716
Diciembre	2.386 €	179 €	4.536 €	-2.329 €	×0.541
TOTAL	30.070 €	2.257 €	54.432 €	-26.619 €	—

4.5 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	31.752 €	-25.056 €	-78.9%
Base	52.920 €	-5.484 €	-10.4%
Optimista	68.796 €	9.204 €	13.4%

⚠ Tanto el año 1 (-26.619 €) como el escenario base estable (-5.484 €) muestran pérdidas. Esto indica que el modelo necesita revisión antes de proseguir.

4.6 Sensibilidad

Variable	Valor base	Impacto ±20%	Impacto ±50%	Make or break
miembros_activos	90	10.584 €	26.460 €	Sí
cuota_mensual	49	10.584 €	26.460 €	No
costes_fijos	4536	10.886 €	27.216 €	No
coste_variable_%	7.5%	794 €	1.984 €	No

Qué cambia la conclusión: Si socios baja 50%, facturación cae 26,460€/año. Break-even requiere 100 socios necesarios.

4.7 Fiscalidad

Concepto	Detalle
Régimen fiscal	Estimación directa simplificada (autónomo RETA)
Régimen IVA	General (21.0%)
Cuota RETA mensual	415 €
Cuota RETA anual	4.980 €
Base cotización	1.356 €
IVA repercutido anual	6.315 €
IVA soportado deducible	8.333 €
IVA liquidación trimestral	-505 €
IVA resultado	a_compensar
IRPF base liquidable	0 €
IRPF cuota estimada	0 €
IRPF tipo medio	0%
Beneficio after-tax	-31.597 €
Carga fiscal total	0%

Deducciones aplicables:

- Amortización de equipamiento e inmovilizado
- Creación de empleo (contratos indefinidos)
- Gastos de constitución y primer establecimiento
- Donativos y donaciones (base aplicable)

Fiscalidad calculada con fiscal-simulator.py sobre facturación 30,070€ y gastos 56,687€. Cuota RETA: 415€/mes (base real, no mínima). IVA a liquidar trimestralmente.

5. Estrategia

5.1 DAFO

Fortalezas:

- {'id': 'F1', 'fortaleza': 'Modelo de suscripción con ingresos recurrentes', 'detalle': 'Base predecible de ingresos si se alcanza masa crítica. LTV por socio

potencialmente alto.', 'explotacion': 'Priorizar retención sobre captación. Membresías mínimas 3-6 meses.'}

- {'id': 'F2', 'fortaleza': 'Crecimiento del entrenamiento funcional/CrossFit', 'detalle': 'Tendencia sectorial alta. Segmento con disposición a pagar superior a gym convencional.', 'explotacion': 'Especialización 100% funcional. No intentar ser todo para todos.'}
- {'id': 'F3', 'fortaleza': 'Comunidad como barrera de salida', 'detalle': 'El modelo CrossFit/funcional genera comunidad fuerte. Baja churn vs gym convencional.', 'explotacion': 'Eventos semanales, challenges, grupo WhatsApp/Telegram, open-box.'}
- {'id': 'F4', 'fortaleza': 'Margen bruto alto (92.5%)', 'detalle': 'Coste variable por cliente muy bajo (4.5€). Cada socio adicional casi todo margen.', 'explotacion': 'Escalar sin coste variable significativo una vez cubiertos fijos.'}

Debilidades:

- {'id': 'D1', 'debilidad': 'Estructura de costes con déficit estructural', 'detalle': 'Costes fijos 7.178€/mes vs ingresos potenciales 5.400-6.480€/mes. Alquiler 2.000€ absorbe 28-37% de ingresos. Break-even inalcanzable con modelo actual.', 'impacto': 'critico', 'mitigacion': 'Renegociar alquiler, buscar local en zona periférica con alquiler ≤1.200€, reducir personal a 0.5 FTE inicialmente'}
- {'id': 'D2', 'debilidad': 'Inversión insuficiente para escala competitiva', 'detalle': '120.000€ no alcanza para local >250m² con equipamiento completo. Competidores mid-range operan en 800-1500m².', 'impacto': 'alto', 'mitigacion': 'Empezar con micro-gimnasio (150-200m²), modelo stripped-down, crecimiento orgánico con reinversión'}
- {'id': 'D3', 'debilidad': 'Sin experiencia previa verificable en sector', 'detalle': '"BRIEF indica 'No especificada'. Curva de aprendizaje en gestión de gimnasio, retención y programming.", 'impacto': 'alto', 'mitigacion': 'Socio/cofundador con experiencia en box CrossFit o gestión deportiva. Formación previa en gestión.'}
- {'id': 'D4', 'debilidad': 'Cuota 60€ en mercado con renta 13.847€/persona', 'detalle': '60€/mes = 5.2% de renta anual. Disposición a pagar fitness en Andalucía limitada. Basic-Fit ofrece 25€.', 'impacto': 'alto', 'mitigacion': 'Pricing escalonado: base 45€, premium 65€. Justificar con diferenciación real (comunidad, seguimiento).'}

Oportunidades:

- {'id': 'O1', 'oportunidad': 'Segmento 65+ subatendido (18.2% población)', 'detalle': 'Nadie en la competencia detectada se enfoca activamente en mayores. ~326.800 hab.', 'probabilidad': 'media', 'impacto': 'alto', 'accion': '"Programa 'Active Seniors' con clases adaptadas por la mañana (valle de horario).'"}
- {'id': 'O2', 'oportunidad': 'Pases turísticos y day-pass', 'detalle': 'Málaga recibe millones de turistas/año. Drop-in visitors CrossFit son comunes.', 'probabilidad':

'media', 'impacto': 'bajo-medio', 'accion': 'Oferta day-pass 15€, semana 50€. Presencia en Google Maps, ClassPass, Airbnb Experiences.']}

- {'id': 'O3', 'oportunidad': 'Entrenamiento personal premium', 'detalle': 'PT individual: 40-60€/sesión. Alto margen. Complementa ingresos suscripción.', 'probabilidad': 'alta', 'impacto': 'alto', 'accion': 'Vender packs 4-8 sesiones PT. Asignar 4-6 horas/día a PT. Ingresos PT target: 1.500-2.500€/mes.'}
- {'id': 'O4', 'oportunidad': 'Convenios empresariales (B2B)', 'detalle': 'Población activa 818.998. Empresas ofrecen cheque gimnasio como beneficio social.', 'probabilidad': 'media-baja', 'impacto': 'medio', 'accion': 'Acuerdos con empresas locales, bono empresa 40€/mes/empleado. Captación por lotes.'}

Amenazas:

- {'id': 'A1', 'amenaza': 'Expansión agresiva de cadenas low-cost', 'detalle': 'Basic-Fit abre locales 24/7 a 25€/mes en Málaga. Presión a la baja en precios.', 'probabilidad': 'alta', 'impacto': 'critico', 'respuesta': 'No competir en precio. Diferenciar por comunidad, coaching personal, y experiencia boutique.'}
- {'id': 'A2', 'amenaza': 'Tendencia poblacional negativa (-1.0%)', 'detalle': 'INE confirma ligero descenso. Mercado potencial se contrae.', 'probabilidad': 'alta', 'impacto': 'medio', 'respuesta': 'Captura de cuota > crecimiento de mercado. Fidelización como prioridad.'}
- {'id': 'A3', 'amenaza': 'Estacionalidad marcada (verano, diciembre)', 'detalle': 'Julio-Agosto y Diciembre con asistencia reducida. Ingresos bajan pero costes se mantienen.', 'probabilidad': 'muy alta', 'impacto': 'alto', 'respuesta': 'Ofertas de verano (pases cortos turísticos, outdoor), campamentos, clases al aire libre. Reserva de tesorería.'}
- {'id': 'A4', 'amenaza': 'Saturación mercado urbano Málaga capital', 'detalle': '10+ operadores detectados. Dificultad de diferenciación.', 'probabilidad': 'alta', 'impacto': 'alto', 'respuesta': 'Posicionar en zona periurbana con menor competencia (Teatinos, Churriana, Cerrado de Calderón).'}
- {'id': 'A5', 'amenaza': 'Subida tipos de interés y alquileres comerciales', 'detalle': 'Alquiler P75 en Málaga ya en 25.4€/m². Tendencia alcista inmobiliaria.', 'probabilidad': 'media', 'impacto': 'alto', 'respuesta': 'Contrato largo (5+ años) con cláusula de actualización IPC limitada. Evitar zonas premium.'}

5.2 Diferenciación competitiva

Puntos fuertes frente a la competencia:

- {'id': 'F1', 'fortaleza': 'Modelo de suscripción con ingresos recurrentes', 'detalle': 'Base predecible de ingresos si se alcanza masa crítica. LTV por socio potencialmente alto.', 'explotacion': 'Priorizar retención sobre captación. Membresías mínimas 3-6 meses.'}

- {'id': 'F2', 'fortaleza': 'Crecimiento del entrenamiento funcional/CrossFit', 'detalle': 'Tendencia sectorial alta. Segmento con disposición a pagar superior a gym convencional.', 'explotacion': 'Especialización 100% funcional. No intentar ser todo para todos.'}
- {'id': 'F3', 'fortaleza': 'Comunidad como barrera de salida', 'detalle': 'El modelo CrossFit/funcional genera comunidad fuerte. Baja churn vs gym convencional.', 'explotacion': 'Eventos semanales, challenges, grupo WhatsApp/Telegram, open-box.'}
- {'id': 'F4', 'fortaleza': 'Margen bruto alto (92.5%)', 'detalle': 'Coste variable por cliente muy bajo (4.5€). Cada socio adicional casi todo margen.', 'explotacion': 'Escalar sin coste variable significativo una vez cubiertos fijos.'}

Riesgos a mitigar:

- {'id': 'A1', 'amenaza': 'Expansión agresiva de cadenas low-cost', 'detalle': 'Basic-Fit abre locales 24/7 a 25€/mes en Málaga. Presión a la baja en precios.', 'probabilidad': 'alta', 'impacto': 'critico', 'respuesta': 'No competir en precio. Diferenciar por comunidad, coaching personal, y experiencia boutique.'}
- {'id': 'A2', 'amenaza': 'Tendencia poblacional negativa (-1.0%)', 'detalle': 'INE confirma ligero descenso. Mercado potencial se contrae.', 'probabilidad': 'alta', 'impacto': 'medio', 'respuesta': 'Captura de cuota > crecimiento de mercado. Fidelización como prioridad.'}
- {'id': 'A3', 'amenaza': 'Estacionalidad marcada (verano, diciembre)', 'detalle': 'Julio-Agosto y Diciembre con asistencia reducida. Ingresos bajan pero costes se mantienen.', 'probabilidad': 'muy alta', 'impacto': 'alto', 'respuesta': 'Ofertas de verano (pases cortos turísticos, outdoor), campamentos, clases al aire libre. Reserva de tesorería.'}

5.3 Canales y marketing

Plan de marketing:





- **presupuesto_total**: ano1: 3600, desglose_mensual: {'rrss_organico': 50, 'ads_digital': 200, 'referidos': 100, 'alianzas': 50, 'total_mes': 400, 'nota': '400€/mes = 5.1% de ingresos estimados estabilizados. Conservador pero realista para arranque.'}
- **fase_1_prec_apertura**: periodo: Mes -2 a mes 0 (8 semanas antes de abrir), objetivo: 30-40 founding members pre-vendidos, acciones: ['Landing page con reserva + oferta founding member (39€/mes los 3 primeros meses, después 49€)', 'Campaña Instagram/TikTok: behind-the-scenes del montaje del gym', 'Clases gratuitas en parque local como teaser (2-3 antes de abrir)', 'Colaboración con 3-5 influencers micro (<10k followers) a cambio de membership gratis', 'Google My Business activo desde el día 1 con fotos del proceso'], kpi: ≥30 founding members prepagados

- **fase_2_lanzamiento:** periodo: Mes 1-3, objetivo: 60-70 socios activos al final del mes 3, acciones: ['Evento inauguración: open-day gratuito con masterclass', 'Campaña 'primera clase gratis' en Ads (geolocalizada 5km radio)', 'Activación referidos: trae a un amigo, semana gratis ambos', 'Content plan: 5 posts/semana IG, 3 TikTok, stories diarias', 'Alta en ClassPass y Gympass para tráfico inicial'], kpi: ≥ 60 socios activos, CAC $< 50€$, trial-to-member $> 25\%$
- **fase_3_crecimiento:** periodo: Mes 4-8, objetivo: 85-95 socios activos al final del mes 8, acciones: ['Programa Senior launch: alianza con centro de salud local', 'Primer challenge 8 semanas (abril-mayo para verano)', 'Optimizar Ads: solo canales con CAC $< 50€$ ', 'Alianza con 2 fisioterapeutas locales', 'Encuesta satisfacción y ajuste de oferta'], kpi: ≥ 85 socios, churn mensual $< 8\%$, NPS > 40
- **fase_4_consolidacion:** periodo: Mes 9-12, objetivo: 100-110 socios activos al final del mes 12, break-even, acciones: ['Campaña septiembre (segundo pico fitness del año)', 'Launch PT como servicio formalizado', 'Programa de ambassadors (socios referidores top)', 'PlanRetention: encuesta churn, programa win-back', 'Evaluar expansión horario o servicios'], kpi: ≥ 100 socios, ingresos $\geq 5.800€/mes$, primer mes en positivo



Cuenta de Resultados — Proyección 3 años

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos	52.920 €	55.566 €	58.212 €
Costes fijos	54.432 €	56.065 €	57.698 €
Costes variables	3.969 €	4.167 €	4.366 €
Total costes	58.401 €	60.232 €	62.064 €
Resultado bruto	-5.484 €	-4.666 €	-3.852 €
Resultado neto	-5.484 €	-4.666 €	-3.852 €






Datos Utilizados y Nivel de Certeza

Dato	Origen	Estado	Impacto en conclusión	Requiere validación
Inversión total 57.500 €	Estimación propia		Alto — define la necesidad de financiación	No
Costes fijos 4.651 €/mes	Cálculo propio		Alto — define el break-even	No
Coste variable 7.5%	Benchmark sectorial		Medio — afecta margen	No
Competidores directos: ?	SearXNG + OSM		Alto — define la presión competitiva	Sí
Estacionalidad (?)	Google Trends (pytrends-modern)		Medio — afecta cashflow mensual	No

Resultado del Análisis

Métrica	Valor
Score / calidad	 —/10
Veredicto	replantear
Calidad datos	Baja (1 fuentes)
Eurostat	
Recomendación	Replantear antes de invertir

Factores de Riesgo Identificados

-  ocupacion_pct sin valor → usando benchmark: 70.0 (Benchmark del perfil: 60-80%)
-  costes_variables_pct sin valor → usando benchmark: 7.5 ()
-  Eurostat avg turnover/enterprise: 130k€ (I56)
-  Benchmark del perfil: 60-80%
- 

Qué Podría Cambiar la Conclusión

Variable	Base	±20% impacto	±50% impacto	Crítica?
Miembros Activos	90	10.584 €	26.460 €	● Sí
Cuota Mensual	49	10.584 €	26.460 €	—
Costes Fijos	4536	10.886 €	27.216 €	—
Coste Variable %	7.5	794 €	1.984 €	—

Si socios baja 50%, facturación cae 26,460€/año. Break-even requiere 100 socios necesarios.

- **Miembros Activos** — ±27 socios = ±15,876€/año ●
- **Payback largo** (> 8 años) — cualquier retraso en captación alarga significativamente el retorno
- **Beneficio post-fiscal bajo** (-31.597 €/año) — pocos márgenes para imprevistos
- **Escenario pesimista combinado negativo** (-35.400 €/año) — -50% ingresos +10% costes = pérdidas
- ⚠ ocupacion_pct sin valor → usando benchmark: 70.0 (Benchmark del perfil: 60-80%)
- ⚠ costes_variables_pct sin valor → usando benchmark: 7.5 ()

Siguiente Paso Recomendado

Replantear el modelo antes de preparar documentación comercial o bancaria.

Acciones inmediatas:

- Validar precios reales y capacidad de captación con 3-5 competidores directos.
- Reducir o renegociar los costes fijos que más pesan en el break-even.
- Recalcular el modelo financiero con un escenario base que no dependa del optimismo.

Disclaimer

Este documento ha sido generado automáticamente por el sistema Planitor y constituye un **análisis preliminar de viabilidad**. No representa asesoramiento financiero, legal o fiscal profesional.

- Los datos marcados con ⚠ son estimaciones conservadoras sin fuente verificable.
- Los datos marcados con ? requieren validación antes de tomar decisiones de inversión.
- Las proyecciones financieras están basadas en supuestos que pueden no materializarse.

- Se recomienda validar los datos críticos con fuentes primarias y consultar con un profesional antes de invertir.

Fecha de generación: 31/05/2026

Generado por  **Planitor** — Plan de Viabilidad Completo · 31 de mayo de 2026
Este documento es un análisis preliminar y no constituye asesoramiento financiero, legal o fiscal profesional.