



Diagnóstico Express de Viabilidad

Red de Coworking Valencia

Informe de viabilidad basado en datos públicos y estimaciones

Sector: Coworking / Espacios de trabajo compartidos

Ubicación: Valencia

Inversión: 175,835 €

Fecha: 1 de julio de 2026

Calidad del análisis: 8.9/10

 **Alto riesgo**

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. Plan de Tesorería Año 1

12. Mitigaciones de Riesgo Específicas

13. Qué Podría Cambiar la Conclusión

14. Siguiendo Paso Recomendado

15. Fuentes de Datos Consultadas

16. Disclaimer

Conclusión ejecutiva

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

  **Alto riesgo**

INVERSIÓN

175.835 €

Inversión inicial estimada

FACTURACIÓN AÑO 1

140.494 €

con rampa

RESULTADO AÑO 1

-119.246 €

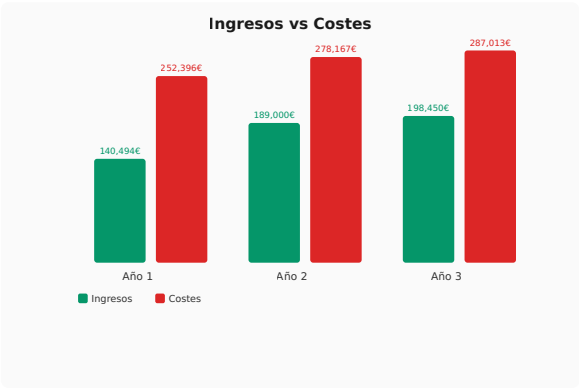
base

PAYBACK

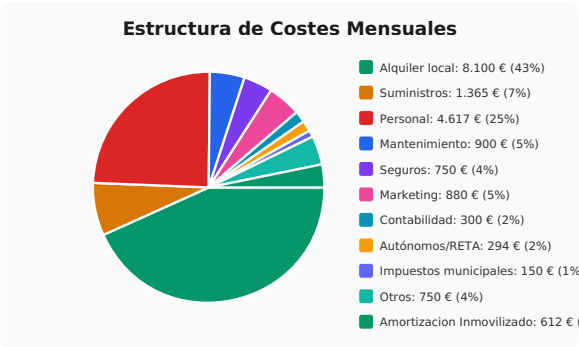
**No
alcanzable**

plazo recuperación

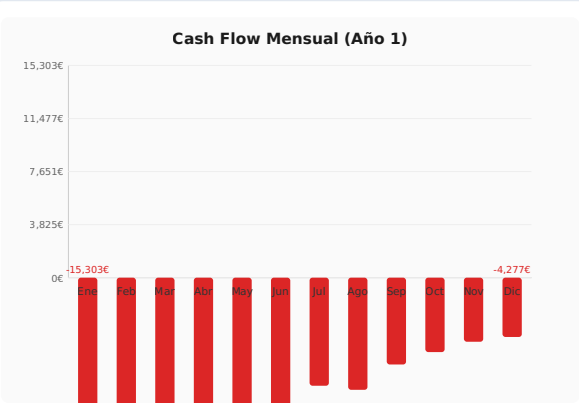
Visualización de datos clave



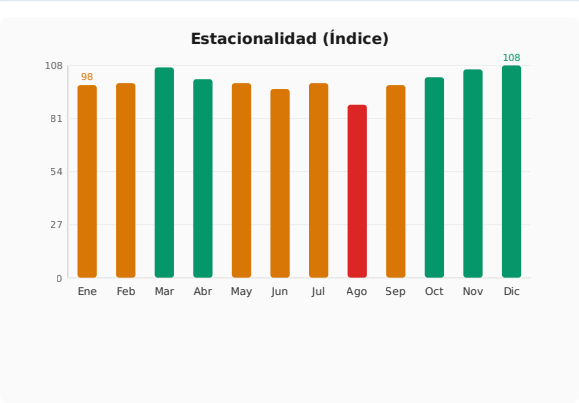
Ingresos frente a costes: lectura rápida de sostenibilidad del modelo.



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:** Valencia | **Sector:** Coworking / Espacios de trabajo compartidos

1. Semáforo de Viabilidad

● Alto riesgo

● 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

Red de Coworking Valencia — espacio de coworking en Valencia.

Métrica	Valor
Inversión total	175.835 €
Break-even	143 unidades ocupadas/mes
Payback estimado	⚠ No alcanzable (beneficio negativo)
Beneficio año 1 (base)	 -119.246 €
Facturación estable (año 2+)	189.000 €

Diagnóstico: Con una inversión de **175.835 €** el primer año cierra con pérdidas de **119.246 €** (facturación 140.494 €). Aunque es habitual tener pérdidas al arrancar, en este caso el escenario base estable también sigue siendo negativo. El cashflow del primer año muestra pérdidas en todos los meses y los escenarios estables también son negativos. Con estos supuestos, el modelo necesita replanteamiento antes de invertir. El break-even está en **143 unidades ocupadas/mes**, por encima del volumen del escenario base (120). El modelo base no alcanza el punto de equilibrio con estos datos.

Recomendación: La inversión **no se recupera** en el horizonte proyectado. ● El escenario base estable también es negativo (-82.866 €/año). La recomendación debe ser replantear precios, capacidad o costes antes de avanzar.

3. Mercado Local

Dato	Valor	Fuente
Población municipio	825.948 hab	INE
Población provincia	2.773.875 hab	INE
Renta neta hogar	40.058 €/año	INE
Renta neta persona	16.121 €/año	INE
Alquiler local	12,4 €/m²/mes	3 fuentes inmobiliarias locales

 **Diagnóstico del mercado:** Con 825.948 habitantes y rentas medias de 40.058 €/hogar, la ciudad tiene una base de mercado sólida.

4. Competencia

Competidor	URL	Tipo
Wayco	https://wayco.es/	directo
Aticco	https://aticco.com/coworking-valencia/	directo
Garage Coworking	https://coworking-valencia.com/	directo
Llum Coworking	https://llumcoworking.com/	directo
Centro Coworking	https://centrocoworking.com/	directo
Inngenio Coworking	https://www.inngeniocoworking.com/coworking-valenc	directo
Edom Coworking	https://edomcoworking.com/	directo
Spaces Valencia	https://www.spacesworks.com/en/es/valencia/valenci	directo

8 competidores identificados.

5. Modelo de Negocio

5.1 Estructura de costes mensuales

Concepto	Importe/mes
Alquiler local	8.100 €
Suministros	1.365 €
Personal	4.617 €
Mantenimiento	900 €
Seguros	750 €
Marketing	880 €
Contabilidad	300 €
Autónomos/RETA	294 €
Impuestos municipales	150 €
Otros	750 €
Amortización de inmovilizado	612 €
Total Fijos Mes	18.718 €
Total Fijos Año	224.616 €

5.2 Modelo de ingresos

Parámetro	Valor
Puestos disponibles	120 puestos
Ticket por unidad	175€
Ocupación (%)	75.0%

5.3 Desglose de líneas de ingreso

Línea	Ingreso/mes	Coste var.	Margen
Línea principal	15.750 €	472 € (3%)	15.278 €
Salas de reuniones	450 €	14 € (3%)	436 €
Day pass / uso flexible	281 €	14 € (5%)	267 €
Domiciliación fiscal	225 €	4 € (2%)	221 €
Eventos / formaciones	225 €	34 € (15%)	191 €
Total	16.931 €	—	—

Las líneas secundarias representan el 7.0% de los ingresos mensuales.

5.4 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	● Alta	Negocio delegable: 1 persona suficiente, gestión semi-presencial.
Burocracia	● Media	Burocracia moderada: Declaración Responsable / Comunicación Previa, inmediato - 1 mes, 8 trámites obligatorios.
Escalabilidad	● Alta	Alta escalabilidad: replicar ubicaciones con inversión similar, sublineal en personal.

Fit global: ● Buen fit (74,5/100)

- Licencia: Declaración Responsable / Comunicación Previa · Plazo: inmediato - 1 mes · Trámites: 8
- Coste estimado trámites: 50€ - 400€
- Escalado: Replicar ubicaciones con inversión similar · Personal: sublineal

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

6. Plan Financiero

Inversión total: 175.835 €

6.1 Break-even

Punto de equilibrio: 143 unidades ocupadas/mes

Concepto	Valor
Unidades ocupadas/mes necesarios	143

Método: costes fijos mensuales (18.718€) ÷ margen por cliente (131,25€) = 143

● El escenario base (120) no alcanza el break-even (143). Este punto de equilibrio es una meta mínima a validar, no una confirmación de viabilidad.

● Ocupación requerida para BE: **119.2%** (proyectas 75%). Falta **44.2 puntos** de ocupación para cubrir costes — este es el dato decisivo.

6.2 Resumen Año 1

Métrica	Valor
Facturación año 1	140.494 €
Beneficio año 1 (bruto)	-119.246 €
Payback	⚠ No alcanzable (beneficio negativo)

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	-1.900 €/trimestre
Beneficio neto año 1 tras impuestos	-111.902 €

7. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

Dato	Origen	Estado	Impacto en conclusión	Requiere validación
Población 825.948	INE	✓	Bajo — población no cambia significativamente	No
Inversión total 175.835 €	Estimación propia	📊	Alto — define la necesidad de financiación	Sí
Costes fijos 18.718 €/mes	Cálculo propio	📊	Alto — define el break-even	Sí
Coste variable 25%	Benchmark sectorial	📊	Medio — afecta margen	No
Competidores detectados: 8	Búsqueda web, directorios y Google Maps	⚠️	Alto — define la presión competitiva	Sí
Estacionalidad (estimada)	Blend 70% INE ICN (Actividades inmobiliarias) + 30% (coworking)	📊	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 — validar precios, captación y costes fijos

Break-even	143 unidades ocupadas/mes
Payback	⚠️ No alcanzable (beneficio negativo)

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

Con los parámetros actuales, el escenario base cubre solo el 71.8% de los costes fijos. El caso base no se modifica: se conserva como referencia. Debajo se muestra una versión optimizada con las condiciones que tendría que cumplir el proyecto para acercarse a viabilidad.

9.1 Caso base actual

Métrica	Valor
Cobertura costes fijos	71.8% — Insuficiente
Déficit mensual	5.112 €
Facturación mensual base	15.750 €
Resultado mensual base	-6.906 €

9.2 Escenario optimizado propuesto

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

 El precio sube un 57% respecto al caso base — hipótesis agresiva que requiere validación de mercado.

Parámetro	Caso base	Optimizado
Precio	175 €	275,1 €
Suministros	1.365 €	1.215 €

Líneas de ingreso adicionales:

Línea	Ingreso/mes	Coste var.
Salas de reuniones	600 €	18 € (3%)
Day pass / uso flexible	375 €	19 € (5%)
Domiciliación fiscal	300 €	6 € (2%)
Eventos / formaciones	300 €	45 € (15%)
Total secundarias	1.575 €	—

9.3 Proyección financiera del escenario optimizado

Métrica	Caso base	Optimizado
Facturación mensual	15.750 €	26.335 €
Costes fijos operativos mensuales	18.106 €	17.956 €
Costes variables mensuales	3.938 €	6.672 €
Resultado mensual	-6.906 €	1.707 €
Resultado anual	-82.872 €	20.486 €
Payback estimado	No alcanzable	No alcanzable

Aunque el escenario optimizado genera flujo positivo mensual, la recuperación de la inversión seguiría siendo demasiado lenta para considerarlo viable.

 **Escenario frágil:** aunque matemáticamente positivo, 5 de los stress tests rompen la viabilidad. Cualquier desviación en los supuestos (precio, volumen o costes) puede llevar a pérdida. No se recomienda este negocio sin validación previa de los datos clave.

9.4 Calidad como inversión

 **Posible pero frágil — viabilidad depende de que todos los supuestos se cumplan (solo con los cambios sugeridos)**

Factores clave:

- Payback > 7 años (9 años 9 meses)
- Margen neto bajo (6.5%)

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.

Métrica	Caso base	Con cambios sugeridos	Diferencia
Facturación Y1	140.494 €	213.559 €	+73.065 €
Beneficio Y1	-111.902 €	-56.029 €	+55.873 €
Meses con beneficio	0 de 12	3 de 12	—

Incluso con los cambios sugeridos, el primer año proyecta una pérdida de 56.029 €. Planificar tesorería.

9.5 Fragilidad del escenario optimizado

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

Stress tests individuales:

Qué pasaría	Resultado
Precio -10%	-111 €/mes
Precio -20%	-1.928 €/mes
Volumen -10%	-111 €/mes
Volumen -20%	-1.928 €/mes
Precio -10% y volumen -10%	-1.746 €/mes

Los tests compuestos afectan solo al ingreso primario, por lo que pueden ser menos negativos que tests individuales que impactan toda la facturación.

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.

Criterio aplicado: Gap relevante: no reemplazar el caso base; comparar con escenario optimizado.

10. Tu Plan vs Media del Sector

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

Métrica	Tu plan	Rango sectorial	Lectura
Ticket medio	175 €	100-200 €	✓ En rango
Costes variables	25%	1-5%	✗ Alto
Margen bruto	75%	95-99%	✗ Bajo

✓ Dentro de rango · ⚠ En el límite · ✗ Fuera de rango — verificar supuestos

Alertas del sector:

- ⚠ Margen bruto >85% → probablemente costes variables subestimados

- ⚠ Payback <24 meses → verificar todos los costes, especialmente alquiler

11. Plan de Tesorería Año 1

El escenario optimizado proyecta una pérdida de **56.029 €** durante el primer año. Es necesario planificar el capital circulante para cubrir este periodo de arranque.

Métrica	Valor
Pérdida total Y1 (escenario optimizado)	56.029 €
Capital circulante necesario	111.902 €
Meses de cobertura con capital circulante	24

11.1 Fuentes de financiación recomendadas

- **Préstamo ICO Liquidez o ENISA Joven Emprendedor** (si aplica): cubrir 50-70% del capital circulante necesario
- **Capital personal ampliado**: aportar al menos 30% para no depender 100% de deuda
- **Proveedores**: negociar plazos de pago a 60-90 días durante el primer año
- **Subvenciones**: investigar convocatorias autonómicas para el sector

12. 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

Si falla volumen:

- Plan de captación agresivo en los primeros 6 meses (marketing + ventas directas)
- Acuerdos con partners (empresas locales, asociaciones) para volumen garantizado
- Modelo freemium o trial para reducir barreras de entrada

13. Qué Podría Cambiar la Conclusión

Si las unidades ocupadas bajan un 50%, la facturación cae 103.950 €/año. Para cubrir costes se necesitan 143 unidades ocupadas/mes.

1. **el número de unidades ocupadas** — ± 36 unidades ocupadas = ± 62.370 €/año ●
2. **Payback largo** (> 8 años) — cualquier retraso en captación alarga significativamente el retorno
3. **Resultado operativo negativo** (-119.246 €/año) — el modelo no genera beneficio
4. **Escenario pesimista combinado negativo** (-153.741 €/año) — -50% ingresos +10% costes = pérdidas
5. ⚠ Ocupación estimada mediante benchmark sectorial: 75%. Validar con demanda local antes de invertir.
6. ⚠ Costes variables estimados mediante benchmark sectorial: 25%. Confirmar con proveedores reales.

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

14. Siguiente Paso Recomendado

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

Qué tendría que cambiar para ser viable:

1. Mantener cuota de **175€** y alcanzar **143 unidades ocupadas** (necesitas 53 más)
2. Mantener **90 unidades ocupadas** y subir cuota a **278€** (+103€)
3. Reducir costes fijos de 18.718 €/mes a **13.387 €/mes** (-5.331 €)

Acciones inmediatas:

1. Verificar cuántas unidades ocupadas tienen los 3 competidores más cercanos.
2. Comprobar si el mercado permite la cuota necesaria.
3. Rehacer este diagnóstico con los datos confirmados.

15. Fuentes de Datos Consultadas

Fuente	Datos	URL
INE Padrón	Población 825.948 hab	ine.es
Inmobiliarias	3 fuentes alquiler	idealista, fotocasa
INE ECV	Renta hogar 40.058 €/año	ine.es
Google Trends + INE	Estacionalidad mensual	trends.google.com
Competencia (8)	8 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.

16. 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