PLANITOR

Dossier de Solicitud de Subvención

Coworking Valencia

Informe de viabilidad basado en datos públicos y estimaciones

Sector: coworking

Ubicación: Valencia

Inversión: 121.120 €

Fecha: 10 de noviembre de 2026

Calidad del análisis: 4.3/10

🔴 **Alto riesgo**

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. Opciones para Alcanzar Viabilidad

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.

⚠️🔴 **Alto riesgo**

INVERSIÓN	FACTURACIÓN AÑO 1	RESULTADO AÑO 1	PAYBACK
121.120 €	**44.861 €**	**-45.272 €**	**⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)**
Inversión inicial estimada	con rampa	base	plazo recuperación

Fecha: 10/11/2026 | **Ubicación: Valencia** | **Sector:** coworking

> **Fecha de generación · 10/11/2026**

1. Resumen Ejecutivo

Coworking Valencia — espacio de coworking en Valencia.

Métrica	Valor
Inversión total	**121.120 €**
Break-even	48 unidades ocupadas/mes
Payback estimado	⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)
Beneficio año 1 (base)	📉 -45.272 €
Facturación estable (año 2+)	67.200 €

Diagnóstico: Con una inversión de **121.120 €** el primer año cierra con pérdidas de **45.272 €** (facturación 44.861 €). 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 **48 unidades ocupadas/mes**, por encima de la capacidad operativa estimada (40 unidades/mes). Antes de invertir hay que rediseñar capacidad, precio o costes.

Recomendación: La inversión **no se recupera** en el horizonte proyectado. 🔴 Con la capacidad actual (40 unidades), el modelo no es viable: ni siquiera al 100% de ocupación se alcanzaría el punto de equilibrio. Antes de invertir, rediseñar capacidad, ticket medio, superficie o estructura de costes.

2. Datos del Proyecto

Dato	Valor
Actividad	Coworking
Ubicación	Valencia
Inversión total	121.120 €
Promotor	(a completar por el promotor)
Forma jurídica	S.L.

3. Impacto Económico y Social

Indicador	Valor
Inversión productiva	121.120 €
Facturación prevista año 1	44.861 €
Contribución economía local	Actividad en Valencia — genera empleo y demanda de proveedores locales
Break-even	48 unidades ocupadas/mes
Viabilidad pesimista	-51.360 € resultado/año

Factores que protegen la inversión pública:

• Inversión respaldada por activos tangibles (121.120 € en equipamiento y reforma)
• Activos inmobiliarios con ocupación generando ingresos por contrato
• Break-even cuantificado en 48 unidades ocupadas/mes — punto de equilibrio identificable
• Generación de empleo y demanda de proveedores locales en Valencia

Oportunidades de mercado detectadas:

• Nichos sin atender en Valencia: trabajadores remotos de empresas medianas — los competidores se enfocan en freelance
• Franjas horarias flexibles / 24h acceso — diferenciación clara

4. Presupuesto Subvencionable

Partida	Importe	Subvencionable	Justificación
Reforma y adecuación del local: obra civil, instalaciones	46.000 €	Sí	—
Mobiliario: 40 puestos de trabajo, salas de reuniones y zona	21.000 €	Sí	—
Tecnología: red wifi empresarial, cableado de datos y control	8.000 €	Sí	—
Señalización e identidad corporativa del espacio	2.000 €	Sí	—
Fianza del local: 2 meses del alquiler acreditado de 3.000 €	6.000 €	Sí	—
Licencia municipal / declaración responsable de actividad	2.000 €	Sí	—
Seguro de responsabilidad civil, prima anual	900 €	Sí	—
Adaptación RGPD: registro de actividades de tratamiento	600 €	Sí	—
Marketing de lanzamiento: web, campaña de captación y evento	4.500 €	Sí	—
Capital circulante de arranque (≈2,2 meses de costes fijos)	18.000 €	Sí	—
Imprevistos	8.720 €	Validar	Reserva 8%
Redondeo Presupuesto	3.400 €	Sí	Redondeo del desglose al total de inversión acreditado
Total orientativo subvencionable	**112.400 €**	—	Validar contra bases

5. Matriz de Encaje con Convocatoria

Criterio típico	Evidencia	Estado
Inversión productiva	112.400 € subvencionable	⚠️ Validar bases
Creación de empleo	Según modelo financiero	⚠️ Requiere compromiso
Impacto territorial	Actividad en Valencia	✅
Viabilidad	🔴 Baja viabilidad	⚠️

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 — 121.120 €

Partida	Importe	Nota
Reforma Y Adecuación Del Local: Obra Civil, Instalaciones, C	46.000 €	—
Mobiliario: 40 Puestos De Trabajo, Salas De Reuniones Y Zona	21.000 €	—
Tecnología: Red Wifi Empresarial, Cableado De Datos, Control	8.000 €	—
Señalización E Identidad Corporativa Del Espacio	2.000 €	—
Fianza Del Local: 2 Meses Del Alquiler Acreditado De 3.000 €	6.000 €	—
Licencia Municipal / Declaración Responsable De Actividad Y	2.000 €	—
Seguro De Responsabilidad Civil, Prima Anual	900 €	—
Adaptación Rgpd: Registro De Actividades De Tratamiento, Clá	600 €	—
Marketing De Lanzamiento: Web, Campaña De Captación Y Evento	4.500 €	—
Capital Circulante De Arranque (≈2,6 Meses De Los Costes Fij	18.000 €	—
Imprevistos	8.720 €	Reserva 8%
Redondeo Presupuesto	3.400 €	Redondeo del desglose al total de inversión acreditado
Total	**121.120 €**	—

Amortización del inmovilizado (depreciación lineal según PGC)

Partida	Base	Vida útil	Cuota anual
Inmovilizado material	21.000 €	10 años	2.100 €
Inmovilizado material	46.000 €	10 años	4.600 €
Inmovilizado material	2.000 €	10 años	200 €
Inmovilizado material	8.000 €	10 años	800 €
Total amortización	77.000 €	—	**7.700 €**

> 💡 La cuota de amortización (7.700 €/año = 641,7 €/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	121.120 €
Facturación año 1	44.861 €
Resultado operativo/caja año 1 (antes de amortización contable)	-45.272 €
Payback con rampa año 1	⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)
Meses positivos / negativos	0 / 12
Resultado año 1	📉 Pérdida — esperado en fase de arranque

Reconciliación Y1: resultado operativo/caja -45.272 € − amortización contable 7.700 € = resultado contable -52.972 €.

Año 1 con captación progresiva: 12 meses en pérdida, 0 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+)	⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)	Recuperación si el negocio ya opera a volumen consolidado
Con rampa año 1	⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)	Recuperación incluyendo arranque, pérdidas iniciales y captación progresiva

7.4 Break-even

Punto de equilibrio: 48 unidades ocupadas/mes

Concepto	Valor
Unidades ocupadas/mes necesarios	48
Capacidad instalada	40.0

Método canónico: costes fijos mensuales (8.041 €) ÷ margen unitario (169,75 €) = 48 unidades ocupadas/mes

🔴 El escenario base (40) no alcanza el break-even (48). Este punto de equilibrio es una meta mínima a validar, no una confirmación de viabilidad.

🔴 ⚠️ El break-even (48 unidades ocupadas/mes) supera la capacidad instalada (40.0 unidades ocupadas/mes). Incluso al 100% de ocupación no se alcanzaría el punto de equilibrio.

🔴 Ocupación requerida para BE: **120%** (proyectas 80%). Falta **40.0 puntos** de ocupación para cubrir costes — este es el dato decisivo.

7.5 Cashflow mensual año 1

Mes	Ingresos	C. variables	C. fijos op. (excl. amort.)	Resultado	Factor est.
Enero	1.222 €	37 €	7.399 €	-6.214 €	×0.988
Febrero	1.396 €	42 €	7.399 €	-6.045 €	×0.92
Marzo	2.104 €	63 €	7.399 €	-5.358 €	×1.083
Abril	2.680 €	80 €	7.399 €	-4.799 €	×1.061
Mayo	3.996 €	120 €	7.399 €	-3.523 €	×1.241
Junio	4.099 €	123 €	7.399 €	-3.423 €	×1.047
Julio	3.881 €	116 €	7.399 €	-3.634 €	×0.863
Agosto	3.933 €	118 €	7.399 €	-3.584 €	×0.799
Septiembre	5.312 €	159 €	7.399 €	-2.246 €	×1.021
Octubre	5.580 €	167 €	7.399 €	-1.986 €	×1.038
Noviembre	5.805 €	174 €	7.399 €	-1.768 €	×1.061
Diciembre	4.853 €	146 €	7.399 €	-2.692 €	×0.878
TOTAL	**44.861 €**	**1.345 €**	**88.788 €**	**-45.272 €**	—

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)	40.320 €	-51.360 €	-127.4%
Pesimista combinado (-50% socios, costes +10%)	33.600 €	-66.924 €	-199.2%
Base	67.200 €	**-18.479 €**	-27.5%
Optimista	87.360 €	-5.724 €	-6.6%

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	-52.972 €	0 €	2.400 €[1]	-52.972 €
2	-26.179 €	0 €	—	-26.179 €
3	-25.569 €	0 €	—	-25.569 €

[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.

Optimizado hipotético (sin validar)	**100.692 €**	**7.827 €**	**7.8%**

Escenario optimizado hipotético y no validado: payback No calculado para escenario hipotético. No cambia el payback canónico del caso base. Basado en ajustes de precio, volumen y costes.

⚠️ Tanto el año 1 (-45.272 €) como el escenario base estable (-18.479 €) muestran pérdidas. Esto indica que el modelo necesita revisión antes de proseguir.

7.8 Sensibilidad

Variable	Valor base	Impacto ±20%	Impacto ±50%	¿Crítico?
Unidades Totales	40 unidades	13.440 €	33.600 €	**Sí**
Ticket medio	175 €	16.800 €	42.000 €	No
Costes fijos	7.399 €	17.758 €	44.394 €	No
Coste Variable %	3.0%	403 €	1.008 €	No

> **Qué cambia la conclusión**: Si las unidades ocupadas bajan un 50%, la facturación cae 33.600 €/año. Para cubrir costes se necesitan 48 unidades ocupadas/mes.

7.9 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	9.421 €
IVA soportado deducible	13.250 €
IVA liquidación trimestral	0 €
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	-52.972 €
Impuesto sobre Sociedades estimado	0 €
Resultado neto (operativo/caja antes de impuestos)	**-52.972 €**
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 44.861 € y gastos 97.833 €. 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)	-52.972 €	—
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 (121.120 €), 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	44.861 €	67.200 €	70.560 €
Costes fijos contables (incluyen amortización)	96.488 €	91.363 €	94.012 €
Amortización contable (incluida en fijos)	7.700 €	7.700 €	7.700 €
Costes variables	1.345 €	2.016 €	2.117 €
Total costes contables (= fijos + variables)	97.833 €	93.379 €	96.129 €
Resultado contable	-52.972 €	-26.179 €	-25.569 €
Impuesto sobre Sociedades estimado	0 €	0 €	0 €
Resultado después del Impuesto sobre Sociedades (estimado)	-52.972 €	-26.179 €	-25.569 €

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

Reconciliación Y1: resultado operativo/caja -45.272 € − amortización contable 7.700 € = resultado contable -52.972 €.

Reconciliación de costes fijos: operativos (sin amortización) 7.399 €/mes + amortización contable 641,7 €/mes = contables 8.041 €/mes.

Resultado contable Año 2 (+IPC/amortización): -26.179 €.

Resultado operativo régimen estable: -18.479 €.

> 📝 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 416.081	INE	✅	Bajo — población no cambia significativamente	No
Inversión total 121.120 €	Estimación propia	📊	Alto — define la necesidad de financiación	Sí
Costes fijos 8.041 €/mes	Cálculo propio	📊	Alto — define el break-even	Sí
Coste variable 3.0%	Benchmark sectorial	📊	Medio — afecta margen	No
Competidores detectados: 6	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 — datos públicos + estimaciones
Veredicto	replantear antes de invertir
Break-even	48 unidades ocupadas/mes
Payback	⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)

> **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. Opciones para Alcanzar Viabilidad

Con los parámetros actuales, el escenario base cubre solo el 73.4% 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.

12.1 Caso base actual

Métrica	Valor
Cobertura costes fijos	73.4% — Insuficiente
Déficit mensual	1.967 €
Facturación mensual base	5.600 €
Resultado mensual operativo base	-1.967 €
Resultado mensual contable base (operativo menos amortización)	-2.609 €

> **Reconciliación resultado mensual:** operativo -1.967 € − amortización 641,7 € = contable -2.609 €.

12.2 Escenario optimizado hipotético (sin validar)

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

Parámetro	Caso base	Optimizado
Precio	175 €	213 €

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 €**	—

12.3 Proyección financiera del escenario optimizado hipotético

Métrica	Caso base	Optimizado hipotético (sin validar)
Facturación mensual	5.600 €	8.391 €
Costes fijos operativos mensuales	7.399 €	7.399 €
Costes variables mensuales	168 €	340 €
Resultado mensual operativo	-1.967 €	652 €
Resultado anual	-18.479 €	7.827 €
Payback estimado	No alcanzable	No calculado para escenario hipotético

El escenario optimizado es hipotético y no validado; no cambia el payback canónico del caso base, que sigue sin ser alcanzable.

⚠️ **Escenario frágil**: aunque matemáticamente positivo, 7 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.

12.4 Calidad como inversión

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

Factores clave:

- La inversión no se recupera en el escenario base; la optimización es una hipótesis separada sin plazo público de recuperación.
- Margen neto bajo (7.8%)
- 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.

Métrica	Caso base	Con cambios sugeridos	Diferencia
Facturación Y1	44.861 €	67.220 €	+22.359 €
Beneficio Y1	-45.272 €	-24.293 €	+20.979 €
Meses con beneficio	0 de 12	3 de 12	—

Incluso con los cambios sugeridos, el primer año proyecta una pérdida de 24.293 €. Planificar tesorería.

12.5 Fragilidad del escenario optimizado

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

Stress tests individuales:

Qué pasaría	Resultado
Precio -10%	-4 €/mes
Precio -20%	-661 €/mes
Volumen -10%	-4 €/mes
Volumen -20%	-661 €/mes
Sin líneas secundarias	-835 €/mes
Precio -10% y sin secundarias	**-1.491 €/mes**
Precio -10% y volumen -10%	**-595 €/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.

> Nota: el ajuste toca datos fijados por el cliente (precio). Debe validarse antes de considerarlo escenario operativo.

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

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

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

Si falla líneas secundarias:

• Las líneas secundarias son críticas: validar demanda antes del lanzamiento
• Asignar presupuesto de marketing específico para cada línea
• Métricas semanales de conversión por línea en los primeros 3 meses

14. Qué Podría Cambiar la Conclusión

> Si las unidades ocupadas bajan un 50%, la facturación cae 33.600 €/año. Para cubrir costes se necesitan 48 unidades ocupadas/mes.

1. **el número de unidades ocupadas** — ±12 unidades ocupadas = ±20.160 €/año 🔴
2. **Payback no alcanzable** — ⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)
3. **Resultado operativo negativo** (-52.972 €/año) — el modelo no genera beneficio
4. **Escenario pesimista combinado negativo** (-66.924 €/año) — -50% ingresos +10% costes = pérdidas
5. ⚠️ Costes variables estimados mediante benchmark sectorial. Confirmar con proveedores reales.
6. ⚠️ mantenimiento ajustado: 0 € → 150 € (Limpieza + reposición básica)

> 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 51.360 €/año y el punto de equilibrio exige 48 unidades ocupadas/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:** 43.5% de los negocios de profesionales 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:** La inversión no se recupera con el resultado estable actual.
- **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 18 competidores ya posicionados

- **Causa probable:** Debilidad del DAFO: Entrar en mercado con 18 competidores ya posicionados
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

15.5 Escenario base negativo (-45.272 €/año) — requiere ajustes

- **Causa probable:** Debilidad del DAFO: Escenario base negativo (-45.272 €/año) — requiere ajustes
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

15.6 El escenario base no alcanza el break-even (48 unidades ocupadas/mes)

- **Causa probable:** Debilidad del DAFO: El escenario base no alcanza el break-even (48 unidades ocupadas/mes)
- **Probabilidad:** Media

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

15.7 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.

15.8 Alta competencia (18 competidores: V Home Studio, Mosaico Coworking, Nomadom Cospaces - Pa.

- **Causa probable:** Amenaza del DAFO: Alta competencia (18 competidores: V Home Studio, Mosaico Coworking, Nomadom Cospaces - Paseo de Ruzafa) — diferenciación crítica
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** Planificar una mitigación concreta antes del lanzamiento: validar con datos reales y tener un plan B.

15.9 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.

15.10 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 416.081 hab	ine.es
Inmobiliarias	2 fuentes alquiler	idealista, fotocasa
INE ECV	Renta hogar 40.058 €/año	ine.es
Google Trends + INE	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:

🔴 **El modelo es físicamente inviable con el local actual.** Necesitas 48 unidades ocupadas para empatar, pero solo hay capacidad para 40. Ningún nivel de ocupación resolverá este problema.

Opciones reales:

1. Buscar un local con capacidad para al menos **48 unidades ocupadas** (necesitas 8 más de las que tienes ahora)
2. Alcanzar **40 unidades ocupadas** (100% de capacidad) y subir cuota a **202 €** (+27 €) — requiere validar que el mercado acepte ese precio
3. Reducir costes fijos de 8.041 €/mes a **5.950 €/mes** (-2.091 €) para que 40 unidades ocupadas den margen

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.

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 · 10 de noviembre de 2026