



Plan de Viabilidad Bancario

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. Resumen Ejecutivo Financiero

2. Datos del Proyecto

3. Descripción de la Actividad

4. Ubicación y Mercado

5. Inversión Necesaria y Estructura de Financiación

6. Cuenta de Resultados Previsional (3 años)

7. Cash Flow Mensual (Año 1)

8. Ratios para Solicitud de Financiación

9. Resumen para Comité de Riesgos

10. Cuadro de Amortización del Préstamo

11. Riesgos y Mitigaciones

12. Análisis de Sensibilidad

13. Compliance y Legal

14. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

15. Resultado del Análisis

16. Qué Podría Cambiar la Conclusión

17. Fuentes de Datos Consultadas

18. Siguierte Paso Recomendado

19. Disclaimer Bancario / Aviso Legal

Conclusión ejecutiva

Resumen orientado a financiación: capacidad de repago, inversión requerida, sensibilidad y riesgos para entidad financiera.

  **Alto riesgo**

INVERSIÓN

175.835 €

Inversión inicial estimada

FACTURACIÓN AÑO 1

140.494 €

con rampa

RESULTADO AÑO 1

-119.246 €

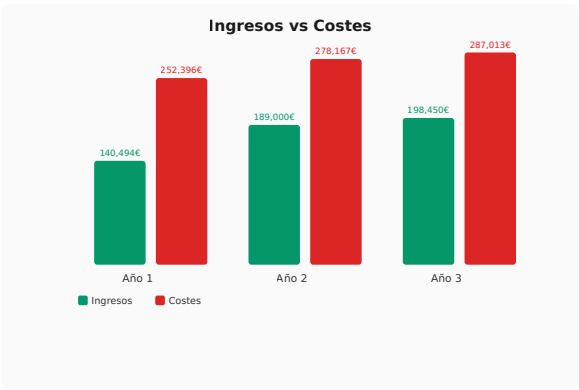
base

PAYBACK

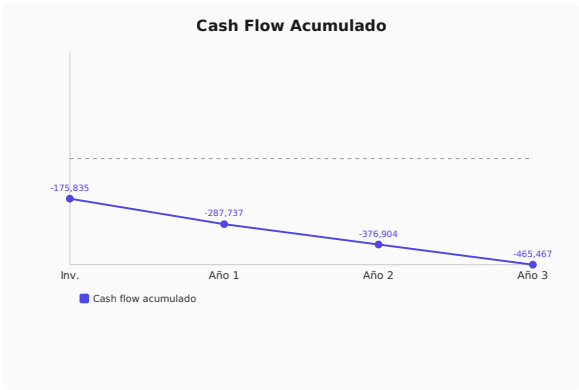
**No
alcanzable**

plazo recuperación

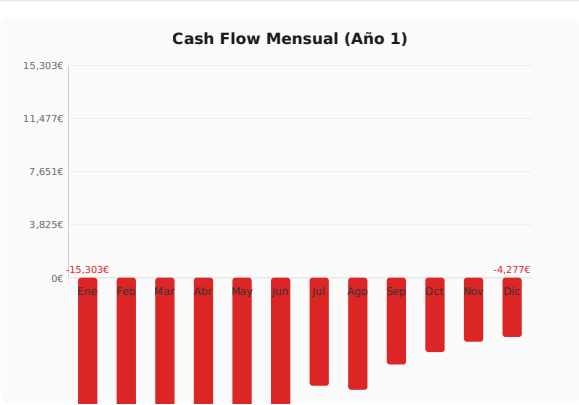
Visualización de datos clave



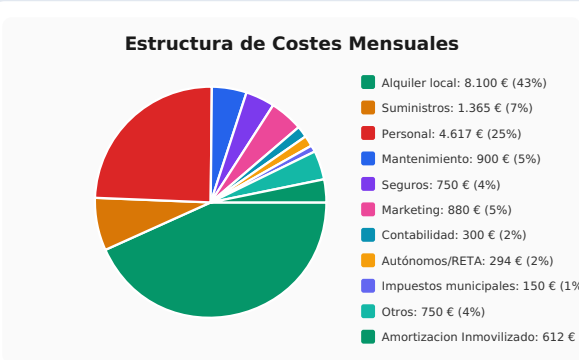
Ingresos frente a costes: lectura rápida de sostenibilidad del modelo.



Cashflow acumulado: identifica necesidades de colchón financiero.



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



Estructura de costes: partidas que más condicionan la viabilidad.

Fecha: 01/07/2026 | **Ubicación:** Valencia | **Sector:** Coworking / Espacios de trabajo compartidos



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

1. Resumen Ejecutivo Financiero

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.

1.1 Cifras clave para la entidad financiera

Métrica	Valor
Inversión total	175.835 €
Financiación solicitada (orientativa)	123.084 € (70% inversión)
Aportación propia	52.750 € (30% inversión)
Facturación año 1 (base)	140.494 €
Resultado año 1 (base)	-119.246 €
Facturación año estable (año 2+)	189.000 €
Resultado año estable (año 2+)	-82.866 €
Break-even	143
Payback estimado	⚠ No alcanzable (beneficio negativo)
Capacidad de devolución mensual (beneficio base)	0 € (50% del beneficio base)

2. Datos del Proyecto

Dato	Valor
Actividad	Coworking / Espacios de trabajo compartidos
Ubicación	Valencia
Inversión total	175.835 €
Promotor	Ana García
Forma jurídica	Sociedad Limitada

2.1 Datos del Promotor

Dato	Valor
Promotor	Ana García
Experiencia previa	10 años en gestión de espacios de trabajo y community management
Aportación propia	30%
Situación laboral	Autónoma (consultora)
Garantías disponibles	⚠ Completar
Forma jurídica prevista	Sociedad Limitada
Fecha estimada apertura	Marzo 2027

3. Descripción de la Actividad

3.1 Concepto

Alquiler flexible de puestos compartidos (hot desk) y oficinas privadas en un centro de coworking con entorno corporativo común. Servicios incluidos: WiFi de alta velocidad, sala de reuniones, café/ilimitado, y eventos de networking periódicos.

3.2 Propuesta de valor

Propuesta de valor: Alquiler flexible de puestos compartidos (hot desk) y oficinas privadas

3.3 Público objetivo

- Pendiente de definir — validar con investigación de mercado

3.4 Modelo de negocio

Tipo: Inmobiliario

Ingresos recurrentes por alquiler mensual de puestos compartidos y oficinas privadas en 3 centros. Ocupación progresiva de unidades con ticket medio mensual por puesto. Ingresos complementarios por salas de reuniones, eventos y servicios premium.

4. Ubicación y Mercado

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.

4.1 Competencia principal

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.

4.2 Estrategia comercial

La captación se basa en posicionamiento en portales inmobiliarios, presencia local (Google Business), tour virtual y referidos de clientes actuales. El objetivo es alcanzar 143 unidades ocupadas/mes para cubrir costes operativos.

Factores que protegen la inversión:

- Equipamiento especializado invertido (38.882€) — barrera de entrada para nuevos competidores

- Contratos de alquiler largo plazo (5-10 años) — ingresos estables si se mantiene la ocupación
- Ubicación estratégica — el espacio físico es un activo no replicable fácilmente

5. Inversión Necesaria y Estructura de Financiación

5.1 Desglose de la Inversión

Partida	Importe	%
Adecuación del local / obra	43.959 €	25%
Equipamiento y maquinaria	35.167 €	20%
Licencias y permisos	5.275 €	3%
Sistemas y tecnología	8.792 €	5%
Marketing de lanzamiento	8.792 €	5%
Fianza / alquiler inicial (6 meses)	21.100 €	12%
Mobiliario y señalética	8.792 €	5%
Capital circulante	26.375 €	15%
Contingencia (imprevistos)	17.584 €	10%
Total	175.835 €	100%

5.2 Estructura de Financiación

Fuente	Importe	%
Aportación propia	52.751 €	30%
Financiación solicitada	123.084 €	70%
Total	175.835 €	100%

6. Cuenta de Resultados Previsional (3 años)

6.1 Escenario Base

Ingresos, costes y resultado proyectados para los 3 primeros años. Año 1 incluye rampa de captación; años 2 y 3 muestran el régimen estable proyectado.

Concepto	Año 1 (rampa)	Año 2 (estable)	Año 3 (+5%)
Ingresos	140.494 €	189.000 €	198.450 €
Costes variables	35.124 €	47.250 €	49.612 €
Costes fijos	224.616 €	224.616 €	224.616 €
Total costes	259.740 €	271.866 €	274.228 €
Resultado neto	-119.246 €	-82.866 €	-75.778 €

6.2 Escenario Conservador (referencia bancaria)

Proyección con supuestos más cautelosos: menor facturación y crecimiento moderado.

Concepto	Año 1 (rampa)	Año 2 (conservador)	Año 3 (+2%)
Ingresos	140.494 €	113.400 €	115.668 €
Costes variables	35.124 €	28.350 €	28.917 €
Costes fijos	224.616 €	224.616 €	224.616 €
Total costes	259.740 €	252.966 €	253.533 €
Resultado neto	-119.246 €	-139.566 €	-137.865 €

7. Cash Flow Mensual (Año 1)

Mes	Ingresos	Costes fijos op. (excl. amort.)	Costes var.	Resultado	Acumulado
enero	3.737 €	18.106 €	934 €	-15.303 €	-15.303 €
febrero	4.631 €	18.106 €	1.158 €	-14.633 €	-29.936 €
marzo	6.415 €	18.106 €	1.604 €	-13.295 €	-43.231 €
abril	7.871 €	18.106 €	1.968 €	-12.203 €	-55.434 €
mayo	9.894 €	18.106 €	2.474 €	-10.686 €	-66.120 €
junio	11.641 €	18.106 €	2.910 €	-9.375 €	-75.495 €
julio	13.749 €	18.106 €	3.437 €	-7.794 €	-83.289 €
agosto	13.359 €	18.106 €	3.340 €	-8.087 €	-91.376 €
septiembre	15.793 €	18.106 €	3.948 €	-6.261 €	-97.637 €
octubre	16.985 €	18.106 €	4.246 €	-5.367 €	-103.004 €
noviembre	17.980 €	18.106 €	4.495 €	-4.621 €	-107.625 €
diciembre	18.439 €	18.106 €	4.610 €	-4.277 €	-111.902 €

Nota: El cashflow muestra caja operativa (sin amortización contable de 7.344 €/año). La cuenta de resultados incluye amortización según PGC, por lo que los costes fijos anuales pueden diferir entre ambas tablas.

8. Ratios para Solicitud de Financiación

Ratios de referencia para entidades financieras. Los umbrales ENISA/ICO son orientativos; la elegibilidad dependerá de innovación, escalabilidad, estructura societaria y criterios vigentes de la convocatoria.

Ratio	Valor	Referencia	Estado
Margen EBITDA (año 1)	-79.6%	> 15%	⚠
DSCR / cobertura deuda (año 1)	-4.06x	> 1,20x	🔴
Cobertura de intereses	-6.77x	> 3,0x	⚠
ROA (Rentabilidad/Activo)	-67.8%	> 5%	⚠
ROI (año 1)	-67.8%	> 10%	🔴
Rotación de activos	0.80x	> 1,0x	⚠
Debt/Equity	2.33x	< 2,0x	⚠
Endeudamiento	70%	< 60%	⚠
Cobertura operativa	0.47x	> 1,5x	⚠
Payback	⚠ No alcanzable (beneficio negativo)	< 36 meses ideal	⚠
Cuota/ingresos	19.6%	< 30%	✅
Servicio anual deuda	27.536 €	—	—

Cobertura operativa = (ingresos mensuales - costes variables) / costes fijos mensuales. Mide cuántas veces el margen de contribución cubre los costes fijos. No es liquidez corriente (requiere balance).

8.1 Interpretación del DSCR

El DSCR de **-4.06x** es **inferior a 1** — el negocio no genera caja suficiente para atender la deuda.

Año	EBITDA estimado	Servicio deuda	DSCR
Año 1 (solo intereses)	-101.662 €	5.539 €	-18.35x
Pesimista (año 2+)	-121.982 €	27.536 €	-4.43x
Base (año 2+)	-65.282 €	27.536 €	-2.37x
Optimista (año 2+)	-22.758 €	27.536 €	-0.83x

Un DSCR inferior a 1 indica que el negocio no genera caja suficiente para atender la deuda con los supuestos actuales.

9. Resumen para Comité de Riesgos

Área evaluada	Resultado
Viabilidad operativa	Baja — escenario base negativo
Capacidad de repago	Insuficiente — DSCR -4.06x
Riesgo comercial	Medio — requiere validación de demanda real
Riesgo financiero	Alto — deuda no cubierta por cash flow
Necesidad de garantías	Alta
Recomendación	No aprobar sin validación adicional — requiere más aportación propia o menor deuda

9.1 Condiciones Mínimas para Financiabilidad

Variable	Situación actual	Objetivo mínimo
Aportación propia	30%	40-50%
DSCR	-4.06x	> 1,20x
Plazo deuda	5 años	7-8 años (si DSCR < 1)
Carencia	12 meses	18-24 meses (si DSCR < 1)
Resultado después de deuda	-146.782 €/año	Positivo

Con los ajustes anteriores (mayor aportación propia + plazo 7-8 años + carencia 24 meses), el proyecto pasaría de **no financiable a potencialmente financiable**. Se recomienda validar estos escenarios con la entidad antes de formalizar la solicitud.

10. Cuadro de Amortización del Préstamo

10.1 Resumen del Préstamo

Concepto	Valor
Capital	123.084 €
Tipo de interés (anual)	4.5%
Plazo	5 años (60 meses)
Carencia	12 meses
Cuota mensual	2.295 €
Total intereses	20.134 €
Coste financiación	16.4%
Nota	 Estimado (70% inversión, ICO Emprendedores) — consultar entidad

10.2 Amortización Año por Año (Sistema Francés)

Año	Capital inicial	Cuota anual	Intereses	Amortización	Capital final
1 (carencia)	123.084 €	5.539 €	5.539 €	0 €	123.084 €
2	123.084 €	27.536 €	5.079 €	22.457 €	100.627 €
3	100.627 €	27.536 €	4.048 €	23.488 €	77.139 €
4	77.139 €	27.536 €	2.969 €	24.567 €	52.572 €
5	52.572 €	27.536 €	1.840 €	25.696 €	26.876 €
6	26.876 €	27.536 €	659,6 €	26.876 €	0 €

Carencia: Durante los primeros 12 meses solo se pagan intereses: **461,6 €/mes**. La cuota full (**2.295 €/mes**) comienza después.

10.3 Capacidad de Devolución

Métrica	Valor
Cuota mensual	2.295 €
Ingresos mensuales estables	15.750 €
Cuota/ingresos	14.6%  (< 30% referencia)
Resultado después de cuota	-110.402 €/año 

11. Riesgos y Mitigaciones

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigación
Ingresos inferiores al escenario base	Media	Alto	Reforzar captación preventiva, diversificar canales y renegociar costes fijos
Costes fijos superiores	Media	Alto	Negociar alquiler largo plazo, comparar proveedores
Retraso apertura	Media	Medio	Incluir 3 meses colchón en capital de trabajo
Captación más lenta	Alta	Medio	Pre-venta, ofertas lanzamiento, marketing digital
Incumplimiento normativo	Baja	Alto	Asesoramiento legal previo, licencias en regla

11.1 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.

12. Análisis de Sensibilidad

Impacto de cambios en las variables clave sobre el resultado anual.

Variable	Valor actual	-20%	+20%	Crítico
Ingresos	140.494 €/año	-110.965 € resultado	-54.767 € resultado	●
Costes fijos	224.616 €/año	-127.789 € resultado	-37.943 € resultado	●

12.1 Escenarios de referencia

Escenario	Facturación	Resultado	vs Inversión
 Pesimista	113.400 €	-139.566 €	-79.4%
 Base	189.000 €	-82.866 €	-47.1%
 Optimista	245.700 €	-40.341 €	-22.9%

12.2 Fiscalidad

Concepto	Detalle
Régimen fiscal	Estimación directa simplificada (autónomo RETA)
Régimen IVA	General (21%)
Cuota RETA mensual	294 €
Cuota RETA anual	3.528 €
Base cotización	1.928 €
IVA repercutido anual	29.504 €
IVA soportado deducible	37.102 €
IVA liquidación trimestral	-1.900 €
IVA resultado	A compensar (IVA soportado > repercutido)
IRPF base liquidable	0 €
IRPF cuota estimada	0 €
IRPF tipo medio	0%
Resultado operativo antes de IRPF	-111.902 €
IRPF estimado	0 €
Resultado neto estimado	-111.902 €
Nota RETA	La cuota RETA ya está incluida en los costes fijos mensuales; no se resta dos veces en el resultado neto.
Carga fiscal total	0% (sin beneficios → sin impuestos sobre renta)
Nota fiscal en pérdidas	No se estima IRPF positivo por pérdidas; el resultado neto coincide con el resultado operativo porque RETA ya está incluida en costes fijos.

Deducciones aplicables:

- **Amortización de equipo/inversión** — ahorro fiscal estimado ≈ 0 €/año
- **Contratación indefinida (bonificación cuota SS)** — Bonificación cuota SS (hasta 75% durante 3 años en perfiles bonificados)
- **Gastos de suministros del local (proporción)** — Deducibles al 100% si son exclusivos de la actividad

Deducciones identificadas según régimen de estimación directa. El ahorro real depende de la base imponible y de cumplir los requisitos.

Fiscalidad estimada sobre facturación 140.494 € y gastos 252.396 €. Cuota RETA: 294 €/mes (base real, no mínima). IVA a liquidar trimestralmente.

12.3 Comparativa forma jurídica: Autónomo RETA vs Sociedad Limitada

	Autónomo RETA	Sociedad Limitada
Coste fiscal anual	3.528 €	4.200 €
Beneficio neto (tras impuestos)	-118.982 €	—
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 (173.999 €), valora SL por responsabilidad limitada.

Estimación orientativa. Consultar asesor fiscal para decisión final.

13. Compliance y Legal

13.1 Forma Jurídica Recomendada

Recomendación: Autónomo

Justificación: Autónomo recomendado para arranque individual con inversión contenida y prueba de concepto. Revisar migración a SL si el beneficio supera 60.000€/año Negocio individual, beneficios bajos-medios, sin socios, prueba de concepto, coste mínimo. Actividades tradicionales (comercio, hostelería unipersonal).

13.2 Fiscalidad Estratégica

Régimen fiscal: IS régimen general (25%)

Impuesto sobre Sociedades régimen general: 25% (15% en los 2 primeros años con base positiva).

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.**

13.3 Requisitos Legales

Requisito	Tipo	Obligatorio	Plazo	Coste
Comunicación Previa de Apertura	municipal	Sí	inmediato	—
Certificado de Instalación Eléctrica	técnico	Sí	—	—
Seguro de Responsabilidad Civil	seguro	Sí	—	300-1000 €
Protección de Datos (RGPD)	legal	Sí	—	—
Prevención de Incendios	seguridad	Sí	—	—
Plan de Autoprotección (si aforo >50)	seguridad	si aforo >50	—	—
Cumplimiento de accesibilidad	accesibilidad	Sí	—	—
Contrato de cesión de uso conforme (no es alquiler de oficina)	legal	Sí	—	—
Alta censal en Hacienda (modelo 036/037)	fiscal	Sí	inmediato	—
Comunicación Previa / Licencia de Apertura	municipal	Sí	1-3 meses	—

13.4 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.

13.5 Revisión de Claims de Marketing

Claim	Clasificación	Acción requerida
Alquiler flexible de puestos compartidos (hot desk) y oficinas privadas	✓ CONFORME	—
Red de Coworking Valencia: Alquiler flexible de puestos compartidos (hot desk) y oficinas privadas.	✓ CONFORME	—
Comunidad curada de perfiles afines frente a espacios genéricos por precio	✓ CONFORME	—
Flexibilidad de modalidades (hot desk, oficina, día) adaptada a cada etapa del cliente	✓ CONFORME	—
Hipótesis a validar contra la matriz competitiva y reseñas de competidores	✓ CONFORME	—
espacio de coworking en Valencia pensado para Clientes 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).

14. 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

15. Resultado del Análisis

Métrica	Valor
Calidad del análisis	Análisis de viabilidad financiera para solicitud de financiación
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 análisis evalúa la viabilidad financiera del proyecto para presentación a entidad crediticia. Las proyecciones se basan en supuestos razonables que requieren validación con datos reales antes de formalizar cualquier solicitud de financiación.

16. 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.

17. 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

18. 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.

19. Disclaimer Bancario / Aviso Legal

Este documento ha sido elaborado como herramienta de análisis preliminar de viabilidad económica. No constituye asesoramiento financiero, legal ni fiscal, ni compromiso alguno con entidad crediticia. Las proyecciones están basadas en supuestos razonables que pueden no materializarse. Cualquier decisión de inversión o financiación debe tomarse tras consultar con profesionales cualificados y validar los supuestos críticos del modelo.