PLANITOR

Plan de Viabilidad Completo

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: 4.8/10

🔴 **Alto riesgo**

Índice

1. Resumen Ejecutivo

2. Negocio

3. Mercado

4. Modelo de Negocio

5. Plan Financiero

6. Cuenta de Resultados — Proyección 3 años

7. Estrategia

8. Compliance y Legal

9. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

10. Resultado del Análisis

11. Opciones para Alcanzar Viabilidad

12. Tu Plan vs Media del Sector

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. Si fuera mi dinero

18. Siguiente Paso Recomendado

19. Resumen para inversores

20. Entregables incluidos

21. Disclaimer

Conclusión ejecutiva

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

⚠️🔴 **Alto riesgo**

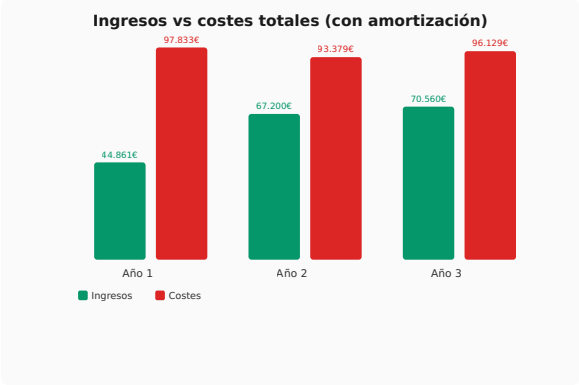
INVERSIÓN
121.120 €
Inversión inicial estimada

FACTURACIÓN AÑO 1
44.861 €
con rampa

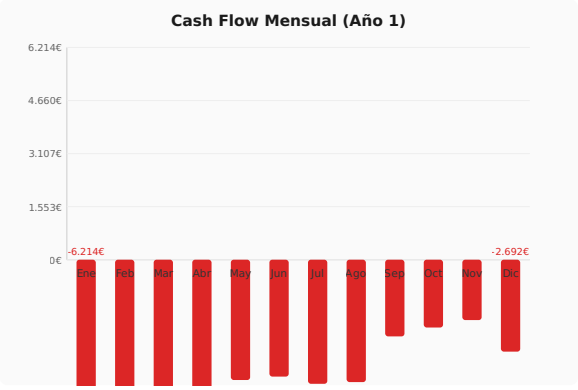
RESULTADO AÑO 1
-45.272 €
base

PAYBACK
⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)
plazo recuperación

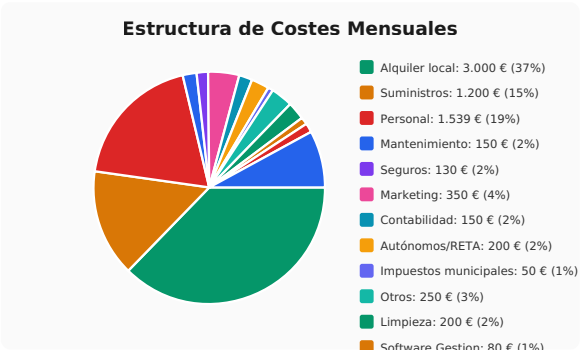
Visualización de datos clave



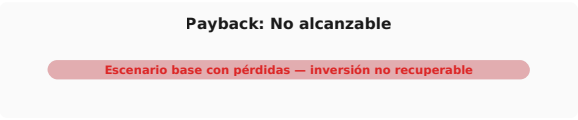
Ingresos frente a costes: lectura rápida de sostenibilidad del modelo.



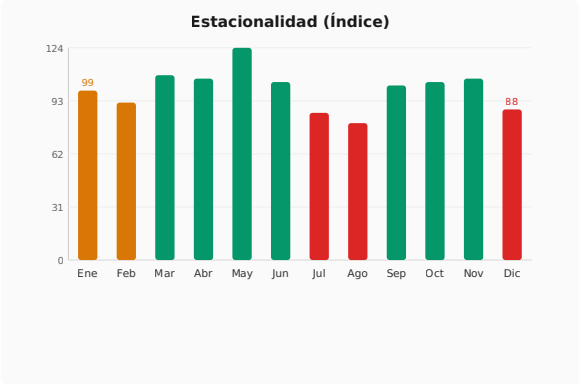
Cashflow mensual año 1: muestra la rampa de captación y tensión de caja.



Estructura de costes: partidas que más condicionan la viabilidad.



Payback estimado: tiempo de recuperación de la inversión.



Estacionalidad: meses fuertes y débiles según índices disponibles.



Competencia identificada: presión competitiva local o sectorial.

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. Negocio

2.1 Concepto

Espacio de coworking de 250 m² en Valencia con 40 puestos de trabajo flexibles en régimen de cuota mensual de 175 €, dirigido a freelancers, autónomos y pequeños equipos; incluye líneas secundarias de salas de reuniones, day pass y servicios de dirección fiscal.

2.2 Propuesta de valor

Modelo de negocio: Ingreso recurrente por cuota mensual de membresía por puesto de trabajo (175 €/mes por puesto), complementado con alquiler por horas de salas de reuniones, day pass y servicios de domiciliación/dirección fiscal; los ingresos escalan con la ocupación de los 40 puestos.

2.3 Público objetivo

Perfiles prioritarios a validar:

- **Autónomos/freelance** que trabajan desde casa y necesitan entorno profesional
- **Startups pequeñas** (2-5 personas) que buscan oficina flexible sin compromiso
- **Empresas de fuera** que necesitan sede flexible en la zona
- **Formadores/consultores** que necesitan salas puntuales
- **Nómadas digitales** o trabajadores remotos

> ⚠️ Perfiles estimados. Validar con demanda real en la ubicación elegida.

2.4 Modelo de negocio

Tipo: Inmobiliario

La línea principal de ingresos es la cuota mensual de 175 €/puesto; salas de reuniones por horas, day pass y dirección fiscal aportan ingresos secundarios. Todas las líneas escalan con la ocupación de los 40 puestos.

3. Mercado

3.1 Datos del mercado local

Dato	Valor	Fuente	Estado
Población municipio	416.081 hab	INE	✅
Renta neta hogar	40.058 €/año	INE	✅
Alquiler local	10,0 €/m²/mes	2 fuentes inmobiliarias	✅
Población provincia	2.773.875 hab	INE	✅
Renta neta persona	16.121 €/año	INE	✅

> 💡 **Diagnóstico del mercado:** Con 416.081 habitantes y rentas medias de 40.058 €/hogar, el área analizada tiene una base de mercado sólida.

3.2 Estacionalidad

Periodo	Meses	Estado
Temporada alta	Enero, Febrero, Marzo, Abril, Mayo, Junio, Septiembre, Octubre, Noviembre	Análisis derivado del tipo de negocio (coworking) y la ciudad (Valencia); sin fuente primaria en la investigación de entrada
Temporada baja	Julio, Agosto, Diciembre	Análisis derivado del tipo de negocio (coworking) y la ciudad (Valencia); sin fuente primaria en la investigación de entrada

La demanda de coworking sigue el calendario laboral: alta durante el curso profesional (enero-junio y septiembre-noviembre, con pico en marzo por Fallas y temporada de eventos de Valencia) y baja en julio-agosto (vacaciones estivales y calor intenso) y finales de diciembre (vacaciones navideñas), cuando autónomos, pymes y nómadas digitales reducen la contratación de puestos.

3.3 Mercado direccionable

Capa	Valor	Método
TAM	43.688.505 €	Estimación conservadora basada en población y ticket medio
SAM	4.368.850 €	Mercado servible — subset alcanzable
SOM	436.885 €	Cuota realista año 1-3

> La cuota realista (SOM ≈ 436.885 €) contextualiza el TAM: no se compite por todo el mercado, sino por una porción servible. La facturación objetivo del plan debe ser una fracción coherente del SOM.

3.4 Competencia

Competidor	Rating	Reseñas	Categoría	Zona
V Home Studio	4.3 ⭐	13	Espacio de coworking	46002 València
Mosaico Coworking	4.9 ⭐	44	Espacio de coworking	46002 València
Paseo de Ruzafa	4.7 ⭐	44	Espacio de coworking	46002 València
Stars Lab Coworking	5 ⭐	7	Espacio de coworking	46002 València
Cowork Inside	4.5 ⭐	4	Espacio de coworking	46001 València
Llum Coworking Valencia 🔆	4.9 ⭐	165	Espacio de coworking	46004 València
International Coworking Valencia	4.8 ⭐	33	Espacio de coworking	46004 València
Espacios Valles	5 ⭐	1	Espacio de coworking	46002 València

3.5 Lectura competitiva

Más allá del listado, esto es lo que la competencia nos dice sobre el mercado y dónde hay oportunidad.

Estructura del mercado: 8 competidores directos de coworking y 18 negocios complementarios en el entorno. Mercado fragmentado; la diferenciación clara de propuesta será clave para no competir solo por precio.

Mercado exigente: La valoración media es **4.8/5** — el cliente local valora mucho el servicio que recibe. No basta con estar; hay que diferenciarse en experiencia desde el primer día.

Implicación de pricing: Nuestra cuota propuesta (175 €) debería validarse contra los precios reales de los competidores listados antes de fijarla definitivamente.

Posicionamiento vs competencia: Frente a V Home Studio, Mosaico Coworking y Paseo de Ruzafa, la cuota de 175 € se debe defender con una propuesta clara — comunidad curada y servicios premium frente a espacios genéricos. Validar precios reales de estos competidores antes de fijar la oferta definitiva.

Riesgo de entrada: Mercado saturado (18 competidores detectados). Entrar requiere un diferenciador muy claro; competir por precio sería un error.

Con estos datos de mercado, el modelo de negocio requiere captar 48 clientes/mes para cubrir costes.

4. Modelo de Negocio

4.1 Estructura de costes mensuales

Concepto	Importe/mes
Alquiler local	3.000 €
Suministros	1.200 €
Personal	1.539 €
Mantenimiento	150 €
Seguros	130 €
Marketing	350 €
Contabilidad	150 €
Autónomos/RETA	200 €
Impuestos municipales	50 €
Otros	250 €
Limpieza	200 €
Software de gestión	80 €
Eventos Comunidad	100 €
Amortización de inmovilizado	641,7 €
Costes fijos operativos mensuales (sin amortización)	**7.399 €**
Total Fijos Mes (incl. amortización contable)	**8.041 €**
Total Fijos Año (incl. amortización contable)	**96.488 €**

> **Reconciliación de costes fijos:** operativos (sin amortización) 7.399 €/mes + amortización contable 641,7 €/mes = contables 8.040,7 €/mes.

4.2 Modelo de ingresos

Parámetro	Valor
Puestos disponibles	40.0 puestos
Ticket por unidad	175 €
Ocupación (%)	80%

5. Plan Financiero

5.1 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.

5.2 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.

5.3 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

5.4 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.

5.5 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 €**	—

5.6 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.

5.7 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.

5.8 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.

5.9 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.

5.10 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:

6. 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.

Para mejorar estas cifras y acelerar el camino hacia la rentabilidad, la estrategia se enfoca en:

7. Estrategia

7.1 DAFO

Fortalezas:

- Modelo de ingresos por unidades ocupadas con contratos de estancia media — ingresos estables si se mantiene la ocupación
- Margen bruto alto (97%) — cada cliente adicional genera un margen de contribución elevado

Debilidades:

- Escenario año 1 negativo (-45.272 €) — el modelo no genera beneficio en el primer año de operación
- Régimen estable también negativo (-18.479 €/año) — el modelo necesita replanteamiento de precios, costes o volumen
- La inversión no se recupera en el horizonte proyectado con los supuestos actuales
- Ocupación requerida para break-even (120%) superior a la proyectada (80%) — el plan no llega al punto de equilibrio con los supuestos actuales

Oportunidades:

Amenazas:

7.2 Canales y marketing

Buyer personas:

- **freelancer/consultor local**
- **estudiante de posgrado UV/UPV o creador**
- **nómada digital de media estancia**
- **empresa local sin oficina**

Plan de marketing operativo:

Unit economics:

Métrica	Valor
Cpl estimado	18,75 €
Cpa estimado	234,38 €
Conversion lead cliente	8%
Payback cac	1,4 meses
Sector benchmark	Coworking / Oficinas

📊 Métricas de adquisición estimadas con marketing-costs.py benchmark + FINANCIALS budget.

Presupuesto total año 1: 4.200 €

🟡 **Presupuesto ajustado**: Presupuesto ajustado (350 €/mes vs 600 €/mes recomendado). Priorizar canales de coste cero (Google Business, referidos) y escalar cuando haya datos.

Distribución trimestral:

- **Q1_lanzamiento**: 1.470 €
- **Q2_optimización**: 1.050 €
- **Q3_retención**: 840 €
- **Q4_refuerzo**: 840 €

8. Compliance y Legal

8.1 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 €

8.2 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.**

8.3 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 €

8.4 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).

9. 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

10. Resultado del Análisis

Métrica	Valor
Calidad del análisis	Plan de viabilidad estructurado — revisar datos críticos antes de decisión final
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 plan combina datos públicos con estimaciones sectoriales. Antes de comprometer inversión, validar con datos locales los supuestos críticos: precios, demanda, alquiler y costes fijos.

11. 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.

11.1 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 €.

11.2 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 €**	—

11.3 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.

11.4 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.

11.5 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.

12. 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	3%	1–5%	✅ En rango
Margen bruto	97%	95–99%	✅ En rango

> ✅ 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

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 DEMANDA: población '?' y demanda 'estimated' sin evidencia

- **Causa probable:** El análisis estratégico identifica este riesgo (impacto: alto).
- **Probabilidad:** Alta
- **Mitigación:** el waitlist de 60 compromisos con depósito + 20 firmes sustituye al dato faltante con compromiso económico; < 20 firmes → parada barata sin obra

15.4 REGULATORIO: licencia/ruido para uso nocturno y eventos denegada o condicionada

- **Causa probable:** El análisis estratégico identifica este riesgo (impacto: alto).
- **Probabilidad:** Alta

- **Mitigación:** consulta de viabilidad ANTES de firmar (G1); alternativas en trama no-Ciutat Vella (Benimaclet/Cabanyal/Malilla); eventos diurnos de finde como sustituto parcial

15.5 CAJA: año 1 en pérdida (-45272) con pico negativo en enero (-6214); necesidad total ≥ 1813.

- **Causa probable:** El análisis estratégico identifica este riesgo (impacto: alto).
- **Probabilidad:** Alta
- **Mitigación:** financiación ≥ 185000 EUR o línea de respaldo antes de la obra; colchón 15000 intocable; captación concentrada en temporada alta sep-jun

15.6 DATOS: contradicciones del motor sin conciliar contaminan decisiones y a terceros

- **Causa probable:** El análisis estratégico identifica este riesgo (impacto: alto).
- **Probabilidad:** Alta
- **Mitigación:** exigir desglose precio/VC/mix/ocupación y conciliación completa antes del BUILD y antes de presentar cifras a inversores

15.7 deriva de costes fijos en operación (limpieza, energía, personal)

- **Causa probable:** El análisis estratégico identifica este riesgo (impacto: alto).
- **Probabilidad:** Alta
- **Mitigación:** presupuesto mensual con alarma a +5% sobre el CF contratado; revisión contractual anual; el marketing nunca se convierte en CF estructural

15.8 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.

15.9 ESTRUCTURAL: el CF no baja de 6000 EUR/mes (renta inalcanzable al verificar, rango 8.78-11.

- **Causa probable:** El análisis estratégico identifica este riesgo (impacto: fatal).
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** G1 lo bloquea antes de firmar; plan B local pequeño (12-15 mesas, CF 3500, BE 21) con crecimiento por réplica asset-light, no por m²

15.10 TESIS: la triple rotación no valida (nadie quiere trabajar de 16 a 22)

- **Causa probable:** El análisis estratégico identifica este riesgo (impacto: alto (pierde el diferencial, no necesariamente el negocio)).
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** G2 en M3-M5 con datos de facturación y acceso; fallback solo-mañana CF ≤ 4500 (BE 27 < 40) o formato estudio-silencioso; el documento prohíbe resurrect la tesis por entusiasmo

15.11 COMPETENCIA: reacción de precio de los 15 operadores en el turno mañana (el que paga el CF.

- **Causa probable:** El análisis estratégico identifica este riesgo (impacto: medio-alto).
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** founding congelado 12 meses retiene el núcleo; el turno tarde/finde no lo copian rápido sin romper su modelo; price-mapping G0 antes de publicar tarifas

15.12 PAYBACK: el real supera 99 meses o es infinito

- **Causa probable:** El análisis estratégico identifica este riesgo (impacto: crítico).
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** G1 prohíbe firmar sin proyección ≤ 84; G3 en M12 decide réplica / asset-light / salida con datos reales; nunca vender el plan como 'más marketing llenará las 40 mesas'

15.13 PERSONA: fuga del community manager (la comunidad es el producto)

- **Causa probable:** El análisis estratégico identifica este riesgo (impacto: medio-alto).
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** manual de comunidad + plantillas de eventos desde M1; variable por retención; el promotor como backup los primeros 6 meses

15.14 ESTACIONALIDAD/ROTACIÓN: enero -6214 EUR y valle jul-ago; churn sin línea base en el motor

- **Causa probable:** El análisis estratégico identifica este riesgo (impacto: medio).
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** valle cubierto con nómadas (semanal 49); medir churn desde M1 y fijar target tras 2 trimestres; alza de precio solo en septiembre

15.15 OPTIMISMO PROPIO: vender la síntesis como que el crecimiento cruza el BE actual

- **Causa probable:** El análisis estratégico identifica este riesgo (impacto: fatal).
- **Probabilidad:** Media
- **Mitigación:** este documento deja por escrito que el plan reduce el BE (CF ≤ 6000 + turnos + no-mesa) hacia 30 equivalentes; no promete cruzar el BE actual con marketing

> 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. Si fuera mi dinero

Esta es la parte donde dejamos las fórmulas y hablamos claro. Si yo tuviera que decidir si meter 121.120 € en **Coworking Valencia** hoy, esto es lo que haría:

🔴 **No invertiría todavía.** El modelo no cabe en el local: necesitas 48 unidades ocupadas para empatar y solo hay capacidad para 40. Antes de pensar en invertir, hay que resolver el espacio (más grande) o el precio (mucho más alto). Sin uno de esos dos cambios, el dinero se quema.

> Lo que más cambiaría mi decisión es **el número de unidades ocupadas**. Si ese dato se mueve en mi contra más de lo proyectado, todo el plan se tambalea. Es lo primero que tengo que confirmar con datos reales, no con estimaciones.

18. 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.

19. Resumen para inversores

Vista rápida para evaluar la oportunidad de inversión en **Coworking Valencia**:

Métrica	Valor
Break-even	48 unidades ocupadas/mes (capacidad 40.0)
Inversión	121.120 €
Facturación año estable	67.200 €
Beneficio año estable	-18.479 €
ROI año estable	-15,3%
Payback real (con rampa)	⚠️ No alcanzable (resultado estable no recupera la inversión)
Veredicto	🔴 Requiere ajustes significativos

Opciones para alcanzar viabilidad: Ver sección anterior 'Siguiente paso' para detalle.

20. Entregables incluidos

Este documento incluye los siguientes entregables:

Archivo	Origen	Obligatorio	Principal	Nombre	Descripción	Formato	Tipo MIME
dashboard.html	dashboard.html	**Sí**	No	Panel financiero interactivo	Panel financiero interactivo en formato HTML.	html	text/html
executive-summary.md	executive-summary.md	**Sí**	No	Resumen Ejecutivo	Resumen Ejecutivo en formato Markdown.	md	text/markdown
investor-evidence-pack.md	investor-evidence-pack.md	**Sí**	No	Investor Evidence Pack	Investor Evidence Pack en formato Markdown.	md	text/markdown
pitch-deck.html	pitch-deck.html	**Sí**	No	Pitch Deck para Inversores	Pitch Deck para Inversores en formato HTML.	html	text/html
pitch-deck.pdf	pitch-deck.pdf	**Sí**	No	Pitch Deck para Inversores (PDF)	Pitch Deck para Inversores (PDF) en formato PDF.	pdf	application/pdf
plan-final.md	plan-final.md	**Sí**	**Sí**	Plan de Viabilidad Completo	Plan de Viabilidad Completo en formato Markdown.	md	text/markdown
plan-final.pdf	plan-final.pdf	**Sí**	No	Plan de Viabilidad Completo (PDF)	Plan de Viabilidad Completo (PDF) en formato PDF.	pdf	application/pdf

21. 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: 10/11/2026 | planitor.es