



Plan de Viabilidad Completo

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

2. Negocio

3. Mercado Local

4. Mercado

5. Modelo de Negocio

6. Plan Financiero

7. Cuenta de Resultados — Proyección 3 años

8. Estrategia

9. Compliance y Legal

10. Datos Utilizados y Nivel de Certeza

11. Resultado del Análisis

12. Opciones para Alcanzar Viabilidad

13. Tu Plan vs Media del Sector

14. Plan de Tesorería Año 1

15. Mitigaciones de Riesgo Específicas

16. Qué Podría Cambiar la Conclusión

17. Fuentes de Datos Consultadas

18. Si fuera mi dinero

19. Siguiendo Paso Recomendado

20. Resumen para inversores

21. Entregables incluidos

22. Disclaimer

Conclusión ejecutiva

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

  **Alto riesgo**

INVERSIÓN

175.835 €

Inversión inicial estimada

FACTURACIÓN AÑO 1

140.494 €

con rampa

RESULTADO AÑO 1

-119.246 €

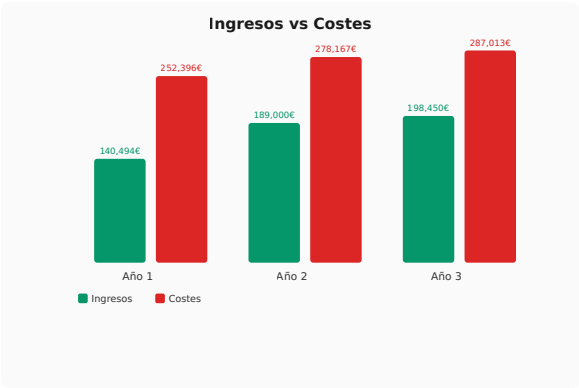
base

PAYBACK

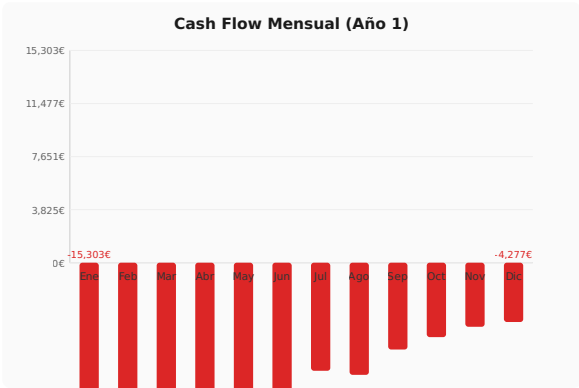
No alcanzable

plazo recuperación

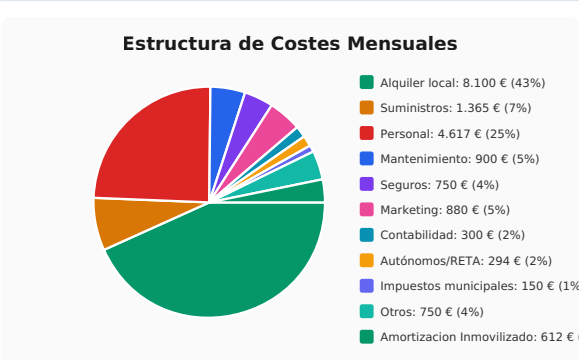
Visualización de datos clave



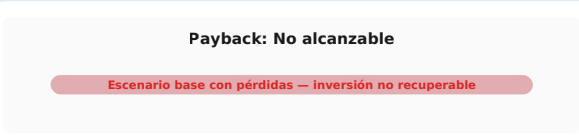
Ingresos frente a costes: lectura rápida de sostenibilidad del modelo.



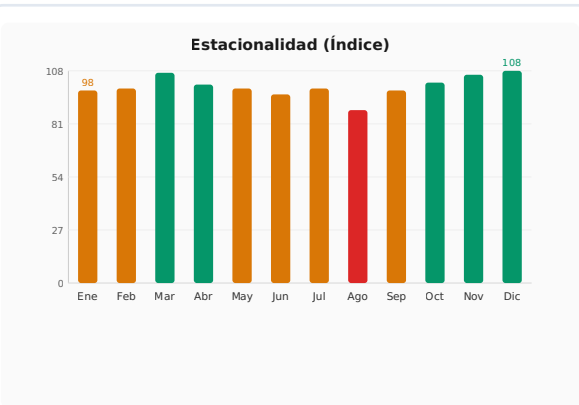
Cashflow mensual año 1: muestra la rampa de captación y tensión de caja.



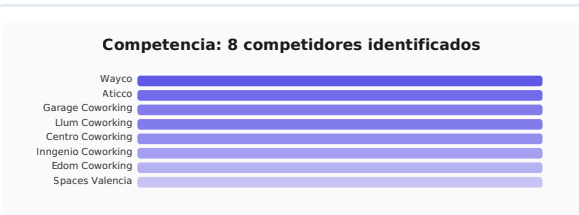
Estructura de costes: partidas que más condicionan la viabilidad.



Payback estimado: tiempo de recuperación de la inversión.



Estacionalidad: meses fuertes y débiles según índices disponibles.



Competencia identificada: presión competitiva local o sectorial.

Fecha: 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

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.

2. Negocio

2.1 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.

2.2 Propuesta de valor

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

2.3 Público objetivo

- Pendiente de definir — validar con investigación de mercado

2.4 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.

3. Mercado Local

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

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

4. Mercado

4.1 Datos del mercado local

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

4.2 Estacionalidad

Periodo	Meses	Estado
Temporada alta	Septiembre, Octubre, Noviembre, Enero, Febrero, Marzo, Abril, Mayo, Junio	⚠ Estimado basado en patrón sectorial coworking + clasificación de Valencia como hub de nómadas digitales (Deskpase, Meetup Valencia Digital Nomads). No hay dato de ocupación mensual pública de los operadores.

Tipo: curso_laboral_con_matiz_nómada

Valencia es ciudad RECEPTORA de nómadas digitales y turismo (no emisora como ciudades del interior). El patrón es dual: (1) profesionales locales y pymes siguen el calendario laboral/fiscal (pico sep-jun, valle jul-ago por vacaciones); (2) nómadas digitales internacionales elevan la demanda en verano, compensando parcialmente las bajas locales. Resultado: la caída de verano es MENOS pronunciada que en ciudades del interior español.

4.3 Mercado direccionable

Capa	Valor	Método
TAM	86.724.540 €	Estimación conservadora basada en población y ticket medio
SAM	8.672.454 €	Mercado servible — subset alcanzable
SOM	867.245 €	Cuota realista año 1-3

La cuota realista (SOM $\approx$ 867.245 €) contextualiza el TAM: no se compete por todo el mercado, sino por una porción servible. La facturación objetivo del plan debe ser una fracción coherente del SOM.

4.4 Competencia

Competidor	URL	Tipo	Notas
Wayco	https://wayco.es/	directo	Competidor directo principal. Red de 3 centros en Valencia capital.
Aticco	https://aticco.com/coworking-valencia/	directo	Competidor directo. Marca con presencia multi-ciudad.
Garage Coworking	https://coworking-valencia.com/	directo	Competidor directo independiente, pionero en Valencia.
Llum Coworking	https://llumcoworking.com/	directo	Competidor directo, posicionamiento 'familiar/íntimo'.
Centro Coworking	https://centrocoworking.com/	directo	Competidor directo. Oficinas privadas hasta 30 puestos.
Inngenio Coworking	https://www.inngeniocoworking.com/cowork	directo	Competidor directo local.
Edom Coworking	https://edomcoworking.com/	directo	Competidor directo, segmento economy/tranquilo.
Spaces Valencia	https://www.spacesworks.com/en/es/valenc	directo	Competidor directo premium/corporativo.

4.5 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 jugadores boutique/privados. Mercado fragmentado; la diferenciación clara de propuesta será clave para no competir solo por precio.

Implicación de pricing: Nuestra cuota propuesta (175€) está en línea con otras opciones boutique — la decisión del cliente dependerá de diferenciación, no de precio.

Posicionamiento vs competencia: Frente a Wayco, Aticco y Garage Coworking, 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 (8 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 143 clientes/mes para cubrir costes.

5. Modelo de Negocio

5.1 Estructura de costes mensuales

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

5.2 Modelo de ingresos

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

5.3 Desglose de líneas de ingreso

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

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

6. Plan Financiero

6.1 Inversión inicial — 175.835 €

Partida	Importe	Nota
Equipamiento Maquinaria	38.882 €	Equipamiento principal
Reforma Local	32.402 €	Reforma y adecuación
Mobiliario	12.961 €	Mobiliario y decoración
Licencias Seguros	10.369 €	Licencias, apertura, seguros
Marketing Apertura	9.073 €	Rótulo, web, inauguración
Capital Trabajo	56.154 €	56.154€ (3 meses costes fijos)
Imprevistos	15.994 €	Reserva 8%
Total	175.835 €	—

Amortización del inmovilizado (depreciación lineal según PGC)

Partida	Base	Vida útil	Cuota anual
Equipamiento	38.882 €	10 años	3.888 €
Instalaciones y reforma	32.402 €	15 años	2.160 €
Mobiliario	12.961 €	10 años	1.296 €
Total amortización	84.245 €	—	7.344 €

💡 La cuota de amortización (7.344 €/año = 612 €/mes) se incluye en los **costes fijos** de la cuenta de resultados.

6.2 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	175.835 €
Facturación año 1	140.494 €
Beneficio año 1 (bruto)	-119.246 €
Payback con rampa año 1	> 8 años
Meses positivos / negativos	0 / 12
Resultado año 1	 Pérdida — esperado en fase de arranque

Nota: el beneficio bruto año 1 incluye amortización contable (7.344 €/año). El cashflow mensual muestra caja operativa antes de esa amortización, por eso ambos importes pueden diferir.

Año 1 con captación progresiva: 12 meses en pérdida, 0 en beneficio. Ver proyección estable (año 2+) más abajo.

6.3 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
Con rampa año 1	> 8 años	Recuperación incluyendo arranque, pérdidas iniciales y captación progresiva

6.4 Break-even

Punto de equilibrio: 143 unidades ocupadas/mes

Concepto	Valor
Unidades ocupadas/mes necesarios	143

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

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

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

6.5 Cashflow mensual año 1

Mes	Ingresos	C. variables	C. fijos op. (excl. amort.)	Resultado	Factor est.
Enero	3.737 €	934 €	18.106 €	-15.303 €	×0.976
Febrero	4.631 €	1.158 €	18.106 €	-14.633 €	×0.986
Marzo	6.415 €	1.604 €	18.106 €	-13.295 €	×1.067
Abril	7.871 €	1.968 €	18.106 €	-12.203 €	×1.007
Mayo	9.894 €	2.474 €	18.106 €	-10.686 €	×0.993
Junio	11.641 €	2.910 €	18.106 €	-9.375 €	×0.961
Julio	13.749 €	3.437 €	18.106 €	-7.794 €	×0.988
Agosto	13.359 €	3.340 €	18.106 €	-8.087 €	×0.877
Septiembre	15.793 €	3.948 €	18.106 €	-6.261 €	×0.981
Octubre	16.985 €	4.246 €	18.106 €	-5.367 €	×1.021
Noviembre	17.980 €	4.495 €	18.106 €	-4.621 €	×1.062
Diciembre	18.439 €	4.610 €	18.106 €	-4.277 €	×1.078
TOTAL	140.494 €	35.124 €	217.272 €	-111.902 €	—

6.6 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	113.400 €	-139.566 €	-123.1%
Base	189.000 €	-82.866 €	-43.8%
Optimista	245.700 €	-40.341 €	-16.4%
Optimizado	316.019 €	20.486 €	6.5%

Escenario optimizado: payback estimado en 9 años 9 meses. Basado en ajustes de precio, volumen y costes.

Nota sobre ingresos: La tabla muestra el desglose completo (16.931 €/mes incluyendo líneas secundarias). Los escenarios de proyección usan la línea principal (15.750 €/mes) como base. Las líneas secundarias dependen de la ocupación y pueden variar.

⚠ Tanto el año 1 (-119.246 €) como el escenario base estable (-82.866 €) muestran pérdidas. Esto indica que el modelo necesita revisión antes de proseguir.

6.7 Sensibilidad

Variable	Valor base	Impacto ±20%	Impacto ±50%	¿Crítico?
Unidades Totales	120	41.580 €	103.950 €	Sí
Ticket medio	175 €	50.400 €	126.000 €	No
Costes fijos	18.106 €	43.454 €	108.636 €	No
Coste Variable %	25%	10.395 €	25.988 €	No

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

6.8 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.

6.9 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.

La cuenta de resultados proyectada a 3 años muestra la evolución esperada del negocio:

7. 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 estable (+IPC)	Año 3 estable (+IPC)
Ingresos	140.494 €	189.000 €	198.450 €
Costes fijos	217.272 €	230.917 €	237.401 €
Amortización inmovilizado (incluida en fijos)	7.344 €	7.344 €	7.344 €
Costes variables	35.124 €	47.250 €	49.612 €
Total costes (= fijos + variables)	252.396 €	278.167 €	287.013 €
Resultado operativo	-111.902 €	-89.167 €	-88.563 €
IRPF estimado (≈20%)	0 €	0 €	0 €
Resultado después de IRPF (estimado)	-111.902 €	-89.167 €	-88.563 €

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

📝 Resultado operativo = neto (IRPF = 0 por pérdidas). RETA ya incluida en costes fijos.

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

8. Estrategia

8.1 DAFO

Fortalezas:

- Modelo de ingresos por unidades ocupadas con contratos de estancia media — ingresos estables si se mantiene la ocupación
- espacio de coworking en Valencia — mercado local con demanda

Debilidades:

- Escenario año 1 negativo (-119.246€) — el modelo no genera beneficio en el primer año de operación
- Régimen estable también negativo (-82.866€/año) — el modelo necesita replanteamiento de precios, costes o volumen
- Payback largo (8 años 3 meses) — la recuperación de la inversión requiere un horizonte extendido
- Ocupación requerida para break-even (119%) superior a la proyectada (75%) — el plan no llega al punto de equilibrio con los supuestos actuales

- Margen bruto (75%) por debajo del rango habitual en coworking/espacios (85-99%) — verificar si los costes variables están subestimados

Amenazas:

- Alta competencia (8 competidores: Wayco, Aticco, Garage Coworking) — diferenciación crítica

8.2 Diferenciación competitiva

Público objetivo:

- Pendiente de definir — validar con investigación de mercado

8.3 Canales y marketing

Estrategia de precios: Precio medio 175€ — alineado con mercado local

Canales de distribución:

- **Canales principales:** Presencial (local en zona comercial), Google Business / reseñas, Instagram / redes sociales locales
- **Canales secundarios:** Publicidad local (prensa, radio), Alianzas con negocios complementarios

Plan de marketing operativo:

- **Propuesta de valor:** espacio de coworking en Valencia pensado para Clientes que valoran proximidad y calidad
- **Lead magnet:** Guía gratuita: "Cómo elegir el mejor espacio de coworking en Valencia — 7 criterios que nadie te cuenta"
- **Oferta de lanzamiento:** Clientes de lanzamiento: 140€/mes los 3 primeros meses (35€ descuento) + semana de prueba gratuita

Unit economics:

Métrica	Valor
Cpl estimado	16,88€
Cpa estimado	211€
Ticket medio	175€
Payback cac	1,6 meses
Conversion lead cliente	8%
Sector benchmark	Coworking / Oficinas



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

Funnel de conversión:

Etapa	Acción
Conciencia	Google Business Profile + reseñas activas + SEO local
Captación	Lead magnet: Guía gratuita: "Cómo elegir el mejor espacio de coworking en Valencia — 7 criterios que nadie te cuenta"
Nurturing	Email 3-vídeo + retargeting Meta 7 días
Oferta	Clientes de lanzamiento: 140€/mes los 3 primeros meses (35€ descuento) + semana de prueba gratuita
Conversión	Objetivo: 11 unidades ocupadas/mes en primeros 90 días

Canales por prioridad:

#	Canal	Coste	Por qué
1	Google Search	396€/mes	Google para intención. LinkedIn para B2B. Instagram para tour virtual.
2	LinkedIn	220€/mes	Google para intención. LinkedIn para B2B. Instagram para tour virtual.
3	Instagram	176€/mes	Google para intención. LinkedIn para B2B. Instagram para tour virtual.
4	Meta	88€/mes	Google para intención. LinkedIn para B2B. Instagram para tour virtual.

- **Alianzas estratégicas (host-beneficiary):** startups, aceleradoras, cafeterías de zona, servicios profesionales complementarios = intercambio de clientes sin coste publicitario

Acciones semanales (primer mes):

Semana 1:

- Configurar Google Business Profile con fotos, horario y descripción
- Identificar 5 negocios complementarios para alianza host-beneficiary
- Crear lead magnet (guía/checklist) en PDF

Semana 2:

- Lanzar página de captación con el lead magnet
- Pedir reseñas a los primeros clientes/contactos
- Contactar a los 5 negocios para alianza

Semana 3:

- Activar SEO local + contenido en redes
- Configurar retargeting Meta (pixel + audiencia)
- Iniciar secuencia email nurturing (3 emails)

Semana 4:

- Medir CPL, conversiones y coste por lead
- Ajustar keywords/presupuesto según datos
- Evaluar resultados y decidir escalar o pivotar canal

Presupuesto total año 1: 10.560€

Distribución trimestral:

- **Q1_lanzamiento:** 3.696€
- **Q2_optimización:** 2.640€
- **Q3_retención:** 2.112€
- **Q4_refuerzo:** 2.112€

Escalera de valor (ascension ladder):

Nivel	Oferta	Objetivo
Gratis	Guía gratuita: "Cómo elegir el mejor espacio de coworking en Valencia — 7 criterios que nadie te cuenta"	Captar contacto
Tripwire	Semana de prueba gratuita → prueba el servicio antes de comprometerte	Primera transacción
Core	175€/mes — cuota estándar	Ingreso principal
Premium	262€/mes — oficina privada / despacho dedicado	Maximizar LTV
Retorno	Descuento por compromiso anual (2 meses gratis) → reduce churn y mejora LTV	Reducir churn

Gaps de mercado detectados:

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

Barreras de entrada:

- Inversión inicial en reforma y equipamiento
- Reputación y reseñas Google — tarda 6-12 meses en construirse
- Contratos de alquiler largo plazo (5-10 años)

8.4 Acciones concretas de los próximos 90 días

Estas acciones no son recomendaciones genéricas: cada una se vincula a una evidencia del análisis y a un criterio de validación.

Prioridad	Acción	Evidencia	Coste estimado	KPI	Criterio de validación
Crítica	Rediseñar el modelo antes de firmar alquiler o asumir deuda: bajar costes fijos, subir ticket o reducir inversión inicial.	El escenario base proyecta -119.246€/año y el coste fijo mensual es 18.718€.	0-500€ (negociación, llamadas comerciales y revisión de presupuestos)	Nuevo escenario base ≥ 0 €/año y cashflow mensual positivo antes del mes 12	No avanzar si el escenario base sigue en negativo tras renegociar alquiler, personal y ticket.
Alta	Validar captación real con preventa: conseguir compromisos equivalentes al 30-40% del break-even antes de escalar.	Break-even estimado: 143 unidades ocupadas/mes; ticket medio usado: 175€.	500€/mes durante 6-8 semanas	50 unidades ocupadas o leads cualificados antes de inversión fuerte	Si no se alcanza el 30% del break-even en preventa, replantear propuesta de valor o pricing.
Alta	Auditar competidores directos y elegir un hueco concreto de posicionamiento; no competir como alternativa genérica.	Se detectan 8 competidores; referencias principales: Wayco, Aticco, Garage Coworking.	0-300€ (análisis de webs, reseñas, comparativa de precios y features)	Matriz con precios, oferta, debilidades y propuesta diferencial en 1 página	La propuesta debe explicar por qué un cliente elegiría éste frente a al menos 3 competidores concretos.
Alta	Vender ocupación antes de optimizar marca: acuerdos B2B, preventa por unidades y lista de espera por ubicación.	En modelos inmobiliarios, la ocupación estable explica más la viabilidad que el volumen de tráfico web.	0-600€ en prospección local, material comercial y visitas	Ocupación reservada, tasa de conversión visita→contrato y permanencia media esperada	Avanzar solo si hay señales de ocupación suficientes para cubrir al menos 50% de costes fijos.

9. Compliance y Legal

9.1 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).

9.2 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.**

9.3 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	—

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.

9.5 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).

10. 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

11. Resultado del Análisis

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

12. Opciones para Alcanzar Viabilidad

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

12.1 Caso base actual

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

12.2 Escenario optimizado propuesto

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

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

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

Líneas de ingreso adicionales:

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

12.3 Proyección financiera del escenario optimizado

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

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

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

12.4 Calidad como inversión

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

Factores clave:

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

Aviso: el escenario genera flujo de caja positivo, pero la rentabilidad como inversión es limitada. Esto es relevante si se busca recuperar el capital invertido en un horizonte razonable.

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

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

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

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

Metodología: cada test recalcula el beneficio mensual en régimen estable: ingresos (facturación base × factor de variación) - costes fijos - costes variables. Los costes variables se ajustan proporcionalmente al cambio de ingresos. Los costes fijos permanecen constantes. El resultado es el flujo de caja operativo mensual proyectado.

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

13. Tu Plan vs Media del Sector

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

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

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

Alertas del sector:

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

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

14. Plan de Tesorería Año 1

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

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

14.1 Fuentes de financiación recomendadas

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

15. 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

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. Si fuera mi dinero

Esta es la parte donde dejamos las fórmulas y hablamos claro. Si yo tuviera que decidir si meter 175.835 € en **Red de Coworking Valencia** hoy, esto es lo que haría:

● **No invertiría con los números actuales.** Tanto el año 1 (-119.246 €) como el escenario estable (-82.866 €/año) dan pérdidas. Esto no es cuestión de paciencia; es que el precio, el volumen o los costes fijos no encajan.

Qué necesitaría ver para cambiar de opinión:

1. Que la cuota o el ticket suba lo suficiente para cubrir costes fijos con 143 unidades ocupadas.
2. Un local con coste de alquiler significativamente menor, o más capacidad.
3. Una línea de ingresos secundaria que el plan actual no está considerando.

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.

19. 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.

20. Resumen para inversores

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

Métrica	Valor
Break-even	143 unidades ocupadas/mes (capacidad 120)
Inversión	175.835 €
Facturación año estable	189.000 €
Beneficio año estable	-82.866 €
ROI año estable	-47,1%
Payback real (con rampa)	> 8 años
Veredicto	● Requiere ajustes significativos

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

21. Entregables incluidos

Este documento incluye los siguientes entregables:

Archivo	Formato	Descripción
plan-final.pdf	PDF	Plan de viabilidad completo
plan-final.md	Markdown	Versión texto
executive-summary.md	Markdown	Resumen ejecutivo
dashboard.html	HTML	Dashboard interactivo
pitch-deck.html	HTML	Presentación para inversores
charts/*.svg	SVG	Gráficas del plan

22. Disclaimer

Este informe es un análisis preliminar generado por Planitor con datos públicos disponibles y estimaciones sectoriales. No sustituye asesoramiento financiero, fiscal o legal profesional. Las cifras se basan en datos públicos, estimaciones y supuestos declarados. Antes de invertir, se recomienda validar precios, costes, demanda real y requisitos administrativos.

Generado: 01/07/2026 | planitor.es