



Plan de Viabilidad Completo

Red de Coworking Valencia

Informe empresarial basado en datos

Sector: Coworking / Espacios de trabajo compartidos

Ubicación: Valencia

Inversión: 120,000 €

Fecha: 31 de mayo de 2026

Score: 7.3/10



Alto riesgo

Documento generado por Planitor — Análisis de viabilidad empresarial
Este documento es orientativo y no constituye asesoramiento profesional

Índice

Resumen Ejecutivo

1. Negocio

2. Mercado

3. Modelo de Negocio

4. Plan Financiero

5. Estrategia

Cuenta de Resultados — Proyección 3 años

Datos Utilizados y Nivel de Certeza

Resultado del Análisis

Qué Podría Cambiar la Conclusión

Siguiente Paso Recomendado

Disclaimer

Conclusión ejecutiva: ● Alto riesgo

Lectura ejecutiva del plan: inversión, resultado previsto, punto de equilibrio y condiciones para avanzar con criterio. Score técnico: 7.3/10.

INVERSIÓN

120.000 €

CAPEX estimado

FACTURACIÓN AÑO 1

49.223 €

con rampa

RESULTADO AÑO 1

-90.553 €

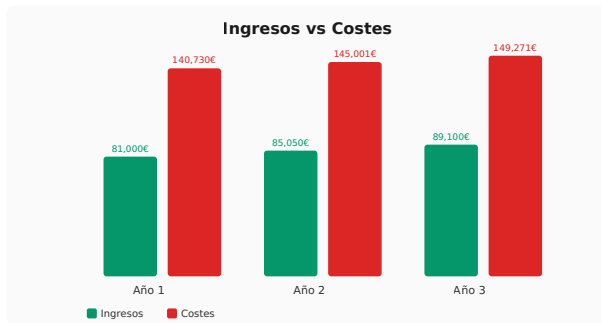
base

PAYBACK / SCORE

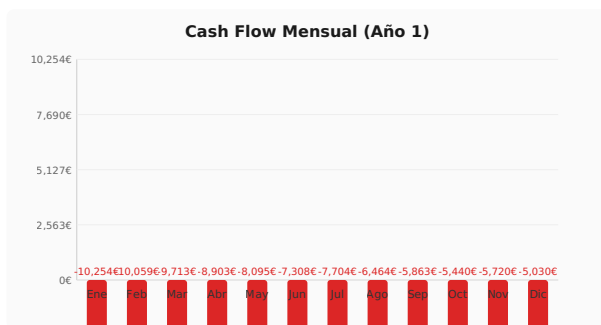
No alcanzable

Score 7.3/10

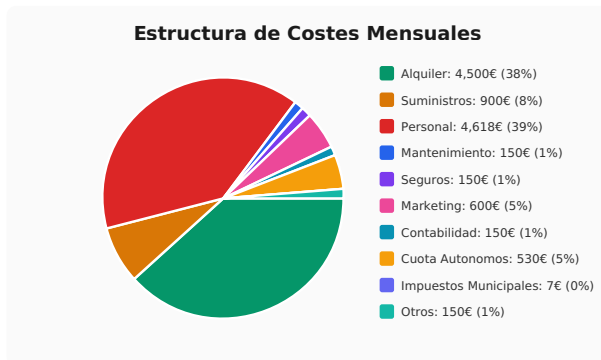
Visualización de datos clave



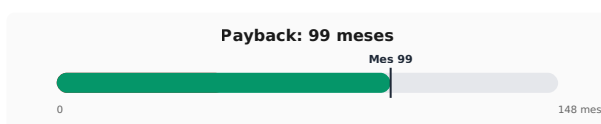
Ingresos frente a costes: lectura rápida de sostenibilidad del modelo.



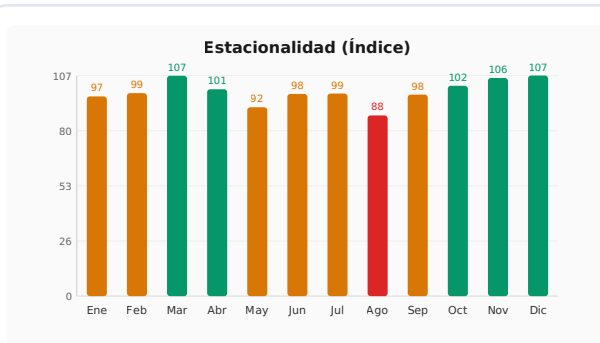
Cashflow mensual año 1: muestra la rampa de captación y tensión de caja.



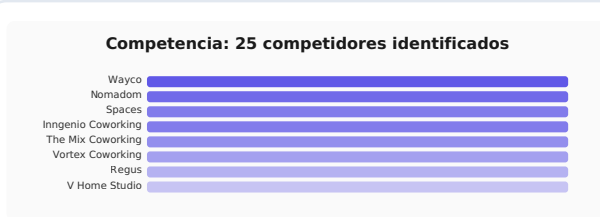
Estructura de costes: partidas que más condicionan la viabilidad.



Payback estimado: tiempo de recuperación de la inversión.



Estacionalidad: meses fuertes y débiles según índices disponibles.



Competencia identificada: presión competitiva local o sectorial.

Resumen Ejecutivo

Red de Coworking Valencia — Coworking / Espacios de trabajo compartidos en Valencia.

| Métrica | Valor |
|------------------------|---------------------------------------|
| Inversión total | 120.000 € |
| Break-even | 59 unidades ocupadas/mes |
| Payback estimado | ⚠️ No alcanzable (beneficio negativo) |
| Beneficio año 1 (base) | 📉 -90.553 € |
| Score calidad | 🟢 7.3/10 |

Con una inversión de **120.000 €** el primer año cierra con pérdidas de **90.553 €** (facturación 49.223 €). Esto es habitual en la fase de arranque. 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 **59 unidades ocupadas/mes** — alcanzable con buena ubicación y marketing. La inversión se recupera en **8 años 3 meses** — un plazo largo que aumenta el riesgo del proyecto. 🚫 El escenario base estable también es negativo (-59.724 €/año). La recomendación debe ser replantear precios, capacidad o costes antes de avanzar.

1. Negocio

1.1 Concepto

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

1.2 Propuesta de valor

Tagline: Tu Coworking / Espacios De Trabajo Compartidos de confianza en Valencia

Red de Coworking Valencia ofrece Red de 3 centros de coworking en la Comunidad Valenciana (Valencia capital y dos municipios contiguos de la provincia) con alquiler flexible de puestos y oficinas privadas en un entorno corporativo compartido. en Valencia. Diferenciado por calidad, servicio personalizado y conocimiento del mercado local.

1.3 Público objetivo

Dato no disponible con los artefactos actuales. Requiere validación antes de entregar.

1.4 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.

2. Mercado

2.1 Datos del mercado local

| Dato | Valor | Fuente | Estado |
|------|-------|--------|--------|
|------|-------|--------|--------|

2.2 Estacionalidad

2.4 Competencia

| Competidor | Rating | Reseñas | Categoría | Diferenciador |
|-------------------|--------|---------|----------------------|--|
| Wayco | — | — | — | — |
| Nomadom | — | — | — | — |
| Spaces | — | — | — | — |
| Ingenio Coworking | — | — | — | — |
| The Mix Coworking | — | — | — | — |
| Vortex Coworking | — | — | — | — |
| Regus | — | — | — | — |
| V Home Studio | 4.3 | 13 | Espacio de coworking | Pl. de l'Ajuntament, 5, Ciutat Vella, 46 |

3. Modelo de Negocio

3.1 Estructura de costes mensuales

| Concepto | Importe/mes |
|---------------------------|------------------|
| Alquiler | 4.500 € |
| Suministros | 900 € |
| Personal | 4.618 € |
| Mantenimiento | 150 € |
| Seguros | 150 € |
| Marketing | 600 € |
| Contabilidad | 150 € |
| Cuota Autonomos | 530 € |
| Impuestos Municipales | 7 € |
| Otros | 150 € |
| Total Fijos Mes | 11.755 € |
| Total Fijos Anno | 141.060 € |
| Total costes fijos | 164.570 € |

3.2 Modelo de ingresos

| Parámetro | Valor |
|-----------------------|--------|
| Unidades Totales | 45 uds |
| Ticket Mensual Unidad | 200€ |
| Ocupacion Pct | 75.0% |



4. Plan Financiero

4.1 Inversión inicial — 120.000 €

| Partida | Importe | Nota |
|-------------------------|------------------|--------------------------------|
| Equipamiento Maquinaria | 33.120 € | Equipamiento principal |
| Reforma Local | 27.600 € | Reforma y adecuación |
| Mobiliario | 11.040 € | Mobiliario y decoración |
| Licencias Seguros | 8.832 € | Licencias, apertura, seguros |
| Marketing Apertura | 7.728 € | Rótulo, web, inauguración |
| Capital Trabajo | 22.080 € | 34,575€ (3 meses costes fijos) |
| Imprevistos | 9.600 € | Reserva 8% |
| Total | 120.000 € | — |

4.2 Año 1 — Fase de arranque

Las cifras del año 1 incorporan la curva de captación (S-curve) y la estacionalidad real del sector. Esto significa que los primeros meses operan con menos clientes de los que tendrá el negocio en régimen estable.

| Métrica año 1 (real) | Valor |
|-----------------------------|--|
| Inversión total | 120.000 € |
| Facturación año 1 | 49.223 € |
| Beneficio año 1 (bruto) | -90.553 € |
| Payback estimado |  No alcanzable (beneficio negativo) |
| Meses positivos / negativos | 0 / 12 |
| Resultado año 1 |  Pérdida — esperado en fase de arranque |

Año 1 con rampa S-curve: 12 meses en pérdida, 0 en beneficio. Régimen estable proyectado en escenarios (año 2+).

4.3 Break-even

Punto de equilibrio: 59 unidades ocupadas/mes

| Concepto | Valor |
|------------------------|-------|
| Cientes Necesarios Mes | 59 |
| Cientes Necesarios Dia | 59 |

Método: $\text{costes_fijos (11,525€)} / \text{margen_unitario (194.0€)} = 59$ unidades ocupadas

4.4 Cashflow mensual año 1

| Mes | Ingresos | C. variables | C. fijos | Resultado | Factor est. |
|--------------|-----------------|----------------|------------------|------------------|-------------|
| Enero | 1.310 € | 39 € | 11.525 € | -10.254 € | ×0.761 |
| Febrero | 1.511 € | 45 € | 11.525 € | -10.059 € | ×0.746 |
| Marzo | 1.868 € | 56 € | 11.525 € | -9.713 € | ×0.746 |
| Abril | 2.703 € | 81 € | 11.525 € | -8.903 € | ×0.845 |
| Mayo | 3.536 € | 106 € | 11.525 € | -8.095 € | ×0.873 |
| Junio | 4.347 € | 130 € | 11.525 € | -7.308 € | ×0.887 |
| Julio | 3.939 € | 118 € | 11.525 € | -7.704 € | ×0.704 |
| Agosto | 5.218 € | 157 € | 11.525 € | -6.464 € | ×0.859 |
| Septiembre | 5.837 € | 175 € | 11.525 € | -5.863 € | ×0.915 |
| Octubre | 6.273 € | 188 € | 11.525 € | -5.440 € | ×0.958 |
| Noviembre | 5.985 € | 180 € | 11.525 € | -5.720 € | ×0.901 |
| Diciembre | 6.696 € | 201 € | 11.525 € | -5.030 € | ×1.0 |
| TOTAL | 49.223 € | 1.476 € | 138.300 € | -90.553 € | — |

4.5 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 | 48.600 € | -91.164 € | -187.6% |
| Base | 81.000 € | -59.724 € | -73.7% |
| Optimista | 104.400 € | -37.032 € | -35.5% |

⚠ Tanto el año 1 (-90.553 €) como el escenario base estable (-59.724 €) muestran pérdidas. Esto indica que el modelo necesita revisión antes de proseguir.

4.6 Sensibilidad

| Variable | Valor base | Impacto ±20% | Impacto ±50% | Make or break |
|------------------|------------|--------------|--------------|---------------|
| unidades | 45 | 16.200 € | 40.500 € | Sí |
| ticket_mensual | 200 € | 21.600 € | 54.000 € | No |
| costes_fijos | 11525 | 27.660 € | 69.150 € | No |
| coste_variable_% | 3% | 486 € | 1.215 € | No |

Qué cambia la conclusión: Si unidades baja 50%, facturación cae 40,500€/año. Break-even requiere 59 unidades ocupadas.

4.7 Fiscalidad

| Concepto | Detalle |
|----------------------------|---|
| Régimen fiscal | Estimación directa simplificada (autónomo RETA) |
| Régimen IVA | General (21.0%) |
| Cuota RETA mensual | 530 € |
| Cuota RETA anual | 6.360 € |
| Base cotización | 1.732 € |
| IVA repercutido anual | 10.337 € |
| IVA soportado deducible | 20.547 € |
| IVA liquidación trimestral | -2.553 € |
| IVA resultado | a_compensar |
| IRPF base liquidable | 0 € |
| IRPF cuota estimada | 0 € |
| IRPF tipo medio | 0% |
| Beneficio after-tax | -96.914 € |
| Carga fiscal total | 0% |

Deducciones aplicables:

- Amortización de equipamiento e inmovilizado

- Creación de empleo (contratos indefinidos)
- Gastos de constitución y primer establecimiento
- Donativos y donaciones (base aplicable)

Fiscalidad calculada con fiscal-simulator.py sobre facturación 49,223€ y gastos 139,777€. Cuota RETA: 530€/mes (base real, no mínima). IVA a liquidar trimestralmente.

4.8 Comparativa forma jurídica: Autónomo RETA vs Sociedad Limitada

| | Autónomo RETA | Sociedad Limitada |
|---------------------|---|--|
| Coste fiscal anual | 6.360 € | 4.200 € |
| Beneficio after-tax | -96.914 € | — |
| Ventajas | Gestión simple; Libre disposición de beneficios; Dedución 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 (120,000€), valora SL por responsabilidad limitada.

Estimación orientativa. Consultar asesor fiscal para decisión final.

5. Estrategia

5.1 DAFO

Fortalezas:

- Propuesta de Coworking / Espacios de trabajo compartidos en Valencia — mercado local atendido

Debilidades:

- Entrar en mercado con 25 competidores ya posicionados
- Escenario base negativo (-90,553€/año) — requiere ajustes
- Marca nueva sin reconocimiento — requiere inversión en marketing
- Equipo reducido — dependencia del fundador

Oportunidades:

- Break-even alcanzable: 59 clientes/mes
- Crecimiento del sector en España — tendencia positiva
- Digitalización permite captar clientes online

Amenazas:

- Alta competencia (25 competidores: Wayco, Nomadom, Spaces) — diferenciación crítica
- Inflación y subida de costes — presión en márgenes
- Cambio en hábitos de consumo post-pandemia

5.2 Diferenciación competitiva

Puntos fuertes frente a la competencia:

Riesgos a mitigar:

- Alta competencia (25 competidores: Wayco, Nomadom, Spaces) — diferenciación crítica
- Inflación y subida de costes — presión en márgenes
- Cambio en hábitos de consumo post-pandemia

5.3 Canales y marketing

Estrategia de precios: Precios competitivos para 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:

- **presupuesto_total_ano1:** 6,000€
- **distribucion_trimestral:** Q1 (lanzamiento): 1000/mes — inversión extra apertura, Q2 (tracción): 500/mes, Q3 (consolidación): 500/mes, Q4 (escala): 500/mes
- **data_ads:** cpc_medio: 4.06, competencia_ads: MEDIUM, búsquedas_mensuales: 45470, presupuesto_ads_estimado: 9,232€/mes (1846% del presupuesto)



Cuenta de Resultados — Proyección 3 años

| Concepto | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|------------------|-----------|-----------|-----------|
| Ingresos | 81.000 € | 85.050 € | 89.100 € |
| Costes fijos | 138.300 € | 142.449 € | 146.598 € |
| Costes variables | 2.430 € | 2.552 € | 2.673 € |
| Total costes | 140.730 € | 145.001 € | 149.271 € |
| Resultado bruto | -59.724 € | -59.951 € | -60.171 € |
| Resultado neto | -59.724 € | -59.951 € | -60.171 € |

Datos Utilizados y Nivel de Certeza

| Dato | Origen | Estado | Impacto en conclusión | Requiere validación |
|------------------------------|---------------------|---|--|---------------------|
| Inversión total 120.000 € | Estimación propia |  | Alto — define la necesidad de financiación | No |
| Costes fijos 11.755 €/mes | Cálculo propio |  | Alto — define el break-even | No |
| Coste variable 3% | Benchmark sectorial |  | Medio — afecta margen | No |
| Competidores directos: ? | SearXNG + OSM |  | Alto — define la presión competitiva | Sí |

Resultado del Análisis

| Métrica | Valor |
|-----------------|--|
| Score / calidad |  7.3/10 |
| Veredicto | Pendiente |
| Calidad datos | Baja (0 fuentes) |
| Eurostat |  |
| Recomendación | Validar datos críticos antes de decidir |

Factores de Riesgo Identificados

- ⚠ ocupacion_pct sin valor → usando benchmark: 75 (Coworking óptimo al 75-80%. >80% masifica zonas comunes y colapsa salas reuniones. Break-even al 65%.)
- ⚠ costes_variables_pct sin valor → usando benchmark: 3 (Café cortesía, folios, consumibles menores)
- ⚠ mantenimiento ajustado: 0€ → 150€ (Limpieza + reposición básica)
- 💡 Coworking óptimo al 75-80%. >80% masifica zonas comunes y colapsa salas reuniones. Break-even al 65%.
- 💡 Café cortesía, folios, consumibles menores
- 💡 Fibra simétrica + WiFi enterprise + electricidad

Qué Podría Cambiar la Conclusión

| Variable | Base | ±20% impacto | ±50% impacto | Crítica? |
|------------------|-------|--------------|--------------|----------|
| Unidades | 45 | 16.200 € | 40.500 € | ● Sí |
| Ticket Mensual | 200 | 21.600 € | 54.000 € | — |
| Costes Fijos | 11525 | 27.660 € | 69.150 € | — |
| Coste Variable % | 3 | 486 € | 1.215 € | — |

Si unidades baja 50%, facturación cae 40,500€/año. Break-even requiere 59 unidades ocupadas.

- **Unidades** — ±14 unidades = ±24,300€/año ●
- **Payback largo** (> 8 años) — cualquier retraso en captación alarga significativamente el retorno
- **Beneficio post-fiscal bajo** (-96.914 €/año) — pocos márgenes para imprevistos
- **Escenario pesimista combinado negativo** (-113.724 €/año) — -50% ingresos +10% costes = pérdidas
- ⚠ ocupacion_pct sin valor → usando benchmark: 75 (Coworking óptimo al 75-80%. >80% masifica zonas comunes y colapsa salas reuniones. Break-even al 65%.)
- ⚠ costes_variables_pct sin valor → usando benchmark: 3 (Café cortesía, folios, consumibles menores)

Siguiente Paso Recomendado

Replantear el modelo antes de preparar documentación comercial o bancaria.



Acciones inmediatas:

- Validar precios reales y capacidad de captación con 3-5 competidores directos.

- Reducir o renegociar los costes fijos que más pesan en el break-even.
- Recalcular el modelo financiero con un escenario base que no dependa del optimismo.

Disclaimer

Este documento ha sido generado automáticamente por el sistema Planitor y constituye un **análisis preliminar de viabilidad**. No representa asesoramiento financiero, legal o fiscal profesional.

- Los datos marcados con  son estimaciones conservadoras sin fuente verificable.
- Los datos marcados con  requieren validación antes de tomar decisiones de inversión.
- Las proyecciones financieras están basadas en supuestos que pueden no materializarse.
- Se recomienda validar los datos críticos con fuentes primarias y consultar con un profesional antes de invertir.

Fecha de generación: 31/05/2026

Generado por  **Planitor** — Plan de Viabilidad Completo · 31 de mayo de 2026
Este documento es un análisis preliminar y no constituye asesoramiento financiero, legal o fiscal profesional.