

Plan de Negocio



[ESPACIO DE TRABAJO COWORKING]

[Estudio de viabilidad de la puesta en marcha de un área de trabajo coworking.]



INDICE

- 1. Resumen Ejecutivo.**
- 2. Presentación del Proyecto.**
 - 2.1. La idea
 - 2.2. Localización del negocio
 - 2.3. Descripción del área y edificio
 - 2.4. Origen, objetivos y evolución del proyecto
- 3. Estudio de Mercado.**
 - 3.1. Clientela
 - 3.2. Competencia
- 4. Estrategia Comercial.**
 - 4.1. Estrategia de producto
 - 4.2. Estrategia de precios
 - 4.3. Estrategia de comunicación
 - 4.4. Estrategia de marketing
- 5. Producción y Recursos Humanos.**
 - 5.1. Legislación aplicable
 - 5.2. Recursos Humanos
 - 5.3. Proceso productivo
- 6. Análisis Económico Financiero.**
 - 6.1. Datos económicos relativos al proyecto
 - 6.2. Plan de inversiones
 - 6.3. Plan de financiación
 - 6.4. Cuenta de resultados
 - 6.5. Cash flow
 - 6.6. Balance
 - 6.7. Análisis de ratios
- 7. Análisis DAFO.**
- 8. Negocios Paralelos al Coworking.**

1. Resumen Ejecutivo

El presente documento constituye el Estudio de Viabilidad para la implantación de un espacio coworking que ofrezca un lugar de trabajo compartido dirigido a profesionales independientes, emprendedores y pymes de diferentes sectores en el municipio de Castro-Urdiales.

La redacción de este Estudio de Viabilidad en el municipio de Castro-Urdiales ha recogido los siguientes puntos:

1. Estudios previos sobre las características del municipio recogiendo:
 - a. Localización y comunicaciones con las que cuenta Castro-Urdiales
 - b. Estudio de los focos generadores de la ciudad fundamentales en la implantación de empresas
2. Análisis de los factores que condicionan el uso de espacios de oficina compartidos:
 - a. Aquellos que influyen en el interés de los habitantes por el uso de espacios de oficinas compartidas
 - b. Aquellos factores derivados del impulso para la creación de empleo en esta zona
3. Propuesta de coworking en base a los estudios previos realizados, razonando el negocio que se plantea y detallando los focos atractores a los que sirve cada itinerario
4. Descripción del detalle del espacio coworking
5. Análisis coste-beneficio de los equipos

El análisis de los focos atractores y generadores de Castro-Urdiales constituye el paso inicial y uno de los más importantes para el planteamiento de un negocio de alquiler de zonas coworking en el municipio. La inclusión de estos focos en la apertura de un área de estas características permitirá la generación de demanda para la utilización de dichos espacios.

Este primer espacio de Coworking en Castro-Urdiales establecerá un lugar de trabajo donde se fomente el intercambio, los contactos, experiencias, la colaboración en proyectos o simplemente compartir el tiempo de trabajo y fomentar sinergias entre los diferentes profesionales que allí se establezcan.

2. Presentación del Proyecto

2.1. La idea

Los contextos económicos difíciles son cultivo de nuevas ideas empresariales que afectan a todas las disciplinas, desde los costes hasta el marketing, pasando por la producción. En estas situaciones aparecen nuevos emprendedores que deben centrar sus esfuerzos y recursos en la base de su actividad intentando minimizar los costes accesorios derivados de la misma (alquiler de oficinas, talleres, materiales...). Como respuesta a estas necesidades aparece el concepto de coworking o cotrabajo.

Los beneficios que trae consigo la implantación de un sistema de alquiler de espacio de trabajo o coworking para los usuarios son numerosos: alternativa económica con reducción de costes, ofrece una solución para el problema de aislamiento que supone para muchos trabajadores independientes (o incluso microempresas) la experiencia del trabajo en casa, y permite generar microsistemas de profesionales diversos que generan sinergias y colaboraciones creativas convirtiéndose así en una apuesta por el incremento del empleo en el municipio de Castro-Urdiales.

Si bien la proliferación de este concepto puede deberse tanto a una respuesta a la crisis como a una adaptación del modelo de trabajo, la implantación de espacios coworking es cada vez mayor convirtiéndose en un nuevo modelo de organización empresarial adaptado a las necesidades de las nuevas actividades empresariales.

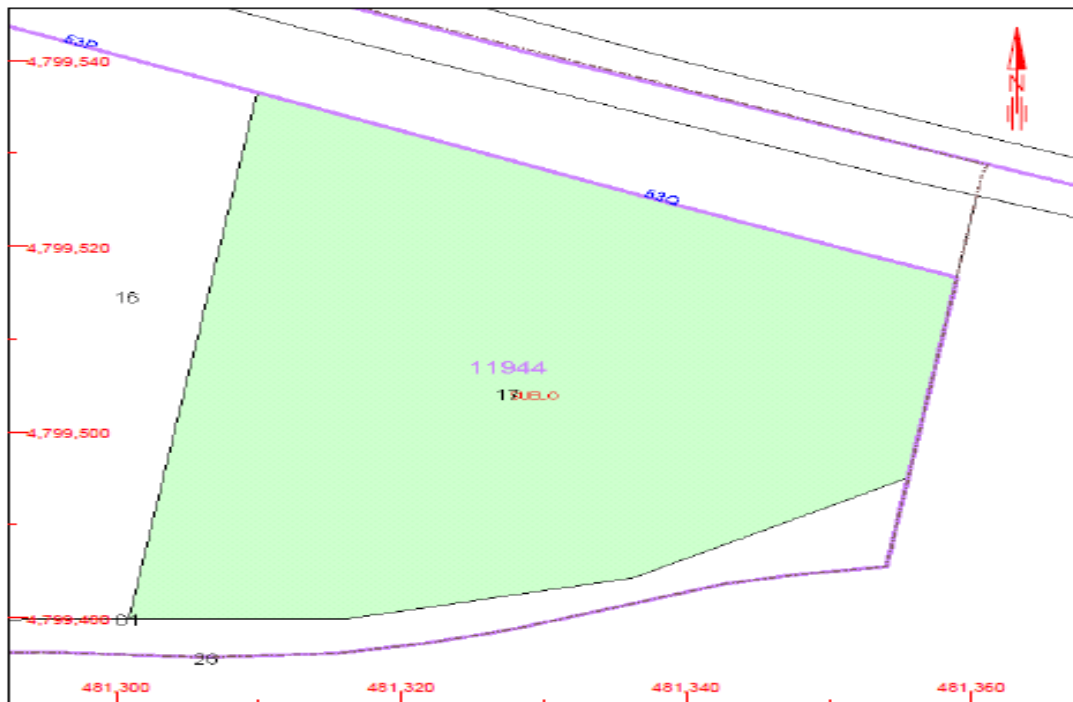
La idea de establecer un trabajo coworking surge para ayudar en los primeros pasos a emprendedores de todas aquellas iniciativas que observen este innovador modelo de su interés, y favorecer así la empleabilidad en el municipio de Castro-Urdiales. La creación de unas instalaciones en las que puedan emplazarse empresas de nueva creación y que acoja la creciente demanda del colectivo emprendedor es insistente en el municipio. La falta de un área de este tipo es una de las causas por las que, la implantación de nuevas empresas así como el desarrollo del emprendimiento en el municipio no llega a fraguar.

De esta forma, el producto que se ofrece se convierte en un espacio pionero en la zona que ofrece rentables posibilidades de explotación sin competencia, con lo que su implantación y consolidación puede suponer un reclamo para el municipio de Castro-Urdiales.

2.2 Localización del negocio

El espacio coworking dentro del municipio de Castro-Urdiales ambiciona su ubicación en el Polígono Industrial situado en el Barrio Samano-Vallegón de Castro-Urdiales debido a la gratuidad de las parcelas los 5 primeros años de inicio del negocio.

Dicha parcela de 2.235 m² tiene una extensión suficientemente amplia para ubicar 11 unidades de construcción modular con una superficie de 165 m² y unas medidas de 27 x 6,21 x 2,87.



2.3 Descripción del área y edificio

De fácil acceso desde la autovía A8 que une Santander con Bilbao, el enclave goza de una ubicación excelente pudiendo abarcar empresas tanto de Cantabria como de Vizcaya. Además el emplazamiento dispone de área de aparcamiento y buenos accesos a proveedores.

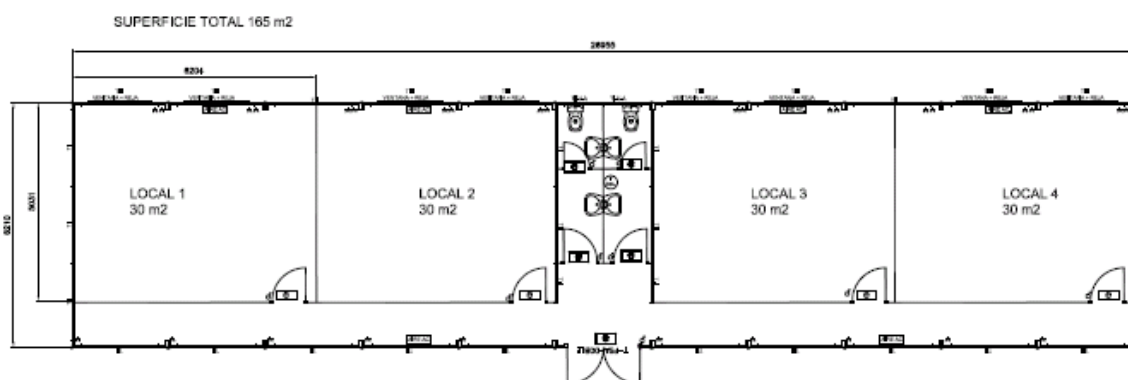
Las edificaciones donde se situará el área de coworking están constituidas por estructuras y cerramientos prefabricados, que necesitan para su instalación una buena cimentación o base y conexión a las acometidas de abastecimiento de agua, distribución de energía eléctrica y red de saneamiento.

El edificio tiene una orientación exterior que favorece la iluminación natural con ventanas correderas de 2 hojas, con montaje de tipo marco y contramarco, realizadas en perfiles de aluminio lacado en color blanco y dotadas de cierre de seguridad y vidrio de 4 mm.

Sus medidas serán de 1650 mm de ancho x 1000 mm de altura y estarán equipadas con persianas venecianas.

Se contará además con la instalación eléctrica elemental realizada con luminarias fluorescentes de superficie de 2x36 W, con protección IP20 clase I y, cuerpo de chapa esmaltada en blanco. El equipo eléctrico estará formado por redactancias, condensadores, portalámparas, cebadores, lámparas fluorescentes nueva generación y bornes de conexión.

El Conjunto irá equipado con termo de 30 litros en la zona de baños y climatización tipo SPLIT, con unidad interior, exterior y mando a distancia para regular la temperatura interior.



La inversión previsible para la construcción del área de trabajo coworking con 3 locales de oficinas de cotrabajo de 30 m² cada uno y una sala destinada a uso común que puede destinarse a reuniones o formación con una dimensión también de 30 m² es de 84.220 €, pudiendo realizarse un alquiler durante 24 meses con opción de compra posterior.

Las tres zonas principales o de trabajo, mayormente diáfanas ubican ocho puestos de oficina coworking dotadas de mesa y ordenador por cada uno de los habitáculos. El complejo dispondrá también de un local compartido en el que se situará un área de reuniones, formación... y que estará disponible para los trabajadores de las áreas del espacio coworking y profesionales externos que quieran hacer uso de la misma.

2.4 Origen, objetivos y evolución del proyecto

Con decenas de espacios ubicados en países Europeos así como en Estados Unidos, Argentina, México, entre otros, el coworking es una tendencia que gana adeptos entre los profesionales. Con esta premisa se desarrolló la idea de establecer un área de este tipo que dotara a Castro-Urdiales de un espacio de trabajo para profesionales independientes, emprendedores, e incluso favoreciendo así la generación de empleo en el municipio.

El coworking está en pleno auge, y es que esta modalidad de trabajo conlleva una amplia gama de ventajas, principalmente el ahorro económico y otras inversiones, la flexibilidad y el impulso que da la interacción entre profesionales.

La situación económica que vive nuestro país puede que sea el principal motor para el auge de los espacios que suponen un ahorro considerable, ya que los gastos de oficina se reducen, y además permiten ampliar la red de contactos de profesión o áreas, algo fundamental para el desarrollo del negocio. Es por todo ello por lo que los espacios de coworking se multiplican y son una realidad.

Desde que se inaugurase el primer centro de coworking en Madrid en 2003, esta modalidad de trabajo ha ido aumentando a gran velocidad en España contando con una red de espacios de cotrabajo en los que se mezclan emprendedores, teletrabajadores, empresas grandes, pequeñas.

Según el estudio “Coworking Global Census 2013” existen en la actualidad 2.498 espacios de este estilo repartidos en 80 países de todo el mundo y sitúa a España entre los países más populares para “coworking”.

La mayoría de estos centro se encuentran repartidos entre Madrid y Barcelona, al menos el 40%, y aunque estos espacios suelen relacionarse con profesionales y empresas dedicadas a las nuevas tecnologías e Internet, cada vez son más los emprendedores de otras ramas los que se sirven de estos espacios.



El proyecto de Coworking en Castro-Urdiales se concibe como una empresa dedicada al alquiler de espacios, orientada a todo tipo de personas que pretendan desempeñar su actividad laboral en un espacio comunitario y rodeado de compañeros de trabajo que nada tienen que ver los unos con los otros.

El producto que se pretende ofrecer se convierte en un nicho de mercado cuya necesidad de esparcimiento ofrece rentables posibilidades de explotación ya que no tiene competencia actualmente en la zona.

El alquiler de espacios será pionero en su actividad en el municipio de Castro-Urdiales y alrededores pudiendo abarcar a profesionales o empresas cuya ubicación esté situada en Cantabria y País Vasco.

3. Estudio de Mercado

3.1 Clientela

El negocio se dirige a un mercado formado principalmente por profesionales de diferentes sectores (diseñadores, programadores, periodistas, abogados...), así como a emprendedores, pequeñas y medianas empresas tanto del mercado local como del visitante.

Con el objetivo de potenciar el negocio, se valora el ofrecer los servicios directamente a otras empresas relacionadas con el sector empresarial de la zona, incrementando y fomentando un entramado de colaboración directa entre diferentes empresas del sector.

Encuesta y Estadísticas sobre los espacios coworking

Según el Censo Global sobre Coworking 2013, el número de “coworks” ha aumentado un 89% a nivel mundial en los últimos 12 meses y, lo que es más llamativo, nuestro país es el tercero con más espacios de este tipo para el desarrollo colaborativo de micro-negocios, lo que refleja, sin duda, que algo interesante está cambiando en la economía mundial y por ende, en nuestro país.

A su vez la 2ª Encuesta Mundial sobre Coworking muestra las siguientes estadísticas:

- ✚ Casi todos los espacios son rentables después de dos años
- ✚ Los espacios de coworking ganan la mayor parte de su dinero alquilando puestos de trabajo (61%)
- ✚ El 40% de los espacios de coworking son rentables
- ✚ El 72% de los espacios de coworking son rentables después de más de dos años en funcionamiento. En el caso de los espacios de coworking en manos privadas, la tasa de rentabilidad después de dos años es todavía mayor, situándose en un 87%
- ✚ El 70% de los espacios de coworking privados con 50 o más miembros tienen beneficios. Sólo uno de cada cinco espacios de esta categoría tiene pérdidas. Los espacios de coworking con 10 a 49 miembros tienen una tasa de rentabilidad de alrededor del 40%, cercana a la media general
- ✚ Los espacios que sufren mayores dificultades son los espacios pequeños, con menos de diez miembros. El 56% declaran tener pérdidas
- ✚ Enero y Septiembre son los dos meses más fuertes en cuanto a aperturas de espacios de trabajo colaborativos
- ✚ Aproximadamente un 80% de los espacios coworking son establecidos y gestionados por una empresa privada; el 13% son organizaciones sin ánimo de lucro, mientras que el resto son instituciones gubernamentales o cualquier otro tipo de entidad

- ✚ El mayor problema, con diferencia (43%), consiste en encontrar el capital inicial. Uno de cada tres espacios de trabajo futuros le preocupa conseguir suficientes miembros para su espacio. En tercer y cuarto puesto en la lista de problemas estaba poder encontrar una ubicación adecuada (23%) y cofundadores que colaboren (21%)
- ✚ Los coworkers prefieren espacios de trabajo pequeños
- ✚ El 51% prefiere trabajar en una sala en la que haya menos de 20 personas
- ✚ La mitad de los miembros utiliza el espacio de trabajo a cualquier hora del día. Sólo el 30% prefiere trabajar durante el horario de oficina tradicional (de 09:00 h a 17:00 h o de 10:00 h a 18:00 h, en la mayor parte de los países). Resulta interesante observar la diferencia entre el horario de acceso deseado y el real, el 38% de los encuestados utiliza el espacio de trabajo durante el horario de oficina convencional (lo que implica una escasa demanda de horarios más flexibles). Los miembros abonados a un plan de media jornada son escasos, y una décima parte dispone de un número de días limitado al mes. La cuota de acceso permanente se perfila como estándar en la industria del coworking
- ✚ Existe un empate entre el número de coworkers que prefiere disponer de un puesto fijo (47%) y aquéllos que prefieren contar con puestos móviles que deben abandonar al final del día (51%)
- ✚ La media de utilización de la capacidad se mantiene en el 50%

3.2 Competencia

Se ha estudiado la competencia en el municipio de Castro-Urdiales y alrededores, observando empresas privadas de la franja cantábrica e identificando aquella competencia que pudiera ser directa o indirecta. Mediante este estudio se ha constatado que actualmente no existe oferta en el Municipio de Castro-Urdiales ni en el entorno más cercano con la que el área de coworking pudiera entrar en concurrencia.

Al ser el primer proyecto de este tipo en la zona, tiene una posición de liderazgo que se verá solidificada procurando un servicio novedoso, brindando al cliente un excelente trato, y reforzando y creando estratégicos acuerdos y alianzas.

Por otro lado, los costes aplicados y estudiados establecen que se puede operar con precios competitivos en el sector factor importante en este tipo de negocio.

Además, la incorporación de algún atributo específico al servicio, como es el alquiler de la sala común de reuniones mediante el cobro de un sobre-precio, será un incentivo añadido contando con clientes dispuestos a pagar algo más por un servicio adicional. Este sobre-precio permitirá

a la empresa alcanzar unos rendimientos superiores.

A diferencia de la ventaja en el precio, las ventajas en diferenciación pueden perseguirla todas las empresas del sector, ya que hay numerosos atributos que pueden incorporarse a los productos y servicios que la empresa ofrece. La cuestión está en encontrar qué características son más valoradas y apreciadas por los clientes, considerando que la puesta a disposición de espacios de trabajo donde actualmente no existe competencia, contribuye a un refuerzo y consolidación fundamental del sector empresarial y de empleo en el municipio de Castro-Urdiales.

Este dato se convierte en un importante condicionante que será el punto clave para una valoración de éxito del Plan de Viabilidad así como un impulso atractivo para el fomento del Empleo en la ciudad de Castro-Urdiales y pedanías.

Estudio de Áreas de Coworking

Estudio de Áreas de Coworking en Bizkaia

	Mes/ Libre	Jornada Completa / Mes	½ Jornada / Mes	Semana / 5 días Completo	50 horas / Mes	25 horas / Mes	12 horas/ semana / Mes	1 día / completo	Sala Reunión / hora	Uso por hora	Taquilla
Abanto Zierbenako Industrialdea		150 €	80 €								
Crazytown Bilbao		100 € (mesa particular) 7 50 (mesa compartida)					30 €				
Bilbao cowork		250 € completo / 180€ € compartido			125 €	75 €				5 €	
Unsinvivir Erandio		250 € completo / 150 € compartido		100 €				25 €	15 €		5 €
Espacio Open		125 € (min. 6 meses)									
Coworking Concept	220 €	180 €	120 €		100 €	80 €					

Estudio de Áreas de Coworking resto de España

	Jornada Completa / Mes Libre	½ Jornada / Mes	Semana/ 5 días Completo	20 horas / Mes	10 horas / Semana/ Mes	1 día / completo	Bono 10/ jornada completa	Sala Reunión / jornada completa	Sala Reunión / 1/2 jornada	Uso 16 horas	Uso 10 horas	Uso 8 horas	Uso 4 horas	Uso por horas
Seavi Vitoria	350 €							139 €	98 €					
Coworking Donosti	220 €	120 €				20 €	90 €							
Coworking Bulegoak Zarautz	150 €													
Utopic US Madrid				130 €	70 €									
CEG Granada	195 €					150 €				110 €		70 €	36 €	15 €
Coworking Nomad	150 €										120 €			18 €
Coworking La Colmena	150 €	100 €					150 €				130 €			15 €
CEEI Burgos Pamplona	100 €													
Arena Coworking	250 €													
Orense Coworking	100 €													

4. Estrategia Comercial

4.1 Estrategia de producto

Pensando a quién se dirige el producto, de qué beneficios va a disfrutar el cliente con el servicio, cómo se espera posicionar en el mercado y las ventajas con las que la emergente empresa cuenta, las líneas de actuación planteadas para llevar a cabo el desarrollo de negocio son las siguientes:

- ✚ **Equipamiento de Oficinas:** Se debe disponer de un número suficiente de puestos de trabajo (mesas, silla ergonómica, cajonera p/documentos) para poder satisfacer las necesidades de demanda, manteniéndolos en perfecto estado y aptas para realizar un trabajo de forma cómoda.
- ✚ **Materiales homologados y de calidad:** Ofrecer espacios cómodos, equipados y de calidad, es una buena práctica para diferenciarse de posibles competidores.
- ✚ **Servicios:**
 - Acceso a Internet y wifi
 - Conexión telefónica
 - Fotocopiadora/Impresora/Escáner
 - Sala de reunión completamente equipada en la que los miembros de Coworking pueden recibir clientes, celebrar reuniones s/ Tarifas
 - Proyector, pantalla y pizarras
 - Área de descanso con máquina de café
 - Luz, agua, calefacción y aire acondicionado
 - Aseos
- ✚ **Asesoramiento a los clientes:** Un buen profesional tiene que ser capaz de prestar un buen servicio de asesoramiento e información a los clientes.
- ✚ **Otros servicios:** Coworking Castro dispone de instalaciones adecuadas para la impartición de cursos, acciones formativas, talleres y la realización de eventos individuales, para grupos pequeños y medianos.
- ✚ **Asociación con otros negocios:** Posibilidad de asociarnos prestando nuestro servicio de alquiler de espacios a empresas de la zona.

4.2 Estrategia de precios

En la búsqueda de la manera de introducir un servicio que genere beneficios de manera rápida y eficaz se han concentrado los esfuerzos en reducir los precios lo más posible, a fin de evitar que esto constituya un freno para los futuros clientes.

Esta estrategia pretende estar por debajo del precio de una posible competencia, pero sobre todo por debajo de la percepción del cliente, consiguiendo introducir rápidamente el producto y hacerlo conocido en relativamente poco tiempo.

Una vez efectuada la estrategia de penetración en una cuota de mercado concreta, se buscará incrementar la percepción de imagen manteniendo los precios. La estrategia de mantenimiento que se desea llevar a cabo está asociada a un esfuerzo por mejorar la calidad del servicio.

Los canales de distribución que reforzarán la política de precios podrán conducirse por la vías detalladas a continuación:

- Información a través de la Web de Castro-Urdiales
- Información a través de Web de Grupos de Empresas de Cantabria y País Vasco
- Folletos informativos para buzonear
- Distribución de publicidad en los distintos Centros de Trabajo de los Polígonos Industriales
- Oficina de Juventud
- Biblioteca
- Paneles informativos del Ayuntamiento y Juntas Vecinales

4.3 Estrategia de comunicación

La política de comunicación de la empresa debe ir encaminada a divulgar los beneficios del uso de Espacios Coworking entre los que se encuentran:

- Rompe con la soledad y aislamiento profesional
- Alternativa económica que brinda la oportunidad de abandonar la casa como lugar de trabajo.
- Ofrece una posibilidad real de encontrar socios y colaboradores
- Supone un intercambio de conocimientos, experiencias, contactos y cartera de clientes

Para implantar el uso del espacio Coworking en Castro-Urdiales, se plantea la realización de una campaña de difusión del sistema:

- 1) Publicidad del sistema, mediante colocación de carteles en todos los edificios públicos (Ayuntamiento, Pedanías...)
- 2) Señalización horizontal y vertical promocionando el Centro de Empresas e informando de su ubicación
- 3) Publicidad e información entre la comunidad empresarial, indicando las ventajas de los espacios coworking
- 4) Información exhaustiva, mediante distribución de trípticos y carteles, acerca del funcionamiento de los espacios coworking y de todas las posibilidades que ofrece, de forma clara y concisa. Buzoneo

Es muy recomendable dirigir campañas de comunicación personalizadas, no es igual la información a transmitir a empresas pequeñas, grupos de empresas medianas o personas individuales.

Aprovechando las nuevas tecnologías un medio efectivo y económico como es Internet, se recomienda crear un blog o pagina Web en la que se difunda la empresa, todas las actividades y servicios que ofrece, ofertas, etc.

Una de las mejores formas de captación de clientes es lo que se denomina “boca a boca”, por esto mismo es muy importante que el servicio prestado quede reflejado en la satisfacción del cliente.

El clima que se cree repercutirá en la actitud de los coworkers que queremos atraer y retener, y creemos que es importante la actitud colaborativa como base del fenómeno.

Por lo tanto, queremos plantear y desarrollar actividades que estén abocados a este fin. He aquí algunos ejemplos:

- 🚦 **Desarrollo de una página web atractiva:** Cuidar el diseño y dotarla de un aire de “equipo”. La página será flexible para que los miembros del espacio, su actividad y sus proyectos tengan cabida y la entiendan como un plataforma desde la que comunicarse y difundir su trabajo
- 🚦 **Diseño de una comunidad propia** con herramientas que sirvan para mantener en contacto a los miembros y que funcionen como redes sociales internas
- 🚦 **Cuidado de los detalles:** una sorpresa en el office de vez en cuando, algo de picar, una sorpresa en el cumpleaños de algún miembro...
- 🚦 **Uso de las redes sociales para crear grupos de interés y dar notoriedad a los coworkers:** buscar sinergias dentro y fuera del espacio para ellos

- 🚦 **Proponer actividades vinculadas al ocio y tiempo libre que sirvan para estrechar lazos:** desayuno un día en la semana, festival de ensaladas, jornada temática dedicada a un país determinado...
- 🚦 **Prestar el espacio para organizar eventos atractivos:** exposiciones de fotografía, pequeños festivales, charlas de arte... que animen a miembros del centro a traer amigos y estos a otros, lo que nos dará visibilidad

En definitiva, velar por propiciar y proteger la relación entre las personas que trabajan en nuestro espacio de coworking. Y sobre todo, apoyar a los coworkers: son ellos quienes conforman y alimentan nuestro proyecto.

4.4 Estrategia de marketing

Los módulos Coworking estarán perfectamente equipados para cubrir las necesidades de los usuarios, ofreciendo un servicio de calidad a los interesados al hacer uso de este tipo de servicio en el municipio de Castro-Urdiales.

Detalle Espacio de trabajo Coworking:

Horario:

L a S de 8:00 a 22:00 h

Enclaves:

Barrio Samano - Vallegón de Castro-Urdiales

Dirigido a:

Emprendedores, tele-trabajadores, empresas grandes, pequeñas

Requisitos para darse de alta en el servicio:

Entrega de DNI o documento equivalente
Inscripción cumplimentada
Contrato

Cómo inscribirse:

En el propio Centro de Empresas
Pago y firma del contrato por adelantado
Depósito de fianza

Somos algo más que un lugar de trabajo, somos una comunidad diversa y transformadora, por ello contemplamos distintas tarifas adaptadas a las posibilidades y necesidades de cada uno.

Tipos de Tarifa:

1. Tarifa Profesional (sin Permanencia) – 250 Euros/mes
 - Flexibilidad total
 - Puesto fijo
 - Cajonera con llave
 - Sala de reunión (5 horas)

2. Tarifa Profesional (estancia mínima 6 meses) – 200 Euros/mes
 - Puesto fijo
 - Cajonera con llave
 - Sala de reunión (5 horas)

3. Tarifa Mañana (sin permanencia) – 160 Euros/mes
 - Acceso mañana
 - Puesto trabajo
 - Cajonera con llave
 - Sala de reunión (2,5 horas)

4. Tarifa Mañana (estancia mínima 6 meses) – 140/mes
 - Acceso mañana
 - Puesto trabajo
 - Cajonera con llave
 - Sala de reunión (2,5 horas)

5. Tarifa Tarde (sin permanencia) – 130 Euros/mes
 - Acceso tarde
 - Puesto trabajo
 - Cajonera con llave
 - Sala de reunión (2,5 horas)

6. Tarifa Tarde (estancia mínima 6 meses) – 110/mes
 - Acceso tarde
 - Puesto trabajo
 - Cajonera con llave
 - Sala de reunión (2,5 horas)

También se contemplan otras opciones, ya que hay profesionales que necesitan una mayor flexibilidad que las tarifas mensuales.

Tarifas Flexibles:

1. Tarifa 50 horas – 120 Euros/mes
 - Acceso 50 horas de uso
 - Mesa de trabajo
 - Sala de reunión (2 horas)
 - Para usar en 2 meses

2. Tarifa 25 horas – 80 Euros/mes
 - Acceso 25 horas de uso
 - Mesa de trabajo
 - Sala de reunión (1 hora)
 - Para usar en 2 meses

3. Tarifa 8 horas – 25 Euros/mes
 - Acceso 8 horas de uso
 - Mesa de trabajo
 - Para usar en 1 mes

4. Tarifa 4 horas – 15 Euros/mes
 - Acceso 4 horas de uso
 - Mesa de trabajo
 - Para usar en 1 mes

* IVA incluido. Precios por persona y mes.

* Todas las reservas están sujetas a la disponibilidad del servicio. En caso de anularse una reserva para la sala de reunión, deberá hacerse como mínimo con 1 día de anticipación.

* Las Tarifas no son acumulables ni transferibles.

Empezar un proyecto empresarial es complicado. Por ello se pretende facilitar en lo posible el desarrollo de proyectos emprendedores ofreciéndoles una tarifa única y reducida.

Tarifa Emprendedores – 160 Euros/mes por persona en proyectos con más de dos miembros

Condiciones de uso:

- El usuario se compromete a hacer un uso correcto del lugar y del material, así como de los plazos de utilización, (también se han de respetar el horario comercial de la empresa), aceptando por adelantado que cualquier falta en esta obligación dará derecho al cobro de de la penalización establecida
- Las tarifas de uso vigentes en cada momento pueden consultarse en la página Web y en el propio Centro de Empresas

Fianza:

Depósito de una fianza al inicio del Contrato

Resumen de pasos a seguir para el Alquiler de Espacios-Coworking:

- Aceptación de las condiciones del servicio
- Alta como usuario en el sistema de Coworking
- Firma del contrato
- Pago de la cuota correspondiente al tramo horario contratado
- Pago de la Fianza

Comprobación del correcto estado del material:

- En caso de conformidad: Devolución de la fianza, si el usuario así lo solicita
- En caso de disconformidad: Aplicación de la sanción correspondiente y/o incautación de la fianza

Sanciones por incumplimiento;

La empresa gestora del servicio impondrá una sanción de 100 € en los supuestos de pérdida, robo o deterioro del material imputables al usuario

Facturación,

Por cada servicio cobrado se entregará un recibo, numerado correlativamente, al usuario, que quedará registrado en la base de datos para facilitar el control contable.

Obligaciones del usuario;

- La tarjeta de usuario es personal e intransferible
- El usuario se compromete a usar el espacio de trabajo, así como el material con la diligencia debida
- El usuario asume la custodia del material desde la retirada del mismo hasta su devolución, por lo que deberá hacer un uso diligente del mismo, tomar las medidas oportunas para evitar su robo, pérdida o deterioro y asegurarse de su correcto uso
- El usuario será responsable en todo momento de las obligaciones que se determinen por cualquier Autoridad u Organismo, ya sea Estatal, Autonómico o Local, prohibiéndose cualquier utilización del uso del espacio de coworking contrario a la previsto en las normas de uso
- Queda prohibida la manipulación y/o desmontaje parcial o total del material.
- El usuario es el único responsable de las lesiones causadas a sí mismo o a terceros así como de los daños a bienes propios o de terceros provocados tanto por el uso normal como indebido del espacio coworking
- En caso de robo o pérdida de material el usuario tiene obligación de comunicarlo inmediatamente, en un plazo máximo de 2 horas desde el incidente y de entregar copia de la denuncia efectuada en las dependencias policiales. En caso de accidente o incidente que afecte gravemente a las condiciones de uso del espacio se notificará igualmente.

Responsabilidad y declaración del usuario. El usuario asume,

- Tener la capacidad psíquica y física para utilizar el espacio coworking conforme a la reglamentación aplicable
- Ser mayor de edad

5. Producción y Recursos Humanos

5.1 Legislación aplicable

Normativa

El coworking es una práctica cada vez más extendida. Por un lado la necesidad de rebajar gastos fijos hace que varias empresas puedan compartir su espacio de trabajo. Por otro lado está calando una auténtica cultura del coworking, ya no sólo por el aspecto económico sino por lo que supone de compartir experiencias y crear sinergias entre los que lo practican.

Sin embargo hay una serie de aspectos legales que hay que tener en cuenta antes de poner en marcha este tipo de iniciativas: licencias, permisos, etc. Pero además estamos hablando de un lugar de trabajo, por lo que interviene la legislación laboral. Estos puntos afectan tanto al que propone el coworking (arrendador) y los que ocupan el espacio (inquilinos).

Cuestiones formales:

Desde el punto de vista formal pueden presentarse diversas circunstancias. Puede que el local sea propiedad del que propone el coworking o que sea alquilado. En el primer caso no hay problema para arrendar el espacio a un tercero, pero en el segundo debemos tener en cuenta que el contrato de arrendamiento nos permita el subarriendo, si no es así el propietario puede poner problemas.

También puede suceder que quien propone el coworking vaya a tener como actividad principal la cesión del espacio y la prestación de servicios a sus “inquilinos” o bien que tenga otra actividad y que simplemente comparta el espacio que no necesita. En cualquiera de los casos es pertinente que declare ese arriendo como actividad económica.

Puntos clave para los arrendadores:

El hecho de ser arrendador supone una responsabilidad frente a los inquilinos, pero también ante terceros. Lo primero ha tener en cuenta es que es más que conveniente que se establezca un contrato con los deberes y obligaciones de las partes y las responsabilidades que asume cada uno.

Es conveniente que quede claro el funcionamiento del centro, los servicios que éste ofrece, los horarios, las condiciones de pago y las consecuencias de infringir las normas marcadas. Cuanto más claro esté todo menos problemas habrá luego.

Pero además ¿qué ocurre si hay una inspección de trabajo y hay alguien trabajando sin asegurar? ¿y si se realizan actividades no declaradas y hay una inspección de hacienda en el centro? Si además de ceder el espacio se prestan servicios de recogida de documentos, etc. ¿qué pasa si se recoge una notificación oficial para un inquilino y éste no la recibe en el plazo legal?.

Todas estas situaciones pueden volverse contra el arrendador, que es el titular oficial del local, así que debería preverlas y tomar medidas para evitar verse perjudicado.

Puntos a tener en cuenta por los inquilinos:

Desde el punto de vista de los inquilinos se debe tener en cuenta que el local no es suyo, que las responsabilidades sobre ese local son del arrendador, pero también que los contratos de suministros y otros estarán a su nombre.

¿Qué pasa si se paga puntualmente la cuota pero hay un impago de la factura de la electricidad por parte del arrendador y el centro se queda sin luz y no se puede trabajar? ¿Qué pasa si se tiene domiciliada allí l empresa y el centro cierra por causas ajenas?

Conclusiones:

En España el fenómeno del coworking es relativamente nuevo y no existe una legislación específica para este tipo de relaciones.

Lo más parecido es el funcionamiento de los centros de negocio y aunque el coworking no tiene un funcionamiento tan formal puede servirnos de base para plantearnos como gestionar este sistema.

Esta actividad de alquiler de espacios puede encuadrarse en las actividades de Coworking.

Detalle de la normativa que habrá de observarse:

Trámites para crear centro de negocios

- 🚦 Inscripción al registro federal de contribuyentes, al régimen que le convenga simplificado o general
- 🚦 Registro estatal de causante Es un módulo de asistencia al contribuyente para guiarlo al respecto

- ✚ Tramite municipales. Solicitud de licencia de uso del suelo, edificación y construcción ante el municipio correspondiente. El permiso que otorgan es para el inmueble durante dos años
- ✚ Licencia de funcionamiento o declaración de apertura
- ✚ Inscripción de registro empresarial. La inscripción la hace ante la IMSS, se hace luego de 5 días de iniciarse las actividades
- ✚ Apertura del establecimiento ante secretaria de salud. Se debe hacer apertura del establecimiento ante secretaría de salud y tiene una vigencia de dos años
- ✚ Inscripción en el sistema de información empresarial. Es importante inscribir el negocio en el sistema de información empresarial, ante la secretaría de economía
- ✚ Inscripción al padrón de importadores. Esta inscripción se hace ante la secretaría de economía

Para más información consultar:
Centrodenegociosvirtuales.com/
Emprendedores.es/crearuna/
Cncentrodenegocios.com/nosotros/-España.

- ✚ Ley de Protección de Datos, Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre
- ✚ Ley de Prevención de Riesgos Laborales. Ley 31/1995, de 8 de Noviembre, Seguridad e Higiene en el Trabajo
- ✚ En cumplimiento de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, informa que los datos personales que se proporcionan deben ser incluidos en los ficheros automatizados de datos de carácter personal titularidad de la empresa de alquiler, cuya finalidad es la realización de tareas propias de la gestión de empresa en el ámbito de sus competencias. Si se desea se pueden ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndose a cualquier punto de actividad empresarial

5.2 Recursos Humanos

El proyecto no necesita que las personas que vayan a llevarlo a cabo tengan formación o experiencia específica previa de explotación de un negocio coworking. Si bien se recomienda, que la persona que se embarque en este negocio cuente con habilidades sociales, dotes comerciales y de atención al público.

Para rentabilizar el negocio se cree imprescindible que el promotor del negocio, encargado de la gestión, explotación y parte técnica de la actividad, esté implicado y aporte ideas continuas para el buen funcionamiento del negocio.

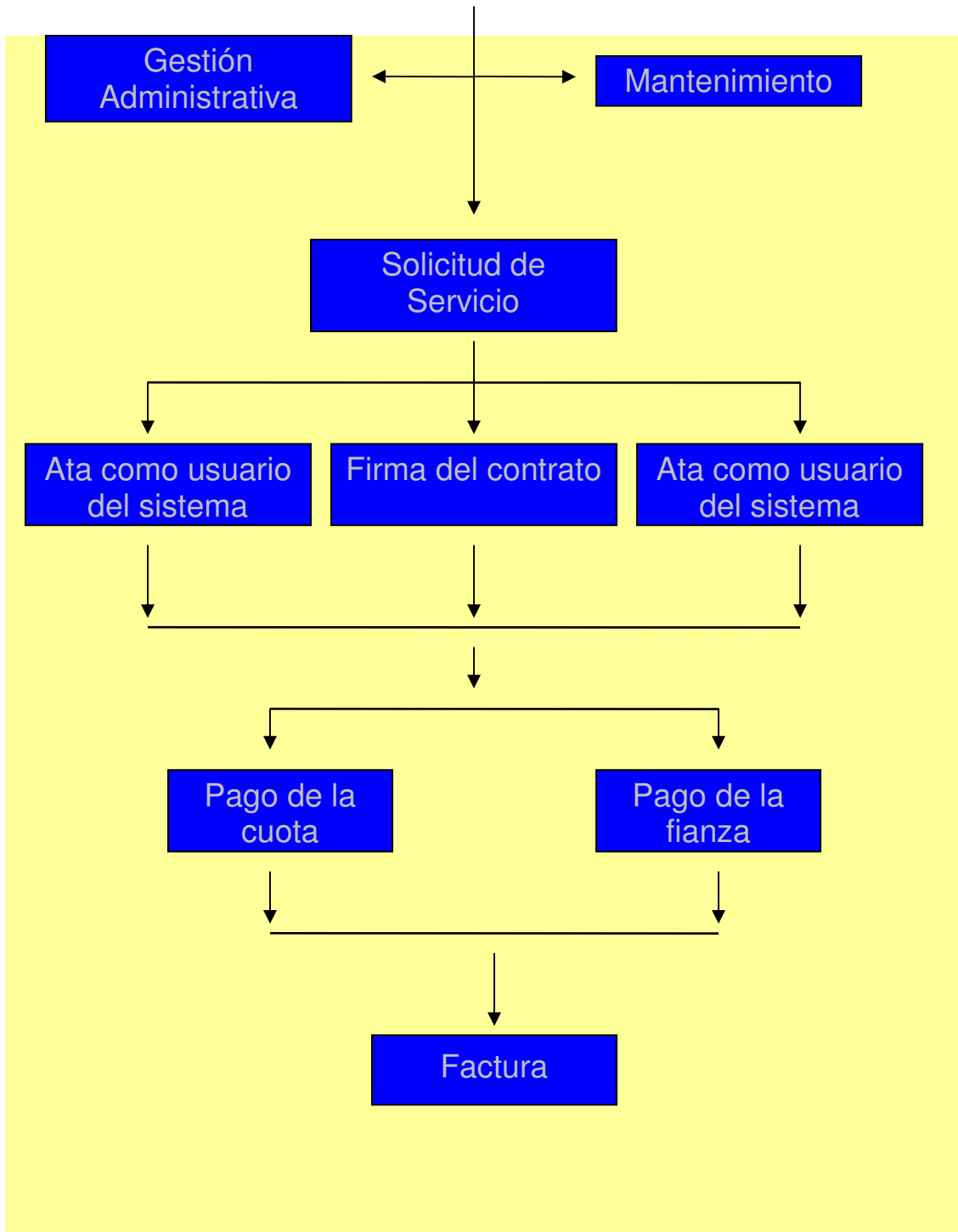
Las tareas a desempeñar serán las siguientes:

- Gestión y dirección del negocio (Emprendedor)
- Captación de nuevos clientes
- Información y asesoramiento a clientes
- Impedir la contratación de la actividad a aquellas personas que por circunstancias no estén en condiciones para llevarla a cabo
- Explotación del negocio en horario establecido
- Toma de datos de cliente.
- Contrato correlativo indicando la duración, normas y obligaciones y sanciones por incumplimiento o desperfectos de material
- Revisión y mantenimiento del material, así como de los espacios de Coworking

Para las tareas mas complejas (fiscal, laboral y contabilidad general) se puede recurrir a servicios externos, contratando los servicios de una asesoría.

5.3 Proceso Productivo

ESPACIO COWORKING



6. Análisis Económico Financiero

6.1 Datos económicos relativos al proyecto

Presupuesto Proyecto

PRESUPUESTO INICIAL			
Descripción	Uds.	Precio	Importe
Alquiler Mensual	1	1.518,55	1.518,55 €
Preparación y Montaje	1	16.086,95	16.086,95 €
Cimentación	1	2.938,49	2.938,49 €
Acometidas Agua y Luz	1	3.445,20	3.445,20 €
Area comun			
Mesa reuniones	1	224,00	224,00 €
Silla reuniones	16	40,00	640,00 €
Proyector	1	300,00	300,00 €
Pantalla	1	100,00	100,00 €
Pizarra	1	20,00	20,00 €
Rotuladores pizarra	6	12,00	72,00 €
Borrador	1	5,00	5,00 €
Area Oficina -A-			
Mesa de trabajo individual	8	116,00	928,00 €
Buck de 3 cajones	8	123,00	984,00 €
Silla de trabajo	8	70,00	560,00 €
Papelera	8	3,75	30,00 €
Area Oficina -B-			
Mesa de trabajo individual	8	116,00	928,00 €
Buck de 3 cajones	8	123,00	984,00 €
Silla de trabajo	8	70,00	560,00 €
Papelera	8	3,75	30,00 €
Area Oficina -C-			
Mesa de trabajo individual	8	116,00	928,00 €
Buck de 3 cajones	8	123,00	984,00 €
Silla de trabajo	8	70,00	560,00 €
Papelera	8	3,75	30,00 €
Servicios generales			
Cuota mensual línea ADSL	1	30,00	30,00 €
Router ADSL + wifi	1	50,00	50,00 €
Impresora multifunción	2	200,00	400,00 €
Póliza de seguro	1	218,16	218,16 €
Extintores polvo ABC 6 kg	2	34,70	69,40 €
Extintor CO2 2kg	1	60,82	60,82 €
Cámaras de Seguridad	2	2.048,10	4.096,19 €
Total ...			37.780,75 €

6.2 Plan de Inversiones

INVERSIONES	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Inmovilizado Material				
Terrenos y bienes naturales				
Construcciones	16.086,95 €			30.129,00 €
Maquinaria				
Uillaje y herramienta				
Otras instalaciones	6.513,91 €			
Mobiliario	8.867,00 €			
Equipos para proceso de información	450,00 €			
Elementos de transporte				
Inmovilizado Intangible				
Gastos de investigación y desarrollo				
Aplicaciones informáticas				
Propiedad industrial				
Derechos de traspaso				
Depósitos y fianzas				
Circulante				
Existencias				
Provisión de fondos (efectivo)	3.000,00 €			

GASTOS DE ESTABLECIMIENTO	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Inmovilizado Material				
Constitución	500,00 €			
Puesta en marcha				

	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INVERSION TOTAL	35.417,86 €	- €	€	30.129,00 €

6.3 Plan de Financiación

FINANCIACIÓN	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Capital aportado por los socios	3.000,00 €			
Subvenciones				
Pólizas de crédito				
Prestamo/crédito a largo plazo	32.417,86 €			30.129,00 €
Préstamos personales				
Otra				
TOTAL	35.417,86 €	€	€	30.129,00 €

6.4 Cuenta de Resultados

RESULTADOS			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas Netas	60.672	63.706	66.891
Subvenciones	0	0	0
Costes Variables	0	0	0
MARGEN BRUTO	60.672	63.706	66.891
Retribución del autónomo	12.000	12.000	12.000
Seguros de autónomos (RETA)	600	600	600
Sueldos y salarios	0	0	0
Seguridad social a cargo de la empr.	0	0	0
Servicios exteriores	1.800	1.800	1.800
Servicios profesionales	1.800	1.800	1.800
Alquileres y cánones	18.223	18.223	18.223
Suministros	10.196	10.196	10.196
Publicidad y propaganda	600	600	600
Mantenimiento y reparación	0	0	0
Gastos diversos	0	0	0
Tributos	2.071	2.071	2.071
Seguros	218	218	218
Gastos de establecimiento	500	0	0
Dotación amortizaciones	3.259	3.259	6.272
RESULTADO DE EXPLOTACION	9.404	12.938	13.110
Gastos financieros	552	338	120
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	8.853	12.600	12.991
Impuestos (IRPF o I.Sociedades)	2.213	3.150	3.248
RESULTADO DEL EJERCICIO	6.640	9.450	9.743

6.5 Cash Flow

TESORERIA EJERCICIO 1													
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Cobro de clientes	5.056	5.056	5.056	5.056	5.056	5.056	5.056	5.056	5.056	5.056	5.056	5.056	60.672
Financiación						0							0
TOTAL COBROS	5.056	5.056	5.056	5.056	5.056	5.056	5.056	5.056	5.056	5.056	5.056	5.056	60.672
Proveedores y gastos variables	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sueldos y salarios del personal	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seguridad Social a cargo de la empr.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Retribución del autónomo	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000
Seguros de autónomos (RETA)	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Servicios exteriores	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
Servicios profesionales	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
Alquileres y cánones	1.519	1.519	1.519	1.519	1.519	1.519	1.519	1.519	1.519	1.519	1.519	1.519	18.223
Suministros	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	10.196
Publicidad y propaganda	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Mantenimiento y reparación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos diversos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tributos	2.071												2.071
Seguros	218												218
Cuotas de los préstamos a largo	929	929	929	929	929	929	929	929	929	929	929	929	11.142
Comisiones apertura préstamos	0												0
Devolución deudas a corto												0	0
IRPF (Módulos / pagos fraccionados)	0	0	553	0	0	553	0	0	553	0	0	553	2.213
Gastos establecimiento						0							0
Pago de las inversiones						0							0
TOTAL PAGOS	6.986	4.697	5.250	4.697	4.697	5.250	4.697	4.697	5.250	4.697	4.697	5.250	60.864
Diferencia COBROS-PAGOS	-1.930	359	-194	359	359	-194	359	359	-194	359	359	-194	-192
SALDO ANTERIOR	3.000	1.070	1.429	1.235	1.594	1.953	1.759	2.119	2.478	2.284	2.643	3.002	3.000
SALDO FINAL DISPONIBLE	1.070	1.429	1.235	1.594	1.953	1.759	2.119	2.478	2.284	2.643	3.002	2.808	2.808

PREVISION TESORERIA				
	Previo al inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Cobro de clientes		60.672	63.706	66.891
Financiación	35.418	0	0	30.129
TOTAL COBROS	35.418	60.672	63.706	97.020
Proveedores y gastos variables		0	0	0
Sueldos y salarios del personal		0	0	0
Seguridad Social a cargo de la empr.		0	0	0
Retribución del autónomo		12.000	12.000	12.000
Seguros de autónomos (RETA)		600	600	600
Servicios exteriores		1.800	1.800	1.800
Servicios profesionales		1.800	1.800	1.800
Alquileres y cánones		18.223	18.223	18.223
Suministros		10.196	10.196	10.196
Publicidad y propaganda		600	600	600
Mantenimiento y reparación		0	0	0
Gastos diversos		0	0	0
Tributos		2.071	0	0
Seguros		218	218	218
Cuotas de los préstamos a largo		11.142	11.142	11.142
Comisiones apertura préstamos		0		
Devolución deudas a corto		0		
IRPF (Módulos / pagos fraccionados)		2.213	3.150	3.248
Dividendos (pagos al autónomo)			3.320	4.725
Gastos de establecimiento	500	0	0	0
Pago de las inversiones	31.918	0	0	30.129
TOTAL PAGOS	32.418	60.864	63.049	94.681
Diferencia COBROS-PAGOS	3.000	-192	656	2.339
SALDO ANTERIOR	0	3.000	2.808	3.464
SALDO FINAL DISPONIBLE	3.000	2.808	3.464	5.803

6.6 Balance

BALANCE				
ACTIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3
Inmovilizado Intangible	0	0	0	0
Inmovilizado Material	31.918	31.918	31.918	62.047
Inversiones financieras a largo	0	0	0	0
Amortizaciones		-3.259	-6.519	-12.791
Activo no Corriente	31.918	28.659	25.399	49.256
Existencias	0	0	0	0
Clientes		0	0	0
Efectivo	3.000	2.808	3.464	5.803
Activo Corriente	3.000	2.808	3.464	5.803
TOTAL ACTIVO	34.918	31.467	28.864	55.059

PASIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3
Capital	3.000	3.000	3.000	3.000
Subvenciones	0	0	0	0
Reservas			3.320	8.045
Resultados	-500	6.640	9.450	9.743
Patrimonio Neto	2.500	9.640	15.770	20.788
Deudas a largo plazo	32.418	21.827	11.023	30.129
Pasivo No corriente	32.418	21.827	11.023	30.129
Deudas a corto plazo	0	0	0	0
Otros acreedores	0	0	0	0
Proveedores		0	0	0
Pasivo Corriente	0	0	0	0
TOTAL PASIVO	34.918	31.467	26.792	50.917

6.7 Análisis de Ratios

RATIOS FINANCIEROS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Rentabilidad financiera	221%	315%	325%
Apalancamiento Financiero	13,97	3,26	1,83
Endeudamiento	1,03	0,81	0,22
Solvencia	-	-	-

RATIOS ECONOMICOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Rentabilidad económica	29,9%	44,8%	23,8%
Fondo de Maniobra	2.808,07	3.464,27	5.802,88
Margen sobre ventas	15,5%	20,3%	19,6%
Rotación sobre ventas	1,93	2,21	1,21

7. Análisis DAFO

Debilidades	Fortalezas
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capacidad financiera limitada ▪ Falta de Información 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aumento de personas que demandan el servicio ▪ Escasez de ofertas que dispone la zona ▪ Proceso participativo
Amenazas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Falta de tradición coempleo ▪ Insuficiencia de apoyos ▪ Recesión económica a nivel mundial 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Posibilidad de apoyo de otras entidades ▪ Potenciación de la red empresarial ▪ Servicio en auge

8. Negocios Paralelos al espacio Coworking

Alquiler de instalaciones comunitarias coworking

Como negocio paralelo al negocio de coworking en el municipio de Castro-Urdiales se propone el alquiler de las instalaciones comunitarias, siempre de acuerdo con su disponibilidad, para la impartición de acciones formativas, talleres y la realización de eventos individuales, para grupos pequeños y medianos.

El local a alquilar dispondría de 30 m² con capacidad para 10- 15 personas y tendría la siguiente dotación :

- Wifi gratuito
- Pizarra
- Proyector vídeo
- Conexiones de audio y vídeo
- Mesa de 2,40 x 1,20
- Capacidad de 10-15 personas

TARIFAS ALQUILER ESPACIOS

Hora	5 €
Jornada (hasta 13 horas)	15 €
Día (de 13 a 24 horas)	50 €
25 horas/mes	75 €
50 horas/mes	125 €