Guía rápida para rellenar tu Plan de Empresa

Qué poner en cada apartado de la plantilla MicroBank, explicado de forma sencilla y con ejemplos

Ejemplo que usamos en toda la guía: Antonio coge el traspaso de un bar-cafetería de barrio y lo abre como autónomo, con un camarero contratado. Necesita 34.000 € para empezar: pone 6.000 € de sus ahorros y pide 28.000 € a MicroBank (6 años, con 6 meses de carencia). Las cifras son orientativas, solo para que veas cómo se rellena; usa siempre tus datos reales.

Consejo: *los recuadros verdes como este son ejemplos.*

ANTES DE EMPEZAR: REÚNE ESTOS DATOS

Dato	Dónde sacarlo	Ejemplo (bar-cafetería)
Lo que vas a comprar para arrancar	Presupuestos de proveedores, reformas, traspaso, fianza	Traspaso 6.000 €, cafetera y cámara 9.000 €, mesas y terraza 3.500 €…
Dinero que aportas tú	Tus ahorros, familia	6.000 €
Importe que pides a MicroBank	Máx. 30.000 € (50.000 € en sociedades)	28.000 €
Precio y coste de cada producto	Proveedores (bebidas, café, alimentación), precios de la competencia	Café con leche: cuesta 0,35 €, se cobra 1,60 €
Gastos fijos al mes	Alquiler, luz/gas, seguros, gestoría, autónomo, sueldos	Alquiler 900 €, luz/agua/gas 700 €, camarero 2.100 €…
Ventas previstas al mes	Clientes/día × ticket medio × días abiertos	85 clientes × 5 € × 26 días = 11.050 €

1. RESUMEN EJECUTIVO (RELLÉNALO AL FINAL)

- **Datos de la inversión:** Lo que cuesta poner en marcha el negocio: material (local, maquinaria, mobiliario, vehículo, informática), inmaterial (traspaso, licencias, fianzas, gastos de constitución) y circulante (stock inicial y dinero en caja para los primeros meses).

Concepto	Importe
Inmovilizado material	18.500 €
Inmovilizado inmaterial	9.000 €
Circulante	6.500 €
Total	34.000 €

- **Origen de los fondos:** De dónde sale el dinero: fondos propios + préstamo MicroBank + otros (subvenciones, familia…).

Origen	Importe
Fondos propios	6.000 €
Préstamo MicroBank (72 meses, 6 de carencia)	28.000 €
Otros	0 €
Total	34.000 €

- **Cuenta de resultados anual:** Ingresos, gastos fijos, gastos variables y resultado del primer año (copia los totales de la cuenta de resultados).

Concepto	Importe
Total ingresos	132.600 €
Gastos fijos	72.540 €
Gastos variables	42.432 €
Total gastos	114.972 €
Resultado	17.628 €

- **Resumen de la idea:** Máximo una página: qué vas a hacer, para quién, dónde, por qué funcionará y cuánto necesitas.

Ejemplo: *«Voy a coger el traspaso del Bar Plaza, cerrado hace 4 meses, en la plaza principal del barrio, junto a un centro de salud y un colegio. Llevo 12 años como camarero y encargado de barra. Ofreceré desayunos, menú del día y terraza por la tarde, de 7:00 a 23:00. Necesito 34.000 €: aporto 6.000 € y solicito 28.000 € a MicroBank. Prevemos vender 132.600 € el primer año, con un beneficio de unos 17.600 €.»*

2. SOBRE EL EMPRENDEDOR

- Puntúate del 1 (nada) al 5 (mucho) en las 10 capacidades: perseverancia, creatividad, previsión, empatía, asunción de riesgos, versatilidad, optimismo, adaptación al cambio, liderazgo y capacidad de observar. Sé sincero: no hace falta ponerse un 5 en todo.

Ejemplo: *Perseverancia 5 · Creatividad 3 · Previsión 4 · Empatía 5 · Asunción de riesgos 4 · Versatilidad 4 · Optimismo 4 · Adaptación al cambio 3 · Liderazgo 4 · Capacidad de observar 4.*

- Añade (aunque la plantilla no lo pida) tu formación y experiencia relacionada con el negocio: ayuda mucho a la viabilidad.

Ejemplo: *«Curso de manipulador de alimentos y de cocina básica. 12 años en hostelería: 8 como camarero y 4 como encargado de barra en una cafetería del centro.»*

3. PLAN DE MARKETING

Apartado	Responde a…	Ejemplo (bar-cafetería)
Producto o servicio	¿Qué vendes? Agrupa por familias.	Desayunos (café, tostadas, bollería), menú del día, bebidas y tapas, terraza.
Necesidades a cubrir	¿Qué problema le resuelves al cliente?	Desayunar o comer rápido y a buen precio cerca del trabajo, del colegio o del centro de salud.
Público objetivo	¿Quién te comprará?	Trabajadores de la zona, padres y madres del colegio, vecinos y personas mayores del barrio.
Localización	¿Dónde estará y por qué ahí?	Local de 80 m² con terraza en la plaza principal, mucho paso de gente por la mañana.
Entorno y competencia	Tabla: compara 3 competidores con tu negocio.	Ver tabla de ejemplo abajo.
Precio y ventas	Tabla: coste, margen y precio de hasta 5 productos.	Ver tabla de ejemplo abajo.
Comunicación	¿Cómo te darás a conocer?	Fiesta de reapertura, Google Maps con fotos, pizarra con el menú, Instagram y WhatsApp para encargos.
Factor diferencial	¿Por qué te elegirán a ti?	Abre a las 7:00 (antes que nadie en la plaza), menú casero a 12 € y desayuno + zumo a 3,50 €.

Ejemplo de tabla «Entorno y competencia»

	Competidor 1	Competidor 2	Mi negocio
Atributos	Bar tradicional, sin terraza	Cafetería de franquicia	Desayunos y menú casero, terraza
Precios	Café 1,50 € · Menú 11 €	Café 2,20 € · Sin menú	Café 1,60 € · Menú 12 €
Capacidad	30 plazas	40 plazas	40 plazas + 24 en terraza
Marketing	Ninguno	Redes sociales y app	Google, Instagram, pizarra

Ejemplo de tabla «Precio y ventas» (margen = precio − coste)

	Café con leche	Tostada con tomate	Caña	Menú del día
Coste unitario	0,35 €	0,60 €	0,40 €	4,50 €
Margen unitario	1,25 €	1,90 €	1,60 €	7,50 €
Precio de venta	1,60 €	2,50 €	2,00 €	12,00 €

4. PLAN DE ORGANIZACIÓN

Apartado	Responde a…	Ejemplo (bar-cafetería)
Recursos materiales	Local, maquinaria, vehículo, equipos.	Local alquilado con barra, cafetera de 2 grupos, cámara frigorífica, plancha, lavavajillas, TPV.
Recursos humanos	Quién trabaja, horario, contrato, coste.	Antonio en barra y cocina + 1 camarero a jornada completa (2.100 €/mes con Seguridad Social).
Riesgos laborales	Riesgos y cómo los prevendrás.	Quemaduras, cortes y resbalones: suelo antideslizante, botiquín, formación y servicio de prevención ajeno.
Proveedores y stocks	Proveedores, plazos de pago, stock.	Distribuidor de bebidas y cervecera (pago a 30 días), café, panadería diaria; stock de unos 2.000 €.
Clientes	Cómo y cuándo te pagan.	Al contado o con tarjeta en el momento.
Administración	Forma jurídica y contabilidad.	Autónomo; gestoría para contabilidad, nóminas e impuestos (100 €/mes). Licencia de actividad y de terraza a su nombre.

5. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO (LAS TABLAS)

- **Plan de inversiones iniciales:** Detalla cada partida (mismo total que en el resumen).

Concepto	Importe
Instalaciones (reforma de barra y aseos)	5.000 €
Maquinaria (cafetera, molinillo, cámara, plancha, lavavajillas)	9.000 €
Mobiliario (mesas, sillas, terraza)	3.500 €
Equipos informáticos (TPV, impresora de tickets)	1.000 €
Derechos de traspaso	6.000 €
Depósitos y fianzas (2 meses de alquiler)	1.800 €
Gastos de constitución y puesta en marcha (licencias)	1.200 €
Existencias (bebidas, café, alimentación)	2.000 €
Provisión de fondos (dinero en caja para los primeros meses)	4.500 €
Total	34.000 €

- **Plan de financiación:** Ahorros personales, familia/amigos, préstamo bancario (MicroBank), crédito de proveedores, otros.

Ejemplo: *Ahorros personales 6.000 € (18 %) + Préstamo MicroBank 28.000 € (82 %) = 34.000 € (100 %). El total coincide con la inversión.*

- **Cuenta de resultados previsional:** Mes a mes el 1.er año; los años 2 y 3 pueden ir en total anual.

Ejemplo: *Ventas 11.050 €/mes × 12 = 132.600 €. Compras de bebida y comida (32 % de las ventas) = 42.432 €. Alquiler 10.800 €, luz/agua/gas 8.400 €, seguros y gestoría 1.920 €, tributos (basuras, tasa de terraza) 720 €, cuota de autónomos 3.600 €, sueldo de Antonio 18.000 €, camarero 25.200 €, intereses del préstamo 1.900 €, amortizaciones 2.000 €. Resultado: 132.600 − 114.972 = 17.628 € de beneficio.*

- **Plan de tesorería:** Cobros y pagos reales de cada mes del 1.er año. Incluye la cuota del microcrédito y vigila que el saldo acumulado nunca sea negativo. Imprescindible si cierras en vacaciones o hay meses flojos (agosto, enero).

Mes 1 (arranque)	Importe
Cobros por ventas	7.500 €
Pagos: sueldo Antonio 1.500 + Seg. Social 300 + camarero 2.100 + suministros 700 + gestoría 100 + seguros 60 + tributos 60 + alquiler 900 + cuota microcrédito 161 (solo intereses, carencia) + compras 2.400	8.281 €
Saldo del mes	−781 €
Saldo anterior (provisión de fondos)	4.500 €
Saldo acumulado	3.719 € (positivo: correcto)

Fíjate: *el primer mes se vende menos y el saldo del mes es negativo, pero la provisión de fondos lo cubre. Tras la carencia, la cuota sube a unos 511 €/mes (calculada con un 6,9 % fijo, dato orientativo; la cifra real te la da la oficina CaixaBank).*

- **Punto muerto:** Ventas mínimas para no perder dinero = costes fijos ÷ % de margen bruto.

Ejemplo: *costes fijos 72.540 € al año = 6.045 €/mes; margen bruto 68 % (la mercancía cuesta el 32 %). 6.045 ÷ 0,68 = 8.890 €/mes. Antonio prevé vender 11.050 €, por encima del punto muerto.*

- **Alquiler/ventas:** Alquiler mensual ÷ ventas mensuales. Cuanto más bajo, mejor (en hostelería, conviene que no pase del 10-15 %).

Ejemplo: *900 ÷ 11.050 = 8 % de las ventas se va en alquiler.*

- **Coste del traspaso:** Traspaso ÷ (tu sueldo anual + beneficio): indica en cuántos años lo recuperas.

Ejemplo: *6.000 ÷ (18.000 + 17.628) = 0,17 → recupera el traspaso en unos 2 meses de actividad.*

COMPROBACIONES FINALES (ANTES DE TRAÉRNOSLO)

☐ Total de la inversión = total de la financiación (en el ejemplo: 34.000 € = 34.000 €).
☐ El préstamo no supera 30.000 € (o 50.000 € en sociedades con socios avalistas).
☐ Los totales del resumen ejecutivo coinciden con las tablas del plan económico.
☐ La cuota del préstamo aparece en la tesorería y el negocio puede pagarla.
☐ Las ventas previstas superan el punto muerto.
☐ Estos datos irán al informe de viabilidad: fecha de inicio, inversión total, importe solicitado, recursos propios, otros fondos, ingresos anuales previstos y nº de empleados.

Las cifras del bar-cafetería son un ejemplo ilustrativo; no corresponden a un caso real ni a condiciones concretas del préstamo.