Guía rápida para rellenar tu Plan de Empresa

Ejemplo que usamos en toda la guía: Laura abre una peluquería de barrio como autónoma. Necesita 19.000 € para empezar: pone 4.000 € de sus ahorros y pide 15.000 € a MicroBank (6 años, con 6 meses de carencia). Todas las cifras son orientativas, solo para que veas cómo se rellena; usa siempre tus datos reales.

Los recuadros verdes son ejemplos.

ANTES DE EMPEZAR: REÚNE ESTOS DATOS

Dato	Dónde sacarlo	Ejemplo (peluquería)
Lo que vas a comprar para arrancar	Presupuestos de proveedores, reformas, fianza del local	Reforma 6.000 €, sillones y tocadores 4.500 €…
Dinero que aportas tú	Tus ahorros, familia	4.000 €
Importe que pides a MicroBank	Máx. 30.000 € (50.000 € en sociedades)	15.000 €
Precio y coste de cada servicio	Proveedores, precios de la competencia	Corte: cuesta 3 €, se cobra 20 €
Gastos fijos al mes	Alquiler, luz, seguros, gestoría, autónomo, sueldo	Alquiler 600 €, luz/agua 150 €…
Ventas previstas al mes	Clientes/día × ticket medio × días abiertos	8 clientes × 16 € × 25 días = 3.200 €

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	12.800 €
Inmovilizado inmaterial	1.900 €
Circulante	4.300 €
Total	19.000 €

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

Origen	Importe
Fondos propios	4.000 €
Préstamo MicroBank (72 meses, 6 de carencia)	15.000 €
Otros	0 €
Total	19.000 €

- **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	38.400 €
Gastos fijos	30.600 €
Gastos variables	5.760 €
Total gastos	36.360 €
Resultado	2.040 €

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

Ejemplo: *«Abriré una peluquería unisex en el barrio de San José, donde solo hay otra peluquería y muchas familias jóvenes. Tengo 8 años de experiencia como peluquera. Ofreceré cortes, tintes y peinados con cita online y horario ampliado hasta las 21 h. Necesito 19.000 €: aporto 4.000 € y solicito 15.000 € a MicroBank. Prevemos vender 38.400 € el primer año y tener beneficios desde el primer ejercicio.»*

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 4 · Previsión 3 · Empatía 5 · Asunción de riesgos 3 · Versatilidad 4 · Optimismo 4 · Adaptación al cambio 4 · Liderazgo 3 · 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: *«Técnico en Peluquería (FP). 8 años trabajando en dos salones de la ciudad, los últimos 3 como encargada.»*

3. PLAN DE MARKETING

Apartado	Responde a…	Ejemplo (peluquería)
Producto o servicio	¿Qué vendes exactamente? Agrupa por familias si tienes muchos productos.	Cortes de mujer, hombre y niño; tintes y mechas; peinados para eventos.
Necesidades a cubrir	¿Qué problema le resuelves al cliente?	Peluquería cerca de casa, sin esperas y con horario de tarde para quien trabaja.
Público objetivo	¿Quién te comprará? Edad, zona, tipo de cliente.	Vecinos del barrio de 25 a 65 años, sobre todo familias con niños.
Localización	¿Dónde estará y por qué ahí?	Local de 50 m² junto al mercado municipal, con mucho paso de gente.
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?	Instagram, reseñas en Google, folletos en el mercado y 10 % de descuento el primer mes.
Factor diferencial	¿Por qué te elegirán a ti?	Cita online, horario hasta las 21 h y tarjeta de fidelidad (el 10.º corte gratis).

Ejemplo de tabla «Entorno y competencia»

	Competidor 1	Competidor 2	Mi negocio
Atributos	Salón clásico, clientela mayor	Barbería solo hombres	Unisex, cita online
Precios	Corte 18 €	Corte 14 €	Corte 20 € / 12 € hombre
Capacidad	12 clientes/día	15 clientes/día	10 clientes/día
Marketing	Ninguno	Instagram	Instagram, Google, folletos

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

	Corte mujer	Corte hombre	Tinte
Coste unitario	3 €	2 €	8 €
Margen unitario	17 €	10 €	32 €
Precio de venta	20 €	12 €	40 €

4. PLAN DE ORGANIZACIÓN

Apartado	Responde a…	Ejemplo (peluquería)
Recursos materiales	Local, maquinaria, vehículo, equipos.	Local alquilado, 3 sillones, 2 lavacabezas, secadores, TPV.
Recursos humanos	Quién trabaja, horario, contrato, coste.	Laura sola el primer año; contratará a media jornada desde el año 2.
Riesgos laborales	Riesgos y cómo los prevendrás.	Productos químicos y posturas: guantes, ventilación y servicio de prevención ajeno.
Proveedores y stocks	Proveedores, plazos de pago, stock.	2 distribuidoras de productos; pago a 30 días; stock de unos 1.300 €.
Clientes	Cómo y cuándo te pagan.	Al contado o con tarjeta en el momento.
Administración	Forma jurídica y contabilidad.	Autónoma; la contabilidad y los impuestos los lleva una gestoría (60 €/mes).

5. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO (LAS TABLAS)

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

Concepto	Importe
Instalaciones (reforma del local)	6.000 €
Mobiliario (sillones, tocadores, lavacabezas)	4.500 €
Maquinaria y herramientas (secadores, planchas)	1.500 €
Equipos informáticos (ordenador, TPV)	800 €
Depósitos y fianzas (2 meses de alquiler)	1.200 €
Gastos de constitución y puesta en marcha (licencia)	700 €
Existencias (productos)	1.300 €
Provisión de fondos (dinero en caja para los primeros meses)	3.000 €
Total	19.000 €

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

Ejemplo: *Ahorros personales 4.000 € (21 %) + Préstamo MicroBank 15.000 € (79 %) = 19.000 € (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 3.200 €/mes × 12 = 38.400 €. Compras de productos (15 % de las ventas) = 5.760 €. Alquiler 7.200 €, suministros 1.800 €, gestoría y seguros 1.200 €, cuota de autónomos 3.600 €, sueldo de Laura 14.400 €, intereses del préstamo 900 €, amortizaciones 1.500 €. Resultado: 38.400 − 36.360 = 2.040 € 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.

Mes 1 (arranque)	Importe
Cobros por ventas	2.000 €
Pagos: sueldo 1.200 + Seg. Social 300 + suministros 150 + gestoría 60 + seguros 40 + alquiler 600 + cuota microcrédito 75 (solo intereses, carencia) + productos 300	2.725 €
Saldo del mes	−725 €
Saldo anterior (provisión de fondos)	3.000 €
Saldo acumulado	2.275 € (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 (unos 270 €/mes en este ejemplo; 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 2.425 €/mes; margen bruto 85 % (los productos cuestan el 15 %). 2.425 ÷ 0,85 = 2.853 €/mes. Laura prevé vender 3.200 €, por encima del punto muerto.*

- **Alquiler/ventas:** Alquiler mensual ÷ ventas mensuales. Cuanto más bajo, mejor.

Ejemplo: *600 ÷ 3.200 = 19 % de las ventas se va en alquiler.*

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

Ejemplo: *si pagara un traspaso de 5.000 €: 5.000 ÷ (14.400 + 2.040) = 0,3 → lo recuperaría en unos 4 meses.*

COMPROBACIONES FINALES (ANTES DE TRAÉRNOSLO)

☐ Total de la inversión = total de la financiación (en el ejemplo: 19.000 € = 19.000 €).

☐ 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 de la peluquería son un ejemplo ilustrativo; no corresponden a un caso real ni a condiciones concretas del préstamo.