

Plantilla de plan de negocio y tesorería

ACOHEN

Para comercios, autónomos y pymes que empiezan o quieren ordenar sus números

Rellena cada apartado con frases cortas y cifras realistas. Un plan de dos páginas bien pensado vale más que uno de cuarenta. Te servirá para decidir, para pedir financiación y para solicitar ayudas.

1. El negocio

Qué vendo y qué problema resuelvo

A quién se lo vendo (cliente tipo y zona)

Quién es mi competencia y en qué me diferencio

2. Cómo voy a vender

Local, venta online y otros canales

Precios y margen medio previsto

Cómo me van a conocer (escaparate, Google, redes, colaboraciones)

3. Inversión inicial

Concepto	Importe (€)	Cómo lo financio
Reforma y acondicionamiento del local		
Mobiliario, maquinaria y equipos		
Existencias iniciales		
Fianzas, licencias y tasas		
Web, rótulo y lanzamiento		
Colchón para los primeros meses		
Total		

4. Gastos fijos mensuales

Concepto	Importe mensual (€)
Alquiler	
Cuota de autónomos y seguros sociales	
Sueldos	
Suministros (luz, agua, internet, teléfono)	
Seguros	
Asesoría y software	
Cuotas de préstamos	
Otros	
Total gastos fijos	

Punto de equilibrio: ventas mensuales necesarias = total de gastos fijos ÷ margen (en tanto por uno). Ejemplo: 3.000 € de gastos fijos con un margen del 40 % exigen $3.000 \div 0,40 = 7.500$ € de ventas al mes sin IVA.

Mi punto de equilibrio mensual

5. Previsión de tesorería (primeros 6 meses)

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Saldo inicial						
Cobros por ventas						
Otras entradas (préstamos, ayudas)						
Total entradas						
Compras a proveedores						
Gastos fijos						
Impuestos (IVA, IRPF)						
Inversiones						
Total salidas						
Saldo final del mes						

El saldo final de cada mes es el saldo inicial del siguiente. Si algún mes queda en negativo, necesitas más financiación o retrasar algún gasto. Las ayudas se cobran con retraso: no cuentes con ellas para pagar los primeros meses.

6. Riesgos y plan B

Qué puede salir mal y qué haré si ocurre