

**Seminario para el Desarrollo Directivo**

A hand is shown pointing towards a stack of books. The background is a light, neutral color. The text is overlaid on the right side of the image.

# **Confección de un plan de viabilidad empresarial con hoja de cálculo**

**18 y 19 de febrero 2014, martes y miércoles**



Avda. Anaitasuna, 31  
31192 Mutilva  
Tel. 948 29 01 55  
Fax 948 29 04 03  
[www.clubdemarketing.org](http://www.clubdemarketing.org)  
e-mail: [info@clubdemareting.org](mailto:info@clubdemareting.org)



# Programa

- 1- **Definición de plan de viabilidad.**
- 2- **Descripción de la idea de negocio.**
- 3- **Perfil del equipo gestor.**
- 4- **Forma jurídica del negocio.**
- 5- **Perfil del consumidor.**
- 6- **Plan de marketing.**
- 7- **Plan de producción.**
- 8- **Plan económico financiero: Plan de inversión y plan de financiación.**
- 9- **Plan de explotación.**
- 10- **Estado de previsión de tesorería.**
- 11- **Análisis mediante ratios.**
- 12- **Confección de un Plan de viabilidad con hoja de cálculo.**
- 13- **Conclusiones.**

# Información general

Cada alumno dispondrá de un ordenador portátil que proporciona el Club de Marketing. Si un alumno lo desea puede traer su propio ordenador. Es imprescindible conocer la hoja de cálculo Excel.

## ● **Objetivos**

El plan de viabilidad es un documento que permite identificar, describir y analizar económicamente una idea u oportunidad de negocio para determinar su viabilidad económica y financiera, desarrollando todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertirla en un proyecto empresarial concreto. Es un documento esencial para cualquier emprendedor que quiera comenzar un negocio.

## 🔗 **Metodología**

En el plan de viabilidad se van a reflejar todos los contenidos del negocio, abarcando desde la definición de la idea de producto o servicio a explotar, hasta la forma de llevarlo a cabo, de forma que se demuestre que la idea de negocio es comercial y económicamente posible y rentable. En el curso se desarrollará un plan de viabilidad real con hoja de cálculo.

## 🔗 **Ponente**

**D. Gregorio Labatut**

- Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.
- Profesor Titular de la Facultad de Económicas de la Universidad de Valencia.
- Autor y coautor de varios libros de contabilidad, auditoría y finanzas.
- Miembro de la Comisión de Principios y Normas Contables de AECA..
- Asesor de empresas.

## 🔗 **Documentación**

La documentación que se entregará a los asistentes vendrá incluida en los derechos de matrícula.

## 🔗 **Fecha y horario**

18 de febrero, martes, de 16,30 a 20 h.  
19 de febrero, miércoles, de 9,30 a 13,30 h.

## 🔗 **Derechos de matrícula**

Socios: 240 €  
No socios: 390 €

Actividad bonificable por la Fundación Tripartita. El Club de Marketing gestiona a los socios gratis la tramitación.

## 🔗 **Inscripciones**

Para información e inscripciones pueden dirigirse con al menos dos días de antelación a las oficinas del Club de Marketing. Se admiten inscripciones por teléfono 948 290 155, correo electrónico: [info@clubdemarketing.org](mailto:info@clubdemarketing.org) o web: [www.clubdemarketing.org](http://www.clubdemarketing.org)

## 🔗 **Bonificaciones:**

Los socios pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones:

- 1 -Indicándolo en la inscripción a través de la web.
- 2 -Por teléfono en el Club de Marketing (preguntar por Mónica Fernández)
- 3- Enviando un e-mail a [bonificaciones@clubdemarketing.org](mailto:bonificaciones@clubdemarketing.org)