

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

18 y 19 de noviembre de 2015, miércoles y jueves

Aula financiera



**CaixaBank**



- 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.**

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 seminario se desarrollará un plan de viabilidad real con hoja de cálculo.

### ■ **Ponente**

#### **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.

### ■ **Fechas y horario:**

18 de noviembre, miércoles, de 16,30 a 20 h.

19 de noviembre, jueves, de 9,30 a 13,30 h.

### ■ **Derechos de matrícula:**

Socios y clientes de La Caixa: 170 €  
No socios: 300 €

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

### ■ **Inscripciones:**

A través de la web ([haz clic aquí](#)), con al menos dos días de antelación.

Para información: Tfno. 948 290155

### ■ **Bonificaciones de la Fundación Tripartita**

Los socios pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones, indicándolo en la inscripción a través de la web.



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

