



Presencial o videoconferencia

Gestión empresarial con hoja de cálculo: ventas, costes y cash flows

Módulo 1: Análisis de ventas con hoja de cálculo

Módulo 2: Análisis de costes con hoja de cálculo

Módulo 3: Gestión de tesorería con hoja de cálculo

Octubre - noviembre 2021

Inscríbete

Profesor:



Francisco Cervantes

- Licenciado en Economía por la Universidad de Yale, Estados Unidos.
- Cuenta con más de 15 años de experiencia en distintos campos del ámbito financiero entre los que se cuentan la dirección financiera y consultoría de empresas, correduría de bolsa y análisis de riesgos en banca de inversión.

El Covid-19 ha supuesto un gran reto y ha puesto a prueba nuestro carácter y nuestro buen hacer tanto a nivel personal como a nivel empresarial. Los vaivenes en la legislación, el estado de ánimo en general y las barreras legales o psicológicas a los desplazamientos han supuesto fluctuaciones o pérdidas de negocio significativas para muchas empresas e incertidumbre en todos los casos.

En estas situaciones límite la garantía de supervivencia a corto plazo es un factor determinante para la superación de la crisis y para una empresa esto implica una adecuada gestión de sus ventas, costes y flujos de tesorería ("cash flows").

Ante esta coyuntura proponemos un curso modular que aborda estos tres temas de gestión desde una perspectiva práctica: procesar datos disponibles en la empresa mediante una hoja de cálculo para tomar decisiones empresariales con ejemplos basados en casos y experiencias reales.

Fechas: Del 21 de octubre al 25 de noviembre, los jueves

Sesiones: 6

Horario: de 9:15 a 13:15 h.

Duración: 24 horas

Lugar:

Puedes elegir en qué modalidad prefieres hacer el curso:

- En remoto, a través de nuestra aula virtual, utilizando la herramienta Zoom.
(Podrás seguir la clase en remoto y realizar al personal docente las consultas que tengas por audio).
- Presencial: en nuestras instalaciones del Club de Marketing de Navarra ([protocolo de prevención y seguridad sanitaria](#)).

Análisis de ventas con hoja de cálculo

Fechas: 21 y 28 de octubre, jueves

Horario: de 9:15 a 13:15 h.

PROGRAMA

1. Análisis de ventas
 1. Resumen y segmentación de ventas para su análisis
 2. Cálculos y baremación
2. Funciones y herramientas básicas para el análisis de ventas en Excel
 1. 7 funciones básicas (PROMEDIO, CONTAR, CONTARA, MAX, MIN, PRODUCTO, SUMA);
 2. Función SUBTOTALES;
 3. Autofiltro
3. Tablas dinámicas
 1. Concepto, confección, manipulación y opciones de una tabla dinámica:
 1. Filtrar datos: campo de filtro, segmentación de datos.
 2. Cambiar la función de los datos resumidos
 3. Opciones
 4. Gráficos dinámicos a partir de una tabla dinámica
 2. Actualización de datos: Tablas y rangos

Análisis de costes con hoja de cálculo

Fechas: 4 y 11 de noviembre, jueves

Horario: de 9:15 a 13:15 h.

PROGRAMA

1. El análisis CVB:
 1. Principales métricas: Margen de Contribución y Puntos de Equilibrio
 2. Las principales métricas aplicadas:
 1. Establecimiento de objetivos comerciales
 2. Establecimiento de objetivos operativos
2. Ilustración del método ABC
 1. Cálculo de costes unitarios.
 2. Uniendo el ABC y el análisis CVB: rentabilidad por línea de producto
3. Funciones y herramientas para el análisis de costes en Excel:
 1. Validación de datos como herramienta de categorización
 2. Funciones de búsqueda y referencia:
 1. BUSCARV
 2. COINCIDIR
 3. INDICE
 3. Suma condicional: SUMAR.SI y SUMAR.SI.CONJUNTO
 4. Función condicional SI
 5. Anidación de funciones I

Gestión de tesorería con hoja de cálculo

Fechas: 18 y 25 de noviembre, jueves

Horario: de 9:15 a 13:15 h.

PROGRAMA

1. Cash flow
 1. ¿Qué es el cash flow? Definición y relevancia
 2. Cash flow vs. rentabilidad
 2. Medidas de cash flow relevantes en la gestión
 1. Cash flow de operaciones (CFO)
 2. Cash flow de inversiones (CFI)
 3. Cash flow de financiación (CFF)
 3. El cash flow en la gestión
 1. Proyecciones de resultados y liquidez
 2. Necesidades de tesorería
 3. Escenarios de financiación
 4. Endeudamiento y solvencia
 4. Funciones y herramientas para construir un modelo de previsiones en Excel:
 1. Validación de datos como herramienta para análisis de escenarios
 2. Anidación de funciones II:
 1. La función SI anidada con operadores lógicos "Y", "O"
 2. Función SI anidada con funciones de búsqueda
 3. Introducción a las funciones matriciales
 1. ¿Qué son?
 2. Sintaxis y operadores en una función matricial
-

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos:

1. Ilustrar el uso de las tablas dinámicas como una herramienta para el análisis de ventas.
2. Familiarizar al asistente con dos de las principales técnicas de análisis de costes: Análisis Coste- Volumen-Beneficio y el método ABC.
3. Abordar el concepto "cash flow" desde su incidencia práctica en la empresa: gestión de tesorería.
4. Aprender técnicas en Excel encaminadas a construir modelos dinámicos útiles en la gestión para:
 - Establecer objetivos comerciales y operativos;
 - Determinar costes unitarios;
 - Cuantificar y gestionar necesidades de liquidez o picos de tesorería.
5. Ilustrar cómo la información obtenida favorece a la gestión empresarial y la consecución de objetivos económicos y financieros.

Dirigido a:

Empresarios, gerentes, directores financieros, asesores y personal de la empresa en general que desee profundizar en los conceptos económicos de Rentabilidad, Costes y cash flow así como en las funciones y herramientas de Excel relevantes al cálculo y seguimiento de estas variables de gestión.

Metodología:

Curso eminentemente práctico en el que se ilustrarán conceptos económicos y una forma de trasladar estos conceptos al ámbito práctico de la toma de decisiones empresariales mediante el procesamiento de información con una hoja de cálculo.

Para ello se trabajarán las herramientas y funciones de la hoja de cálculo necesarios para construir modelos para analizar ventas, cuantificar costes y determinar necesidades de liquidez o picos de tesorería, entre otros.

Se utilizará el método del caso con ejemplos basados en experiencias reales de gestión.

Derechos de matrícula

Curso completo:

Socios/as: 2 mensualidades de 225 € cada una.

No socios/as: 2 mensualidades de 300 € cada una.

Módulos individuales:

Socios/as: 200 € cada uno.

No socios/as: 350 € cada uno.

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los socios gratis la tramitación.

Inscripciones

A través de la web, con al menos dos días de antelación.

Para información: Tfno. 948 290155

Bonificaciones de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo

Los/as socios/as pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones, indicándolo en la inscripción a través de la web, con al menos dos días de antelación.