



centro adscrito a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH

GUÍA DOCENTE DE FINANZAS PARA MÁRKETING 2022-23

DATOS GENERALES ASIGNATURA

Nombre:	FINANZAS PARA MARKETING
Código:	801928
Curso:	3º
Titulación:	Grado en Marketing y comunicación digital
N.º de créditos (ECTS):	6
Ubicación en el plan de estudios:	3ª, 2º cuatrimestre
Departamento:	Dirección Financiera, Control de Gestión y Contabilidad
Responsable departamento:	Dr. Pere Gómez
Fecha de la última revisión:	Enero 2023
Profesor Responsable:	Dr. Pere Gómez

1. DESCRIPCIÓN GENERAL

El objetivo de la asignatura es transmitir los conocimientos teóricos y prácticos que necesita un profesional del marketing y la comunicación en relación con la contabilidad y las finanzas como usuario. Conocer los estados financieros básicos y poder hacer un análisis sobre los mismos. Desarrollar los conceptos de los presupuestos comerciales y su elaboración. Determinar los resultados específicos de cada área de actuación mediante la estructura de ingresos, costes y gastos. A los conceptos generales de naturaleza financiera y de costes se añadirán aquellos que por su naturaleza resulten más prácticos para el profesional del marketing y la comunicación.

2. OBJETIVOS

1. Conocer y aplicar conceptos básicos de contabilidad y finanzas en un contexto de marketing y comunicación.
2. Comprender los estados financieros clave que conforman las cuentas anuales de las sociedades. Especialmente el balance y la cuenta de resultados.
3. Abordar desde una perspectiva financiera la planificación de marketing, el presupuesto, los indicadores clave y las desviaciones.
4. Ser capaz de organizar y analizar información para la toma de decisiones tácticas y estratégicas.

3. TEMARIO

BLOQUE 1: INTRODUCCIÓN Y FUNDAMENTOS

TEMA 1: INTRODUCCIÓN

Resultados del aprendizaje

El estudiante después de estudiar los temas y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Conocer el alcance de la asignatura y su contenido.
- Conocer los objetivos fundamentales de aprendizaje y métodos de trabajo.
- Conocer el sistema de evaluación de la asignatura.

Contenido

- 1.1 Presentación de la asignatura.
- 1.2 Contenido de la asignatura.
- 1.3 Sistema de evaluación.

TEMA 2: BALANCE DE SITUACIÓN

Resultados del aprendizaje

El estudiante después de estudiar los temas y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Conocer la composición y estructura del balance de situación.
- Identificar las principales masas patrimoniales, su composición y clasificación.
- Conocer y practicar los movimientos de balance y las equivalencias de balance compensadas.
- Calcular los porcentajes verticales y horizontales del balance de situación.

Contenido

- 2.1 Introducción.
- 2.2 La estructura de balance.
- 2.3 Masas patrimoniales y criterios de clasificación.
- 2.4 Equivalencias de balance compensadas.
- 2.5 Casos y ejercicios.

TEMA 3: CUENTA DE RESULTADOS

Resultados del aprendizaje

El estudiante después de estudiar los temas y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Conocer la composición y estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias.
- Diferenciar entre compras y coste de mercancías vendidas.
- Diferenciar los diferentes tipos de resultados: de explotación (BAII) antes de impuestos (BAI) y resultado neto.
- Identificar y practicar las equivalencias no compensadas con impacto en Patrimonio Neto.
- Conocer e interpretar la relación entre la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y el Balance de situación a través del resultado del ejercicio.
- Calcular los % verticales y horizontales de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Contenido

- 3.1 Introducción.
- 3.2 El concepto de ingreso y gasto.
- 3.3 La cuenta de pérdidas y ganancias.
- 3.4 El coste de mercaderías vendidas.
- 3.5 Equivalencias contables con impacto en el patrimonio neto.
- 3.6 Casos y ejercicios.

BLOQUE 2: ANÁLISIS FINANCIERO PARA MÁRKETING

TEMA 4: LIQUIDEZ

Resultados del aprendizaje

El estudiante después de estudiar los temas y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Realizar e interpretar los porcentajes verticales y horizontales sobre los estados financieros.
- Comprender el impacto de las ventas en la gestión del circulante y las necesidades operativas de fondos (NOF).
- Analizar la situación de liquidez, solvencia y rentabilidad a través del análisis de ratios financieros.
- Calcular e interpretar la gestión de circulante de la compañía y el cálculo del período de maduración.

Contenido

- 4.1 Introducción.
- 4.2 Fono e maniobra.
- 4.3 Necesidades operativas de fondos.
- 4.4 Ratios de liquidez.
- 4.5 Ratios de gestión de circulante: rotaciones.
- 4.6 Periodo de madurez.

TEMA 5: SOLVENCIA

Resultados del aprendizaje

El estudiante después de estudiar los temas y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Conocer las fuentes básicas de financiación de la empresa.
- Distinguir entre pasivos corrientes y no corrientes.
- Interpretar la situación de solvencia de una compañía a través de la interpretación d ellos % verticales y horizontales y sus ratios de solvencia.
- Practicar mediante casos los conceptos aprendidos.

Contenido

- 5.1 Introducción.
- 5.2 Financiación propia y financiación ajena.
- 5.3 Ratios de endeudamiento, solvencia y estructura de la deuda.
- 5.4 Cobertura de intereses y deuda.
- 5.5 Interpretación de las ratios.
- 5.6 Casos prácticos para consolidar los conceptos y la interpretación de las ratios.

TEMA 6: RENTABILIDAD

Resultados del aprendizaje

El estudiante después de estudiar los temas y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Distinguir entre rentabilidad económica (ROA) y rentabilidad financiera (ROE).
- Descomponer el ROA en sus componentes de margen y rotación.
- Descomponer el ROE en sus componentes de margen rotación y efecto apalancamiento.
- Interpretar las causas de las diferencias de rentabilidad entre ejercicios y el sector.

Contenido

- 6.1 Introducción.
- 6.2 Financiación propia y financiación ajena.
- 6.3 Ratios de endeudamiento, solvencia y estructura de la deuda.
- 6.4 Cobertura de intereses y deuda.
- 6.5 Interpretación de las ratios
- 6.6 Casos prácticos para consolidar los conceptos y la interpretación de los ratios.

TEMA 7: CONSOLIDACIÓN DEL ANÁLISIS FINANCIERO

Resultados del aprendizaje

El estudiante después de estudiar los temas y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Consolidar los conceptos aprendidos en los temas anteriores.
- Interrelacionar los conceptos de liquidez, solvencia y rentabilidad para poder hacer un diagnóstico global de la situación de una empresa, tanto en términos de estructura financiera como de rentabilidad.

Contenido

- 7.1 Casos prácticos integradores de los contenidos del bloque,

BLOQUE 3: CONTROL DE COSTES Y GESTIÓN COMERCIAL

TEMA 8: INTRODUCCIÓN A LOS COSTES

Resultados del aprendizaje

El estudiante después de estudiar los temas y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Distinguir los principales sistemas y tipos de costes.
- Conocer los sistemas Direct y Full Costing para valoración de existencias.
- Calcular el Coste de Mercancías Vendidas y cuentas de resultados con cada uno de los sistemas.

Contenido

- 8.1 Tipos de costes por naturaleza y comportamiento.
- 8.2 Costes de producción y no producción.
- 8.3 El sistema de Costing Full Costing.
- 8.4 El sistema de costes Direct Costing.
- 8.5 Cálculo de coste de producción y las existencias.

TEMAS 9 y 10: DECISIONES PRECIO VOLUMEN I y II

Resultados del aprendizaje

El estudiante después de estudiar los temas y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Diferenciar el Margen Bruto, el Margen de Contribución y el Margen de explotación.
- Tomar decisiones marginales sobre precios y ventas utilizando el margen de contribución. Horizontes a corto y largo plazo.
- Entender y aplicar el concepto de coste diferencial.
- Calcular el punto de *break even* en unidades y valor para uno o varios productos.

Contenido

- 9.1 Tipos de márgenes y su utilidad.
 - 9.2 Horizontes de decisión: corto y largo plazo.
 - 9.3 Cálculo del Break Even con un producto.
 - 9.4 Cálculo del Break Even con un mix de productos.
 - 9.5 Análisis marginal de precios y ventas.
 - 9.6 Costes relevantes.
 - 9.7 Decisiones con costes relevantes.
-
- 10.1 Casos prácticos de consolidación.
 - 10.2 Conclusiones y reflexiones finales.

TEMA 11: PRESUPUESTOS E INDICADORES COMERCIALES

Resultados del aprendizaje

El estudiante después de estudiar los temas y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Entender el concepto de presupuesto comercial y las variables que intervienen.
- Comprender e identificar las diferentes fases del ciclo presupuestario.
- Comprender el papel clave de las previsiones de ventas y la previsión de precios y cantidades.
- Conocer e interpretar algunos de los ratios de seguimiento comercial.

Contenido

- 11.1 El concepto presupuesto como guía a corto plazo de la organización.
- 11.2 Elementos del presupuesto comercial.
- 11.3 El ciclo presupuestario: participantes e información relevante.
- 11.4 Indicadores de presupuesto y comerciales.
- 11.5 Caso práctico integrador.

BLOQUE 4: REFLEXIONES FINALES Y CONCLUSIONES

TEMA 12: REFLEXIONES FINALES Y CONCLUSIONES

Resultados del aprendizaje

El estudiante después de estudiar los temas y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Integrar los diferentes temas y conceptos desarrollados durante el curso.
- Efectuar un análisis completo, con foco comercial, de la situación financiera de una empresa, punto de equilibrio y rentabilidad y márgenes por producto.
- Interrelacionar los diferentes bloques del curso.

Contenido

- 13.1 Caso de repaso integrador TOMBUCTÚ.
- 13.2 Preparación examen.
- 13.3 Conclusiones.

4. METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

La estructura y metodologías utilizadas son las siguientes:

a) Previamente a la sesión.

Los alumnos disponen de un video explicativo de la sesión siguiente y la presentación de la sesión con la finalidad de que preparen el material y acudan a la clase con los conocimientos y conceptos necesarios para aclarar dudas y discutir y debatir los temas clave en la sesión presencial.

b) Sesión magistral.

Durante la sesión magistral el profesor debate y aclara los temas expuestos en el vídeo y la presentación anterior. Asimismo, se corrige en aula con la participación de los alumnos el caso o ejercicio entregable de la sesión anterior.

c) Tras la sesión magistral los alumnos disponen del video, material y apuntes propios para consolidar los aprendizajes y competencias de la sesión magistral.

Asimismo, estructurados por series agrupadas de bloques, los alumnos disponen de test de autoevaluación para chequear la comprensión de los conceptos teóricos y prácticos.

Por otro lado, para cada tema, el alumno tiene un ejercicio práctico para consolidar los conocimientos y que es de entrega obligatoria. Este ejercicio, como se ha comentado, se corrige en aula el día siguiente a la fecha límite de entrega.

Finalmente, se adjuntan ejercicios adicionales con videos de la solución para aquellos alumnos que necesiten trabajo adicional y se realiza un trabajo de grupo de naturaleza integradora para consolidar los aspectos financieros fundamentales.

Otras metodologías utilizadas son:

- Trabajo en grupo cooperativo en aula para resolución de casos.
- Trabajo en casa sin presencia del profesor.
- Tutorías de apoyo y resolución de casos en vídeo según las necesidades del alumno-

Es obligatorio que el estudiante lleve a clase un ordenador o tableta para practicar los ejercicios.

5. SISTEMA DE EVALUACIÓN

De acuerdo con el Plan Bolonia, el modelo premia el esfuerzo constante y continuado del estudiantado. Un 40% de la nota se obtiene de la evaluación continua de las actividades dirigidas y el 60% porcentaje restante, del examen final presencial. El examen final tiene dos convocatorias.

La nota final de la asignatura (NF) se calculará a partir de la siguiente fórmula:

- **NF = Nota Examen Final x 60% + Nota Evaluación Continuada x 40%**
- Nota mínima del examen final para calcular la NF será de 40 puntos sobre 100.
- La asignatura queda aprobada con una NF igual o superior a 50 puntos sobre 100.

Actividades de evaluación continua:

Tipo de actividad	Descripción	% Evaluación continua	
Entregas:		70%	28%
Casos y Ejercicios prácticos	10 casos prácticos	20%	8%
Examen parcial	Temas 1 a 6	25%	10%
Trabajo en equipo	Trabajo integrador de la asignatura	25%	10%
Cuestionarios:		30%	12 %
TEST 1	Bloque 1	10%	4%
TEST 2	Bloque 2	10%	4%
TEST 3	Bloque 3	10%	4%
Examen final:			60 %
	Examen final	100%	

Actividades de evaluación continua – modalidad semipresencial:

Tipo de actividad	Descripción	% Evaluación continua	
Entregas:			28%
ENTREGA: TRABAJO	CASO PRÁCTICO	3,57%	
ENTREGA: TRABAJO	CASO PRÁCTICO	3,57%	
ENTREGA: TRABAJO	CASO PRÁCTICO	3,57%	
ENTREGA: TRABAJO	CASO PRÁCTICO	3,57%	
ENTREGA: TRABAJO	CASO PRÁCTICO	3,57%	

ENTREGA: TRABAJO	CASO PRÁCTICO	3,57%	
PRUEBA ESCRITA	EXAMEN PARCIAL	3,57%	
ENTREGA: TRABAJO	CASO PRÁCTICO	35,71%	
ENTREGA: TRABAJO	CASO PRÁCTICO	3,57%	
ENTREGA: TRABAJO	TRABAJO EQUIPO	35,7%	
Questionarios:			12 %
TEST 1	Bloque 1	33,33%	
TEST 2	Bloque 2	33,33%	
TEST 3	Bloque 3	33,33%	
Examen final:			60 %
	Examen final	100%	

6. BIBLIOGRAFÍA

6.1 BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- De Jaime, J (2015). Finanzas para el marketing y las ventas. ESIC.
- Amat Salas, O. (2010). Contabilidad y finanzas para no financieros [on line].
- PGC actualizado con RD 2021 (se aporta como recurso).
- Brealey, R. A., Myers, S. C., Allen, F., Soria, L. N., & Izquierdo, M. Á. F. (2015). Principios de finanzas corporativas. McGraw-Hill Interamericana.
- Ruiz, D (2019). Finanzas aplicadas al marketing. Economía y Empresa. Editorial Pirámide, Madrid.

6.2 BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- Aguiar Díaz, I. (2009) – Finanzas Corporativas en la práctica. Delta Publicaciones Universitarias.
- Amat salas, O. (2016). Contabilidad y finanzas para dummies.
- Amat Salas, O. (2008) – Comprender la Contabilidad y las Finanzas. Ediciones Gestión 2000
- Amat Salas, O. (2009) – Análisis de Estados Financieros. Ediciones Gestión 2000
- Benninga, S. (2014). Financial modeling. MIT press.
- Salas, O. A. (2017). Empresas que mienten: Cómo maquillan las cuentas y cómo detectarlo a tiempo. Profit Editorial.
- Soriano Martínez, b y Pinto Gómez, C. (2008). Finanzas para no Financieros. Fundación CONFEMETAL
- Suárez, A. S. S. (2014). Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa. Ediciones Pirámide.
- Varios autores (Comisión de contabilidad de Gestión de la ACCID) (2010) – Manual de Control de Gestión. Profit Editorial.