



centro adscrito a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA  
DE CATALUNYA  
BARCELONATECH

# **GUIA DOCENT DE FINANCES PER A MÀRQUETING 2023-24**

## DADES GENERALS ASSIGNATURA

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| <b>Nom:</b>                           | FINANCES PER A MÀRQUETING                             |
| <b>Codi:</b>                          | 801928  |
| <b>Curs:</b>                          | 2023-2024   |
| <b>Titulació:</b>                     | Grau en Màrqueting i Comunicació Digital              |
| <b>Nº de crèdits (ECTS):</b>          | 6   |
| <b>Ubicació en el pla d' estudis:</b> | 3r Curs, 2n quadrimestre                              |
| <b>Departament:</b>                   | Direcció Financera, Control de Gestió i Comptabilitat |
| <b>Responsable departament:</b>       | Dr. Pere Gómez  |
| <b>Data de l' última revisió:</b>     | Gener 2024  |
| <b>Professor Responsable:</b>         | Dr. Pere Gómez<br>Prof. José Maria Sartorio           |

## 1. DESCRIPCIÓ GENERAL

---

L' objectiu de l' assignatura és transmetre els coneixements teòrics i pràctics que necessita un professional del màrqueting i la comunicació en relació amb la comptabilitat i les finances com a usuari. Conèixer els estats financers bàsics i poder fer-ne una anàlisi raonada. Desenvolupar els conceptes dels pressupostos comercials i la seva elaboració. Determinar els resultats específics de cada àrea d' actuació mitjançant l' estructura d' ingressos, costos i despeses. Als conceptes generals de naturalesa financera i de costos s' afegiran aquells que per la seva naturalesa resultin més pràctics per al professional del màrqueting i la comunicació.

## 2. OBJECTIUS

---

En finalitzar el curs l' estudiant serà capaç de:

- Conèixer i aplicar conceptes bàsics de comptabilitat i finances en un context de màrqueting i comunicació.
- Comprendre els estats financers clau que conformen els comptes anuals de les societats. Especialment el balanç i el compte de resultats.
- Prendre decisions sobre preus basades en costos marginals i marges.
- Conèixer els diferents marges de contribució del producte.
- Calcular el punt de *break even* per a un i diversos productes i interpretar-ne els resultats.
- Conèixer la naturalesa bàsica dels costos i la seva imputació a producte.

- Aplicar els conceptes teòrics a casos pràctics basats en supòsits reals.
- Abordar des d'una perspectiva financera la planificació de màrqueting, el pressupost, els indicadors clau i les desviacions.
- Ser capaç d'organitzar i analitzar informació per a la presa de decisions tàctiques i estratègiques.

### 3. CONTINGUTS

---

#### BLOC 1: INTRODUCCIÓ I FONAMENTS

##### TEMA 1 INTRODUCCIÓ

###### Resultats de l'aprenentatge

L'estudiant després d'estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Conèixer l'abast de l'assignatura i el seu contingut.
- Conèixer els objectius fonamentals d'aprenentatge i mètodes de treball.
- Conèixer el sistema d'avaluació de l'assignatura.

###### Contingut

- 1.1. Presentació de l'assignatura.
- 1.2. Contingut de l'assignatura.
- 1.3. Sistema d'avaluació.

##### TEMA 2 BALANÇ DE SITUACIÓ

###### Resultats de l'aprenentatge

L'estudiant després d'estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Conèixer la composició i estructura del Balanç de Situació.
- Identificar les principals masses patrimonials, la seva composició i classificació.
- Conèixer i practicar els moviments de balanç i les equivalències de balanç compensades.
- Calcular els percentatges verticals i horitzontals del Balanç de Situació.

## Contingut

- 2.1 Introducció.
- 2.2 L' estructura del balanç.
- 2.3 Masses patrimonials i criteris de classificació.
- 2.4 Equivalències de balanç compensades.
- 2.5 Casos i exercicis.

## TEMA 3 COMPTE DE PERDUES I GUANYS

### Resultats de l' aprenentatge

L' estudiant després d' estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Conèixer la composició i estructura del Compte de Pèrdues i Guanys.
- Diferenciar entre compres i cost de mercaderies venudes.
- Diferenciar els diferents tipus de resultats: d' explotació (BAII) abans d' impostos (BAI) i resultat net.
- Identificar i practicar les equivalències no compensades amb impacte en Patrimoni Net.
- Conèixer i interpretar la relació entre el Compte de Pèrdues i Guanys i el Balanç de situació a través del resultat de l' exercici.
- Calcular els % verticals i horitzontals del Compte de Pèrdues i Guanys.

## Contingut

- 3.1 Introducció.
- 3.2 El concepte d' ingrés i despesa.
- 3.3 El compte de pèrdues i guanys.
- 3.4 El cost de mercaderies venudes.
- 3.5 Equivalències comptables amb impacte en el patrimoni net.
- 3.6 Casos i exercicis.

## BLOC 2: ANÀLISI FINANCERA PER A MÀRQUETING

### TEMA 4 LIQUIDITAT

#### Resultats de l' aprenentatge

L' estudiant després d' estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Realitzar i interpretar els percentatges verticals i horitzontals sobre els estats financers.
- Comprendre l' impacte de les vendes en la gestió del circulat i les necessitats operatives de fons (NOF).
- Analitzar la situació de liquiditat, solvència i rendibilitat a través de l' anàlisi de ràtios financeres.
- Calcular i interpretar la gestió de circulat de la companyia i el càlcul del període de maduració.

## Contingut

- 4.1 Introducció.
- 4.2 Fons de maniobra.
- 4.3 Necessitats operatives de fons (NOF).
- 4.4 Ràtios de liquiditat.
- 4.5 Ràtios de gestió de circulat: rotacions.
- 4.6 Període de maduresa.

## TEMA 5 SOLVÈNCIA

### Resultats de l' aprenentatge

L' estudiant després d' estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Conèixer les fonts bàsiques de finançament de l' empresa.
- Distingir entre passius corrents i no corrents.
- Interpretar la situació de solvència d'una companyia a través de la interpretació dels % verticals i horitzontals i les seves ràtios de solvència.
- Practicar mitjançant casos els conceptes apresos.

## Contingut

- 5.1 Introducció.
- 5.2 Finançament propi i finançament aliè.
- 5.3 Ràtios d' endeutament, solvència i estructura del deute.
- 5.4 Cobertura d' interessos i deute.
- 5.5 Interpretació de les ràtios.
- 5.6 Casos pràctics per consolidar els conceptes i la interpretació de les ràtios.

## TEMA 6 RENDIBILITAT

### Resultats de l' aprenentatge

L' estudiant després d' estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Distingir entre rendibilitat econòmica (ROA) i rendibilitat financera (ROE).
- Descompondre el ROA en els seus components de marge i rotació.
- Descompondre el ROE en els seus components de marge rotació i efecte palanquejament.
- Interpretar les causes de les diferències de rendibilitat entre exercicis i el sector.

## Contingut

- 6.1 Introducció.
- 6.2 Finançament propi i finançament aliè.
- 6.3 Ràtios d' endeutament, solvència i estructura del deute.
- 6.4 Cobertura d' interessos i deute.
- 6.5 Interpretació de les ràtios
- 6.6 Casos pràctics per consolidar els conceptes i la interpretació de les ràtios.

## TEMA 7 CONSOLIDACIÓ DE L' ANÀLISI FINANCER

### Resultats de l' aprenentatge

L' estudiant després d' estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Consolidar els conceptes apresos en els temes anteriors.
- Interrelacionar els conceptes de liquiditat, solvència i rendibilitat per poder fer un diagnòstic global de la situació d' una empresa, tant en termes d' estructura financera com de rendibilitat.

## Contingut

- 7.1 Casos pràctics integradors dels continguts del bloc.

## BLOC 3: CONTROL DE COSTOS I GESTIÓ COMERCIAL

### TEMA 8 INTRODUCCIÓ ALS COSTOS

#### Resultats de l' aprenentatge

L' estudiant després d' estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Distingir els principals sistemes i tipus de costos.
- Conèixer els sistemes Direct i Full Costing per a valoració d' existències.
- Calcular el Cost de Mercaderies Venudes i comptes de pèrdues i guanys amb cadascun dels sistemes.

## Contingut

- 8.1 Tipus de costos per naturalesa i comportament.
- 8.2 Costos de producció i no producció.
- 8.3 El sistema de costos Full Costing.
- 8.4 El sistema de costos Direct Costing.
- 8.5 Càlcul del cost de producció i de les existències.

## TEMES 9 i 10 DECISIONS PREU VOLUM I i II

### Resultats de l' aprenentatge

L' estudiant després d' estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Diferenciar el Marge Brut, el Marge de Contribució i el Marge d' explotació.
- Prendre decisions marginals sobre preus i vendes utilitzant el marge de contribució. Horitzons a curt i llarg termini.
- Entendre i aplicar el concepte de cost diferencial.
- Calcular el punt de *break even* en unitats i valor per a un o diversos productes.

### Contingut

- 9.1 Tipus de marges i la seva utilitat.
- 9.2 Horitzons de decisió: curt i llarg termini.
- 9.3 Càlcul del Break Even amb un producte.
- 9.4 Càlcul del Break Even amb un mix de productes.
- 9.5 Anàlisi marginal de preus i vendes.
- 9.6 Costos rellevants.
- 9.7 Decisions amb costos rellevants.
- 10.1 Casos pràctics de consolidació.
- 10.2 Conclusions i reflexions finals.

## TEMA 11 PRESSUPOSTOS I INDICADORS COMERCIALS

### Resultats de l' aprenentatge

L' estudiant després d' estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Entendre el concepte de pressupost comercial i les variables que hi intervenen.
- Comprendre i identificar les diferents fases del cicle pressupostari.
- Comprendre el paper clau de les previsions de vendes i la previsió de preus i quantitats.
- Conèixer i interpretar algunes de les ràtios de seguiment comercial.

### Contingut

- 11.1 El concepte pressupost com a guia a curt termini de l' organització.
- 11.2 Elements del pressupost comercial.
- 11.3 El cicle pressupostari: participants i informació rellevant.
- 11.4 Indicadors de pressupost i comercials.
- 11.5 Cas pràctic integrador.

## BLOC 4: REFLEXIONS FINALS I CONCLUSIONS

### TEMA 12 REFLEXIONS FINALS I CONCLUSIONS

#### Resultats de l'aprenentatge

L'estudiant després d'estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Integrar els diferents temes i conceptes desenvolupats durant el curs.
- Efectuar una anàlisi completa, amb focus comercial, de la situació financera d'una empresa, punt d'equilibri i rendibilitat i marges per producte.
- Interrelacionar els diferents blocs del curs.

#### Contingut

- 13.1 Cas de repàs integrador TOMBUCTÚ.
- 13.2 Preparació examen.
- 13.3 Conclusions.

## 4. METODOLOGIA D'ENSENYAMENT I APRENTATGE

---

#### Grup presencial:

Es fonamenta en classes expositives participatives que requereixen la lectura per avançat dels diferents temes i el visionat del vídeo resum del tema. Per a la següent sessió es demana als alumnes que treballin sobre un cas pràctic determinat que es discuteix posteriorment en aula. En cada sessió es dona el marc i el contingut teòric per poder desenvolupar els exercicis per a la següent sessió.

Les principals activitats que es realitzen són:

- Activitats de resolució de problemes, participació en debats i resolució de casos.
- Anàlisi i discussió individual o en equip de casos pràctics o exercicis relacionats amb els continguts de la matèria.
- Presentació de temes d'actualitat vinculats amb l'assignatura i la realitat empresarial.
- Treball en grup/cooperatiu amb assistència del professor.
- Tutories de suport presencial o virtual, i resolució de casos en vídeo segons les necessitats de la classe.

És obligatori que l'estudiant porti a classe un ordinador o tablet per realitzar els exercicis.



## Grup semipresencial:

Prèviament a la sessió l'alumne disposa de la presentació, el vídeo del tema cas pràctic per treballar fora d'aula, tot això publicat al campus virtual. Amb les pràctiques a classe i els treballs a casa s'espera reafirmar els conceptes i procediments que s'han presentat a les sessions presencials. Aquestes sessions serveixen també per presentar nous conceptes del programa, clarificar dubtes i indicar les activitats a realitzar durant el següent període. Atès que el temps entre sessions és més gran, també ho és la càrrega de casos i exercicis a realitzar. L' alumne compta amb l' assistència virtual del professor mitjançant reunions ad-hoc o correus segons les necessitats específiques.

Les principals activitats que es realitzen són:

- Classes participatives en les quals es reforcen els conceptes teòrics del programa, es resolen els casos pràctics i es dona resposta als dubtes. En aquestes sessions, s'estableixen també els següents passos a seguir.
- Visionat de vídeos i revisió del material al campus. En aquesta modalitat és imprescindible venir a classe amb les presentacions del tema llegides i el vídeo del tema llegit, ja que el temps dedicat a teoria en les sessions és menor.
- Treball dels casos pràctics entre sessions, individualment o en equip.
- Treball d' equip realitzat sense assistència presencial del professor.
- Tutories de suport i resolució de casos en vídeo segons les necessitats de la classe.

És obligatori que l' estudiant porti a classe un ordinador o tablet per realitzar els exercicis.

## 5. AVALUACIÓ

D'acord amb el Pla Bolonya, el model premia l'esforç constant i continuat de l'estudiant. Un 40% de la nota s'obté de l'avaluació contínua de les activitats dirigides i el 60% percentatge restant, de l'examen final presencial. L'examen final té dues convocatòries.

La nota final de l'assignatura (NF) es calcularà a partir de la següent fórmula:

- **NF = Nota Examen Final x 60% + Nota Avaluació Continuada x 40%**
- Nota mínima de l'examen final per calcular la NF serà de 40 punts sobre 100.
- L'assignatura queda aprovada amb una NF igual o superior a 50 punts sobre 100.

### Grup presencial:

| Tipus d'activitat    | Descripció                      | % Avaluació contínua |             |
|----------------------|---------------------------------|----------------------|-------------|
| <b>Lliuraments:</b>  |                                 |                      | <b>30%</b>  |
| Cas pràctic          | entrega_bloque1_tema2           | 3,0%                 |             |
| Cas pràctic          | entrega_bloque1_tema3           | 3,0%                 |             |
| Cas pràctic          | entrega_bloque2_tema4           | 3,0%                 |             |
| Cas pràctic          | entrega_bloque2_tema5           | 3,0%                 |             |
| Cas pràctic          | entrega_bloque2_tema6           | 3,0%                 |             |
| Cas pràctic          | entrega_bloque2_tema7           | 3,0%                 |             |
| Cas pràctic          | entrega_bloque3_tema8           | 3,0%                 |             |
| Cas pràctic          | entrega_bloque3_tema9           | 3,0%                 |             |
| Cas pràctic          | entrega_bloque3_tema10          | 3,0%                 |             |
| Cas pràctic          | entrega_bloque3_tema11          | 3,0%                 |             |
| Treball en equip     | Anàlisi financera d'una empresa | 35%                  |             |
| Examen parcial       | Blocs 1 i 2                     | 35%                  |             |
| <b>Qüestionaris:</b> |                                 |                      | <b>10%</b>  |
| TEST 1               | Bloc 1                          | 33,0%                |             |
| TEST 2               | Bloc 2                          | 33,5%                |             |
| TEST 3               | Bloc 3                          | 33,5%                |             |
| <b>Examen final:</b> |                                 |                      | <b>60 %</b> |
|                      | Examen final                    | 100%                 |             |

### Grup semi presencial:

| Tipus d' activitat   | Descripció                       | % Avaluació contínua |             |
|----------------------|----------------------------------|----------------------|-------------|
| <b>Lliuraments:</b>  |                                  |                      | <b>30%</b>  |
| Cas pràctic          | entrega_bloque1_tema2            | 3,8%                 |             |
| Cas pràctic          | entrega_bloque1_tema3            | 3,8%                 |             |
| Cas pràctic          | entrega_bloque2_tema4            | 3,8%                 |             |
| Cas pràctic          | entrega_bloque2_tema5            | 3,8%                 |             |
| Cas pràctic          | entrega_bloque2_tema6            | 3,8%                 |             |
| Cas pràctic          | entrega_bloque3_tema8            | 3,8%                 |             |
| Cas pràctic          | entrega_bloque3_tema10           | 3,8%                 |             |
| Cas pràctic          | entrega_bloque3_tema11           | 3,4%                 |             |
| Treball en equip     | Anàlisi financera d' una empresa | 35%                  |             |
| Examen parcial       | Blocs 1 i 2                      | 35%                  |             |
| <b>Qüestionaris:</b> |                                  |                      | <b>10%</b>  |
| TEST 1               | Bloc 1                           | 33,0%                |             |
| TEST 2               | Bloc 2                           | 33,5%                |             |
| TEST 3               | Bloc 3                           | 33,5%                |             |
| <b>Examen final:</b> |                                  |                      | <b>60 %</b> |
|                      | Examen final                     | 100%                 |             |

## 6. BIBLIOGRAFIA

- De Jaime, J (2015). Finances per al màrqueting i les vendes. ESIC.
- Amat Salas, O. (2010). Comptabilitat i finances per a no financers [on line].
- PGC actualitzat amb RD 2021 (s'aporta com a recurs).
- Brealey, R. A., Myers, S. C., Allen, F., Soria, L. N., & Izquierdo, M. Á. F. (2015). Principis de finances corporatives. McGraw-Hill Interamericana.
- Ruiz, D (2019). Finances aplicades al màrqueting. Economia i Empresa. Editorial Piràmide, Madrid.
- Aguiar Díaz, I. (2009) – Finances Corporatives a la pràctica. Delta Publicacions Universitàries.
- Amat sales, O. (2016). Comptabilitat i finances per a dummies.
- Amat Salas, O. (2008) – Comprendre la Comptabilitat i les Finances. Edicions Gestió 2000
- Amat Salas, O. (2009) – Anàlisi d'Estats Financers. Edicions Gestió 2000
- Benninga, S. (2014). Financial modeling. MIT press.
- Sales, O. A. (2017). Empreses que mentrestant: Com maquillen els comptes i com detectar-ho a temps. Profit Editorial.
- Soriano Martínez, b i Pinto Gómez, C. (2008). Finances per a no Financers. Fundació CONFEMETAL

- Suárez, A. S. S. (2014). Decisions òptimes d' inversió i finançament a l' empresa. Edicions Piràmide.
- Diversos autors (Comissió de comptabilitat de Gestió de l'ACCID) (2010) – Manual de Control de Gestió. Profit Editorial.