



centro adscrito a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH

GUIA DOCENT DE FINANCES PER A MÀRQUETING 2024-25

DADES GENERALS ASSIGNATURA

Nom:	FINANCES PER A MÀRQUETING
Codi:	801928 (MCD)
Curs:	2024-2025
Titulació:	Grau en Màrqueting i Comunicació Digital
Nº de crèdits (ECTS):	6
Ubicació en el pla d' estudis:	3r Curs, 2n quadrimestre
Departament:	Direcció Financera, Control de Gestió i Comptabilitat
Responsable departament:	Dr. Pere Gómez
Data de la última revisió:	Juliol 2024
Professor Responsable:	Dr. Pere Gómez Prof. José María 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. 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.
- 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.

3. CONTINGUTS

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

- 1.1. Introducció.
- 1.2. L'estructura de balanç.
- 1.3. Masses patrimonials i criteris de classificació.
- 1.4. Equivalències de balanç compensades.
- 1.5. Casos i exercicis.

TEMA 3 COMPTE DE RESULTATS

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'exploació (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.

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 Fono i maniobra.
- 4.3 Necessitats operatives de fons.
- 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 apalancament.
- 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 FINANCERA

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.

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 resultats 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.

TEMA 9 PREU- VOLUM I

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.

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.

TEMA 10 PREU-VOLUM II

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

- Entendre i aplicar el concepte de cost diferencial i cost rellevant.
- Calcular el punt de *break even* en unitats i valor per a un o diversos productes.
- Diferenciar marges rellevants segons l' horitzó temporal i nivell de comandes de la fàbrica.

Contingut

- 10.1 Anàlisi marginal de preus i vendes.
- 10.2 Costos rellevants.
- 10.3 Decisions amb costos rellevants.
- 10.4 Casos pràctics de consolidació.
- 10.5 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.

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

- 12.1 Cas de repàs integrador TOMBUCTÚ.
- 12.2 Preparació examen.
- 12.3 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'estudiantat. 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	
Lliuraments:			30%
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%	
Qüestionaris:			10%
TEST 1	Bloc 1	33,0%	
TEST 2	Bloc 2	33,5%	
TEST 3	Bloc 3	33,5%	
Examen final:			60 %
	Examen final	100%	

Grup semipresencial:

Tipus d' activitat	Descripció	% Avaluació contínua	
Lliuraments:			30%
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%	
Qüestionaris:			10%
TEST 1	Bloc 1	33,0%	
TEST 2	Bloc 2	33,5%	
TEST 3	Bloc 3	33,5%	
Examen final:			60 %
	Examen final	100%	

6. BIBLIOGRAFIA

6.1. BIBLIOGRAFIA BÀSICA

De Jaime, J (2015). Finances per al màrqueting i les vendes. ESIC.

6.2. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTÀRIA

Amat Salas, O. (2010). Comptabilitat i finances per a no financers [on line].

Amat Salas, O. (2009). Anàlisi d' Estats Financers. Edicions Gestió 2000

Amat Salas, O. (2008). Comprendre la Comptabilitat i les Finances. Edicions Gestió 2000

Aguiar Díaz, I. (2009) – Finances Corporatives a la pràctica. Delta Publicacions Universitàries.

PGC actualitzat amb RD 2021 (s'aporta com a recurs).

Ruiz, D (2019). Finances aplicades al màrqueting. Economia i Empresa. Editorial Piràmide, Madrid.