



Gestión
económica de la
Empresa
**Máster Universitario en
Dirección de Empresas
(MBA)**
2020/2021



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

GUÍA DOCENTE

Asignatura: Gestión económica de la empresa

Titulación: Máster Universitario en Dirección de Empresas (MBA)

Curso Académico: 2020-2021

Carácter: Optativa

Idioma: Español/Inglés

Modalidad: Presencial/Semipresencial/A Distancia

Créditos ECTS: 6

Semestre: 2º

Profesores/Equipo Docente: Prof. Dr. D. Jorge Colvin Díez

1. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1.1. Competencias

Competencias básicas

CB7. Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.

CB8. Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.

CB9. Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.

CB10. Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

Competencias generales

CG2. El alumno debe ser capaz de entender de forma sistemática la información relevante de la empresa, su contexto y cómo aplicarla a situaciones complejas, teniendo en cuenta cómo afecta a otros departamentos.

CG3. El alumno debe dominar las técnicas de análisis de información empresarial.

CG9. El alumno debe ser capaz de actuar de forma autónoma en un marco de libertad responsable, en el ámbito empresarial.

Competencias específicas

CE4. Analizar la situación estratégica de una empresa y su producto o servicio, y tomar decisiones para la implementación de la estrategia de marketing plasmada en un plan de marketing.

CE8. Capacidad para desarrollar la visión, misión y valores culturales de una organización, y así poder definir objetivos, políticas y estrategias necesarias para el futuro de la empresa y los procesos de seguimiento y control de las mismas.

CE10. Ser capaz de evaluar y reorganizar los procesos operativos y logísticos de una empresa para su mejora en el ámbito empresarial.

1.2. Resultados de aprendizaje

- Conocer y comprender el sistema integrado de presupuestos
- Comprender la necesidad de controlar las previsiones de actividad
- Conocer y comprender la relevancia de las previsiones de costes y de resultados
- Comprender el análisis del punto de equilibrio y la simulación de resultados en la planificación económica
- Dominar la planificación financiera y equilibrio financiero de la previsión
- Comprender y corregir el análisis de las desviaciones sobre el resultado previsto

2. CONTENIDOS

2.1. Requisitos previos

Ninguno.

2.2. Descripción de los contenidos

1. EL SISTEMA INTEGRADO DE PRESUPUESTOS

1.1. Planificación económica-financiera.

1.2. Tipos de planes.

1.3. Funcionamiento de un sistema integrado de planificación.

1.4. El plan operativo anual: perspectiva global.

2. PREVISIONES DE ACTIVIDAD

2.1. Programación de los ingresos (ventas) a corto / medio plazo Previsión de ventas en situaciones monopolísticas. Previsión de vendas en situaciones competitivas. Técnicas de previsión más elementales.

2.2. Previsiones de producción y compras.

3. PREVISIONES DE COSTES Y DE RESULTADOS

3.1. Previsión de costes de funcionamiento "directos". Distinción entre "directos" v.s. "discrecionales". El "presupuesto flexible".

3.2. La previsión de costes "discrecionales". La "indefinición" de los costes discrecionales. Técnicas aplicables; PPBS y "Presupuesto Base Cero".

3.3. El presupuesto de resultados (resumen de la planificación económica). Las diferentes alternativas de formulación. El presupuesto de resultados por "líneas de venta". Costes de inactividad previstos.

4. EL ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO Y LA SIMULACIÓN DE RESULTADOS EN LA PLANIFICACIÓN ECONÓMICA

4.1. El modelo clásico base del punto de equilibrio (PE)

4.2. El análisis del punto de equilibrio en la empresa multiproducto.

4.3. Generalización del modelo: del PE a la simulación de resultados. Simulación variando la previsión global de ventas. Simulación variando la previsión de determinadas ventas. Inclusión de la no linealidad de los costes.

- 4.4. Aplicación de la simulación de resultados a "estudios de viabilidad".
- 4.5. Optimización del plan económico: La simulación de resultados en el caso general.

5. LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA, EQUILIBRIO FINANCIERO DE LA PREVISIÓN

- 5.1. El paso de las previsiones económicas a las previsiones financieras.
- 5.2. Concepto de equilibrio financiero ex-ante.
- 5.3. Previsión de la variación del disponible (cálculo del Cash-Flow neto previsto)
- 5.4. El equilibrio financiero a la planificación (reajuste de las previsiones para conseguir el equilibrio financiero).
- 5.5. Ajustes ex-ante vía previsiones de pasivo corriente.
- 5.6. Ajustes ex-ante vía clientes y descuento bancario.
- 5.7. Ajustes ex-ante vía previsión de la cifra de ventas.
- 5.8. Otros casos.

6. EL ANÁLISIS DE LAS DESVIACIONES SOBRE EL RESULTADO PREVISTO

- 6.1. Modelos y técnicas de análisis.
- 6.2. Análisis de la desviación en ingresos (facturación).
- 6.3. Análisis de la desviación en los resultados.
- 6.4. Modelo de análisis I: "Análisis global"
- 6.5. Modelo de análisis II, "análisis por artículos".
- 6.6. Generalización (adaptaciones del modelo-base a casos concretos).
- 6.7. La evaluación de la gestión a partir del análisis.
- 6.8. Utilización del análisis de las desviaciones para la evaluación de una área concreta de gestión dentro de la empresa.
- 6.9. Separación de los efectos explicativos externos e internos.
- 6.10. Efectos cruzados entre áreas de gestión.
- 6.11. Enfoques alternativos.

2.3. Actividades dirigidas

Durante el curso se podrán desarrollar actividades, prácticas, memorias o proyectos en los que los alumnos muestren ejemplos de aplicación de los métodos y técnicas desarrollados en la asignatura.

2.4. Actividades formativas

Modalidad Presencial:

Actividad formativa	Horas	Porcentaje de presencialidad de la AF
AF1	35	100%
AF2	10	100%
AF3	10	25%
AF4	50	0%
AF5	35	0%
AF6	10	100%

Modalidad Semipresencial:

Actividad formativa	Horas	Porcentaje de presencialidad de la AF
AF1	35	0%
AF2	10	0%
AF3	30	25%
AF4	30	0%

AF5	35	0%
AF6	10	50%

Modalidad a distancia:

Actividad formativa	Horas	Porcentaje de presencialidad de la AF
AF1	35	0%
AF2	20	0%
AF3	20	0%
AF4	60	0%
AF5	5	0%
AF6	10	20%

Metodologías docentes:

Modalidad presencial: MD1; MD2; MD3; MD4

Modalidad semipresencial: MD1; MD2; MD3; MD4

Modalidad a distancia: MD1; MD2; MD3; MD4

METODOLOGÍAS DOCENTES DEL TÍTULO PROPUESTO	
Código	METODOLOGÍA DOCENTE
MD1	Método del Caso
MD2	Aprendizaje Cooperativo
MD3	Aprendizaje Basado en Problemas (ABP)
MD4	Clase magistral

3. SISTEMA DE EVALUACIÓN

3.1. Sistema de calificaciones

El sistema de calificaciones finales se expresará numéricamente del siguiente modo:

0 - 4,9 Suspenso (SS)

5,0 - 6,9 Aprobado (AP)

7,0 - 8,9 Notable (NT)

9,0 - 10 Sobresaliente (SB)

La mención de "matrícula de honor" podrá ser otorgada a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0.

3.2. Criterios de evaluación

Modalidad Presencial:

Para superar con éxito cualquier materia/asignatura, el alumno debe aprobar el examen final presencial. Esto es, en el examen final se debe alcanzar una calificación igual o superior a 5 en una escala de 0-10, siendo 0 la nota mínima y 10 la máxima.

Convocatoria Ordinaria

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima %	Ponderación máxima %
Desempeño en Trabajo individual	25	25
Desempeño en Trabajos grupales	25	25
Prueba final presencial	50	50

Convocatoria Extraordinaria

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima %	Ponderación máxima %
Desempeño en Trabajo individual	50	50
Desempeño en Trabajos grupales	0	0
Prueba final presencial	50	50

Modalidad semipresencial

Convocatoria Ordinaria

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima %	Ponderación máxima %
Desempeño en Trabajo individual	05	05
Desempeño en Trabajos grupales	45	45
Prueba final presencial	50	50

Convocatoria Extraordinaria

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima %	Ponderación máxima %
Desempeño en Trabajo individual	50	50
Desempeño en Trabajos grupales	0	0
Prueba final presencial	50	50

Modalidad a distancia:

Convocatoria Ordinaria

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima %	Ponderación máxima %
Desempeño en Trabajo individual	40	40
Desempeño en Trabajos grupales	10	10
Prueba final presencial	50	50

Convocatoria Extraordinaria

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima %	Ponderación máxima %
Desempeño en Trabajo individual	50	50
Desempeño en Trabajos grupales	0	0
Prueba final presencial	50	50

En todo caso, la superación de cualquier materia/asignatura, sin excepción, para las tres modalidades está supeditada a aprobar las pruebas finales presenciales correspondientes.

3.3. Restricciones

Calificación mínima

Para superar con éxito cualquier materia/asignatura, el alumno debe aprobar el examen final presencial. Esto es, en el examen final se debe alcanzar una calificación igual o superior a 5 en una escala de 0-10, siendo 0 la nota mínima y 10 la máxima.

Asistencia

El alumno que, injustificadamente, deje de asistir a más de un 25% de las clases presenciales podrá verse privado del derecho a examinarse en la convocatoria ordinaria.

Normas de escritura

Se prestará especial atención en los trabajos, prácticas y proyectos escritos, así como en los exámenes tanto a la presentación como al contenido, cuidando los aspectos gramaticales y ortográficos. El no cumplimiento de los mínimos aceptables puede ocasionar que se resten puntos en dicho trabajo.

3.4. Advertencia sobre plagio

La Universidad Antonio de Nebrija no tolera en ningún caso el plagio o copia. Se considera plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de autoría distinta a la del estudiante (Internet, libros, artículos, trabajos de compañeros...), cuando no se cite la fuente original de la que provienen. El uso de las citas no puede ser indiscriminado. El plagio es un delito.

En caso de detectarse este tipo de prácticas, se considerará Falta Grave y se podrá aplicar la sanción prevista en el Reglamento del Alumno.

4. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía básica

- Brealey, R. A. (2010). *Finanzas corporativas*. UNED.
- Omeñaca, J. (2008). *Contabilidad General*.
- Horngren, C. T., Sundem, G. L., and Stratton, W. O. (2014). *Introduction to Management Accounting (16th ed.)*. Pearson. ISBN: 9780133058789

Bibliografía recomendada:

- Brealey, R., S.C. Myers y Allen, F. (2016): *Principles of corporate finance*. 12th Edition. McGraw-Hill Irwin, pp. 105-118.
- Fernández, P. (2007): *Valoración de empresas*. Gestión 2000. Tercera edición.
- Termes, R. (1998): *Inversión y coste de capital, manual de finanzas*. Madrid. McGraw-Hill.

Otros recursos

- Blog de Estrategia y Finanzas, www.antonioalcocer.com
- Link: Hoja de cálculo de Excel. Modelización del plan financiero. <http://www.antonioalcocer.com/cursos/el-plan-financiero-y-sus-componentes/>
- Canal de vídeo de Youtube : ["1minsensei"](https://www.youtube.com/channel/UCZ46Nix2QZINbZLLFIPzxqQ)
<https://www.youtube.com/channel/UCZ46Nix2QZINbZLLFIPzxqQ>