



Análisis de la empresa  
/ The firm analysis  
**Grado en Marketing**  
2024-25



UNIVERSIDAD  
**NEBRIJA**

## GUÍA DOCENTE

**Asignatura:** Análisis de la empresa / The firm analysis

**Titulación:** Grado en Marketing

**Carácter:** Básica

**Idioma:** Español / Inglés

**Modalidad:** Presencial / A distancia

**Créditos:** 6

**Curso:** 2º

**Semestre:** 1º

**Profesores/Equipo Docente:** Prof. D. Sergio Selles

### 1. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

#### 1.1 Competencias

- Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.
- Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.
- Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
- Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.
- Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.
- Conocer los conceptos básicos de la Literatura, Sociología, Empresa, Economía, Estadística, Comunicación, Idioma moderno y Derecho que interactúan con la práctica publicitaria y en la actividad de las RR.PP.
- Conocer las características del mundo empresarial para comprender las relaciones que se establecen con el marketing y la comunicación comercial.
- Demostrar el correcto uso del lenguaje oral y escrito en la lengua inglesa en la materia de Idioma moderno y en aquellas asignaturas impartidas en inglés.
- Demostrar el correcto uso del lenguaje oral y escrito en la lengua española.
- Aplicar los conocimientos teóricos a la comprensión de la realidad y a la resolución de problemas específicos del área de conocimiento de las Ciencias Sociales, especialmente en el ámbito de la Comunicación.
- Compilar, discriminar y categorizar la información procedente de fuentes bibliográficas y documentales.
- Aplicar un razonamiento crítico a partir del uso del análisis y la síntesis.

#### 1.2 Resultados de aprendizaje

- Ser capaz de realizar trabajos de profundización y síntesis de manera creativa a partir de la búsqueda de fuentes bibliográficas relacionadas con el ámbito de las Ciencias

Sociales. Demostración de conocimientos, habilidades y competencias a través de la superación de las pruebas finales, ordinaria y extraordinaria.

- Entendimiento de las interrelaciones de las variables y agentes de la comunicación publicitaria, el marketing y las relaciones públicas, así como su evolución diacrónica en el tiempo a través de la superación de prueba final, ordinaria y extraordinaria, así como de los trabajos de profundización de la materia.
- A partir de búsquedas en las fuentes bibliográficas relacionadas con el ámbito de las Ciencias Sociales y Jurídicas, ser capaz de realizar trabajos de profundización y de síntesis utilizando un lenguaje y argumentación cuidada, y manejando las nuevas tecnologías de la comunicación.
- Demostración de conocimientos sobre el escenario mediático, las relaciones internacionales, el derecho, la empresa y la gestión económica, además de la informática, y la adquisición de habilidades y competencias generales y específicas que se demuestran a través de la superación de la evaluación y pruebas finales de cada materia.

## 2. CONTENIDOS

### 2.1 Requisitos previos

Ninguno.

### 2.2 Breve descripción de los contenidos

Análisis del entorno general de la empresa en sus aspectos económico, político, social y tecnológico. Naturaleza y objetivos de la empresa, tipos, formas de desarrollo e interrelaciones con otros agentes económicos.

Analysis of the general environment of the firm in its economic, political, social, and technological aspects. Nature and goals of the firm, types, forms of development and interrelations with other economic agents.

### 2.3 Contenido detallado

#### INTRODUCCION A LA EMPRESA

1. La empresa y el empresario.
2. El papel y objetivos de la empresa
3. El papel del empresario en la economía
4. El espíritu emprendedor
5. Tipos de empresas
6. Ética empresarial y personal

#### EL ENTORNO DE LA EMPRESA

1. Cambio y entorno
2. Competencia y competitividad
3. Agentes del entorno empresarial
4. El enfoque estratégico de la empresa
5. Formas de desarrollo de la empresa

#### FUNDAMENTOS DE DIRECCIÓN DE EMPRESAS

1. El papel de los directivos
2. Las funciones directivas
3. Tipos de dirección y estilos directivos
4. La toma de decisiones
5. Poder, autoridad e influencia
6. Liderazgo
7. Delegación y control

#### LA GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

1. Motivación
2. Información y comunicación interna

3. Selección de personal
4. Formación de personal
5. Evaluación e incentivos

#### LA PRODUCCIÓN

1. La función de producción
2. El diseño del sistema productivo
3. La gestión del sistema productivo

#### FINANZAS

1. La función financiera de la empresa
2. El entorno y las decisiones financieros
3. Fuentes de financiación
4. Política de inversiones
5. El equilibrio financiero de la empresa

#### LA DIRECCIÓN GENERAL

1. Estrategia y política de empresa
2. Concepto y desarrollo de la idea de negocio

## 2.4 Actividades Dirigidas

Durante el curso se podrán desarrollar algunas de estas actividades, prácticas, memorias o proyectos siguientes, u otras de objetivos o naturaleza similares:

**AD1:** Realizar y analizar D-A-F-O , 5 fuerzas de Porter y PESTEL

**AD2:** Analizar y fundamentar un caso de éxito en el diagnóstico y toma de decisiones de alguna empresa por parte del equipo directivo.  
Fases de actuación en la toma de decisiones.

**AD3:** Caso de estudio del concepto y desarrollo de una idea de negocio.  
(emprendimiento)

## 2.1. Actividades formativas

### Modalidad Presencial

CÓDIGO	ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PORCENTAJE DE PRESENCIALIDAD
AF1	Clases de teoría y práctica	45	100%
AF2	Trabajo personal del alumno	75	0%
AF3	Tutorías	15	50%
AF4	Evaluación	15	100%
		150	

**Modalidad A Distancia**

CÓDIGO	ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PORCENTAJE DE PRESENCIALIDAD
AF5	Estudio, comprensión y evaluación de la materia (40%)	600	0%
AF6	Trabajos, proyectos y prácticas a desarrollar (50%)	750	0%
AF7	Tutorías (10%)	150	0%

**3. SISTEMA DE EVALUACIÓN**

**3.1 Sistema de calificaciones**

El sistema de calificaciones finales se expresará numéricamente (R.D. 1125/2003, de 5 de septiembre) 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**

Convocatoria ordinaria presencial

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima	Ponderación máxima
<b>SE1.</b> Asistencia y participación	10%	10%
<b>SE2.</b> Prueba parcial	10%	15%
<b>SE3.</b> Actividades académicas dirigidas	25%	30%
<b>SE4.</b> Prueba final presencial	50%	50%

Convocatoria Extraordinaria presencial

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima	Ponderación máxima
<b>SE1.</b> Asistencia y participación	10%	10%
<b>SE3.</b> Actividades académicas dirigidas	25%	30%
<b>SE3.</b> Prueba final presencial	60%	65%

**Modalidad A Distancia**

Convocatoria Ordinaria A distancia

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima	Ponderación máxima
SE3. Actividades académicas dirigidas	30%	30%
SE4. Prueba final	50%	50%

SE9 Asistencia y participación	20%	20%
--------------------------------	-----	-----

Convocatoria Extraordinaria A Distancia

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima	Ponderación máxima
SE1 Asistencia y participación	10%	10%
SE3 Actividades académicas dirigidas	30%	30%
SE4 Prueba final	60%	60%

### 3.3 Restricciones

Calificación mínima

Para poder hacer media con las ponderaciones anteriores es necesario obtener al menos una calificación de 5 en la prueba final. Asimismo, es potestad del profesor que el alumno pueda presentar de nuevo las prácticas o trabajos escritos, si estos no han sido entregados en fecha, no han sido aprobados o se desea mejorar la nota obtenida, siempre en la convocatoria extraordinaria.

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, proyectos y 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 tolerará en ningún caso el plagio o copia. Se considerará plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de auditoría distinta a la del estudiante (Internet, libros, artículos, trabajos de compañeros...), cuando no se cite la fuente original de la que provienen. Su uso no puede ser indiscriminado. El plagio, que debe demostrarse, 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

Díez Vial, I.; Martín De Castro, G.; Montoro Sánchez, M.A.(2012), *Fundamentos de administración de empresas*, Thomson -Cívitas, Madrid. Segunda Edición.

Beas Ferrero, A.M. de (1993). *Organización y administración de empresas*. Madrid: Ed. McGraw Hill.

Bueno, E. (2002). *Curso básico de economía de la empresa*. Madrid: Ed. Pirámide.

Cuervo, A. (2008), *Introducción a la Administración de Empresas*, Thomson Civitas, Sexta Edición.

Curbelo, J.L & López Domínguez, I. (2007). *El arte de emprender*. Madrid: Universidad Antonio de Nebrija.

Porter, M.E. (2013). *Ser competitivo*. Barcelona: Ediciones Deusto.

Suárez, A.S. (1996). *Curso de economía de la empresa*. Madrid: Ed. Pirámide.

Bibliografía recomendada

Barroso Castro. (1996). *Casos y cuestiones de Economía de la Empresa*. Madrid: Ed. Pirámide.

Díez de Castro, E. y otros. (2002). *Introducción a la economía de la empresa* (Vols. I y II). Madrid: Ed. Pirámide.

- Díez de Castro, J. (2002). *Administración de Empresas, dirigir en la sociedad del conocimiento*. Madrid: Ed. Pirámide.
- Garcí del Junco, et al. (1998). *Casos Prácticos de Economía de la Empresa*. Madrid: Ed. Pirámide.
- Gates, B. (1996). *Camino al futuro*. Madrid: Ed. McGraw Hill. (2ª edición).
- Huete, L.M. (1997). *Servicios y beneficios*. Ed. Deusto.
- Kishtainy, N. (2011). *El libro de la economía*. Ed. Akal DK.
- Kotter. (1998). *El liderazgo de Matsushita. Lecciones del empresario más destacado del siglo XX*. Ed. Granica.
- Semler, R. y López de Arriortúa, J.I. (1997). *Tú puedes*. Ed. LID 2 010.
- Business Analysis for practitioners: a practice guide*. Published by Project Management Institute, Inc. Pennsylvania, USA. (2015).
- Osterwalder, Alexander; Pigneur, Yves. *Business Model Generation*. Published by John Wiley & sons Inc. New Jersey, USA. (2010).

## 5. DATOS DEL PROFESOR

Nombre y Apellidos	D. Sergio Selles
Departamento	Publicidad
Titulación académica	Licenciado y máster en Administración y Dirección de empresas
Correo electrónico	@nebrija.es
Localización	Campus de Comunicación y Artes en Madrid-San Francisco de Sales
Tutoría	Previa petición por correo electrónico
Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.	<p>Licenciado en Administración y Dirección de Empresas  Máster en Derecho Fiscal y Asesoramiento Tributario y financiero a empresas.  Máster como mediador en asuntos civiles y mercantiles</p> <p>Socio de despacho de abogados profesional dedicado a la consultoría a empresas en materias financieras, estratégicas, fiscal y mercantil.</p>