



## FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

### 1. Datos

**Materia:** FUNDAMENTOS DE MARKETING  
**Código:** CJU0082  
**Paralelo:** B  
**Periodo :** Marzo-2020 a Agosto-2020  
**Profesor:** VALDIVIESO VINTIMILLA RAMON HERNANDO  
**Correo electrónico:** ramon.valdivieso@uazuay.edu.ec  
**Prerrequisitos:**

Código: CJU0081 Materia: FUNDAMENTOS DE ECONOMIA

**Nivel:** 6

**Distribución de horas.**

Docencia	Práctico	Autónomo:		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
4				4

### 2. Descripción y objetivos de la materia

Este curso tiene como objetivo examinar los principios básicos del marketing, los mismos que permitirán al estudiante identificar las herramientas necesarias para el mundo actual de los negocios. El constante cambio producto de la apertura de mercados, a determinado que la gerencia de mercadeo adquiera un papel protagónico en el éxito de las empresas. Factor que será analizado a profundidad para proporcionar al estudiante una visión clara de estrategias de mercadeo y un análisis minucioso de segmentación, target group y posicionamiento.

El presente curso de Fundamentos de Marketing está planificado para que los estudiantes incorporen a su conocimiento integral las principales variables y funciones del mercado; así como manejar de manera eficiente la terminología necesaria para poder diseñar y entender una estrategia competitiva de mercado.

Importante destacar que los conocimientos en marketing sinérgicamente sumaran valor en la perspectiva económica y empresarial que los licenciados en estudios internacionales posmodernos requieren en su formación integral, como aporte significativo al crecimiento del país.

### 3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

### 4. Contenidos

1.	Introducción al Marketing
1.1.	Importancia y Relevancia del Marketing de las Empresas que buscan excelencia (4 horas)
1.2.	Conceptos de Marketing (4 horas)
1.3.	Historia del Marketing. (4 horas)
1.4.	Construcción Conceptual del Marketing (4 horas)
1.5.	Diferencia entre Marketing y Ventas (4 horas)
1.6.	Pasos a seguir para establecer una Empresa desde el Punto de Vista del Marketing (4 horas)
1.7.	Consumo: Definición y Características (4 horas)

1.8.	Análisis de la Doble dimensión que opera el Hombre (4 horas)
1.9.	Relación Objeto ¿ Imagen como Fuente de Ingresos para las Empresas (4 horas)
<b>2.</b>	<b>Evolución Estratégica del Marketing en las Empresas</b>
2.1.	Rol de la Estrategia del Marketing: Factores Estratégicos (4 horas)
2.2.	Explicación del Gráfico del Marketing como un Proceso Estratégico (Ventaja Competitiva) (4 horas)
2.3.	Cuatro Pilares Fundamentales de la Filosofía del Marketing (4 horas)
2.4.	Objetivos Estratégicos del Marketing (4 horas)
<b>3.</b>	<b>Plan Estratégico de Marketing: Variables Tácticas STP</b>
3.1.	Balance de masa Elementos Claves a ser considerados en un Plan de Mercadeo (2 horas)
3.2.	Gráfico del Plan de Marketing (2 horas)
3.3.	Segmentación (4 horas)
3.4.	Target Group (2 horas)
3.5.	Posicionamiento (2 horas)

## 5. Sistema de Evaluación

### Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

#### Resultado de aprendizaje de la materia

#### Evidencias

#### aq. Conocer los lineamientos que las empresas deben seguir para entrar en un proceso de internacionalización

-Analizar las principales variables de los mercados, para poder tener información asimétrica y reducir el riesgo en la toma de decisiones.

-Evaluación escrita  
-Evaluación oral  
-Trabajos prácticos - productos

-Dominar el impacto de las variables exógenas (económicas) en una visión de marketing como estrategia empresarial.

-Evaluación escrita  
-Evaluación oral  
-Trabajos prácticos - productos

-Identificar los principales factores críticos de los diferentes sectores industriales, para alinear el STP.

-Evaluación escrita  
-Evaluación oral  
-Trabajos prácticos - productos

### Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Prueba escrita	Introducción al Marketing	APORTE	5	Semana: 4 (22/04/20 al 27/04/20)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo de investigación	Evolución Estratégica del Marketing en las Empresas, Introducción al Marketing	APORTE	10	Semana: 9 (27/05/20 al 29/05/20)
Evaluación escrita	Prueba de conocimientos	Plan Estratégico de Marketing: Variables Tácticas STP	APORTE	5	Semana: 19-20 (04-08-2020 al 10-08-2020)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo final	Evolución Estratégica del Marketing en las Empresas, Introducción al Marketing, Plan Estratégico de Marketing: Variables Tácticas STP	APORTE	10	Semana: 20 ( al )
Evaluación escrita	Examen sobre la materia de todo el curso	Evolución Estratégica del Marketing en las Empresas, Introducción al Marketing, Plan Estratégico de Marketing: Variables Tácticas STP	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (21-07-2020 al 03-08-2020)
Evaluación escrita	Evaluación de conocimientos de toda la materia	Evolución Estratégica del Marketing en las Empresas, Introducción al Marketing, Plan Estratégico de Marketing: Variables Tácticas STP	SUPLETORIO	20	Semana: 20 ( al )

### Metodología

### Criterios de Evaluación

## 6. Referencias

### Bibliografía base

#### Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
KOTLER-PHILIP	Deusto	LOS 10 PECADOS CAPITALES DEL MARKETING	2006	958-42-1376-8
FRANK, Bradley. HAYDEE, Calderon	Pearson Prentice Hall	Marketing Internacional	2006	
Philip Kotler; Gary Armstrong	Pearson Education	Marketing: versión para latinoamérica	2007	
París, J. A.	Errepar.	Marketing esencial: Un enfoque latinoamericano.	2017	
Kirberg, A. S.	Ecoe Ediciones.	Marketing de fidelización: ¿Cómo obtener clientes satisfechos y leales, bajo una perspectiva latinoamericana?	2016	

#### Web

#### Software

### Bibliografía de apoyo

#### Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Schnarch, Alejandro	Alfaomega	Marketing para pymes	2013	978-958-682-846-8

#### Web

#### Software

\_\_\_\_\_  
Docente

\_\_\_\_\_  
Director/Junta

Fecha aprobación: **02/03/2020**

Estado: **Aprobado**