



## FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

### 1. Datos

**Materia:** MARKETING ESTRATÉGICO  
**Código:** FAD0047  
**Paralelo:** A  
**Periodo :** Septiembre-2017 a Febrero-2018  
**Profesor:** ORTEGA VASQUEZ XAVIER ESTEBAN  
**Correo electrónico:** xortega@uazuay.edu.ec  
**Prerrequisitos:**

Código: FAD0040 Materia: INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

**Nivel:** 7

**Distribución de horas.**

Docencia	Práctico	Autónomo: 0		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
4				4

### 2. Descripción y objetivos de la materia

Que el futuro profesional en el campo de la Administración de Empresas se constituya en un auténtico profesional con competencias y destrezas que le permitan en su vida profesional ser competitivo y lo que es más desarrollar y poner en práctica sus conocimientos técnico y científicos y de praxis y de esta manera ser diferente y superior en su entorno profesional.

El Marketing Estratégico hoy en día constituye una de las herramientas más valiosas para alcanzar el éxito en la gestión empresarial, toda vez que en un mundo moderno como el que vivimos los mercados van siendo más y más competitivos; de ahí, que es imprescindible la aplicación y práctica de estrategias mercadológicas que permitan a las empresas contar con una ventaja competitiva frente a su competencia en los mercados; por lo que sin lugar a dudas esta materia contribuye en un altísimo porcentaje en la formación profesional del futuro Ingeniero Comercial.

El Marketing Estratégico está vinculado estrechamente con otras áreas de la malla curricular, como son: Administración de Empresas, Estadística, Microeconomía, Macroeconomía, Gestión del talento humano, Fundamentos de Marketing, Investigación de Mercados, Administración de la Producción, Administración Financiera, Investigación Operativa, Elaboración y Administración de Proyectos, entre las más importantes.

### 3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

### 4. Contenidos

0.1	EL MARKETING COMO FUENTE GENERADORA DE UNA VENTAJA COMPETITIVA EMPRESARIAL
0.1.1	Rol Estratégico del Marketing: (4 horas)
0.1.1.1	Crecimiento (1 horas)
0.1.1.2	Globalización (1 horas)
0.1.1.3	Rentabilidad (1 horas)
0.1.1.4	Competitividad (1 horas)
0.1.2	Preguntas claves para generar eficiencia en el Marketing Mix. (1 horas)

0.1.3	Decisiones Estratégicas del Marketing (1 horas)
0.1.4	Modelo de la ventaja competitiva empresarial a través del marketing: (1 horas)
0.1.4.1	Posicionamiento (1 horas)
0.1.4.2	Diferenciación (1 horas)
0.1.5	Objetivos Estratégicos del Marketing: (7 horas)
0.1.5.1	Participación de Mercado (1 horas)
0.1.5.2	Incrementos de las Ventas (1 horas)
0.1.5.3	Rentabilidad (1 horas)
0.1.5.4	Crecimiento (1 horas)
0.1.5.5	Ventajas Competitivas (1 horas)
0.1.5.6	Posicionamiento (1 horas)
0.1.5.7	Imagen Corporativa. (1 horas)
0.1.5.8	Desarrollo de Marca (1 horas)
0.1.5.9	Desarrollo de Productos y Servicios (1 horas)
0.1.5.10	Creación de Valor (1 horas)
0.1.5.11	Lealtad (1 horas)
0.1.5.12	Fidelización (1 horas)
<b>0.2</b>	<b>MARKETING MIX: VARIABLES ESTRATEGICAS DEL PLAN DE MARKETING 4P's "PRODUCTO"</b>
0.2.1	Concepto de Producto y Servicio (1 horas)
0.2.2	Características del Producto (1 horas)
0.2.3	Niveles de Producto (1 horas)
0.2.4	Ciclo de Vida de un Producto (1 horas)
0.2.5	Estrategias para ampliar el ciclo de vida del producto (1 horas)
0.2.6	Portafolio Óptimo de Productos (Matriz BCG) (1 horas)
0.2.7	Diseño de Producto (1 horas)
0.2.8	Funciones (1 horas)
0.2.9	Desarrollo de un nuevo producto (1 horas)
0.2.10	Análisis de Empaque (1 horas)
0.2.11	Análisis de Envase (1 horas)
0.2.12	Análisis de Etiqueta (1 horas)
<b>0.3</b>	<b>PRECIO</b>
0.3.1	Concepto (1 horas)
0.3.2	Importancia (1 horas)
0.3.3	Estrategias de Descreme y Penetración (1 horas)
0.3.4	Determinantes del Precio (1 horas)
0.3.4.1	Los costos (1 horas)
0.3.4.2	Demanda (1 horas)
0.3.4.3	Competencia (1 horas)
0.3.4.4	Sustitutos (1 horas)
0.3.4.5	Utilidad (1 horas)
0.3.4.6	Valor Agregado (1 horas)
0.3.5	Formas para establecer y fijar precios en las empresas (1 horas)
0.3.6	Descuentos en precios (1 horas)
0.3.7	Precios Sicológicos (1 horas)
<b>0.4</b>	<b>PLAZA (CANALES DE DISTRIBUCION)</b>
0.4.1	Concepto de Canales de Distribución (1 horas)
0.4.2	Importancia de los Canales de Distribución (1 horas)
0.4.3	Ventajas y Desventajas de los Canales de Distribución (1 horas)

0.4.4	Objetivos de los Canales y sus restricciones (1 horas)
0.4.5	Diseño del Canal (1 horas)
0.4.6	Formas de Distribución del Producto: (2 horas)
0.4.6.1	Intensiva (1 horas)
0.4.6.2	Selectiva (1 horas)
0.4.6.3	Exclusiva (1 horas)
0.4.7	Políticas de Distribución (1 horas)
0.4.8	Cadena de Abastecimiento: (3 horas)
0.4.8.1	Fabricante (1 horas)
0.4.8.2	Mayorista (1 horas)
0.4.8.3	Minorista (1 horas)
0.4.8.4	Detallista (1 horas)
0.4.8.5	Consumidor Final (1 horas)
<b>0.5</b>	<b>PROMOCION (ESTRATEGIA COMUNICACIONAL)</b>
0.5.1	Elementos de una Comunicación efectiva (1 horas)
0.5.2	Objetivos de una Comunicación (1 horas)
0.5.3	Publicidad (1 horas)
0.5.3.1	Estrategia PUSH (HALE) (1 horas)
0.5.3.2	Estrategia PULL (Empuje) (1 horas)
0.5.4	Promoción (1 horas)
0.5.5	Tipos de Promociones (1 horas)
0.5.6	Relaciones Públicas (1 horas)
0.5.7	Fuerza de Ventas (1 horas)
0.5.8	Mechandising (1 horas)
0.5.9	Esponsor (1 horas)
0.5.10	Eventos (1 horas)
0.5.11	Ferias (1 horas)
0.5.12	BTL (1 horas)
0.5.13	Plan de Medios (1 horas)
<b>0.6</b>	<b>"MARKETING RELACIONAL (SERVICIOS)</b>
0.6.1	Concepto (1 horas)
0.6.2	Importancia (1 horas)
0.6.3	Diferencia entre Marketing Relacional y Marketing transaccional (1 horas)
0.6.4	Diferencia entre Producto y Servicio (1 horas)
0.6.5	Servicio: Preventa - Venta - Post venta (1 horas)
0.6.6	Autoservicio (1 horas)
0.6.7	CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT) (1 horas)
0.6.8	Calidad en el Servicio (1 horas)
0.6.9	Modelo de Lealtad (1 horas)
0.6.10	Modelo de Fidelización (1 horas)
<b>1</b>	<b>Oportunidad</b>
1.1	Definir la razón de ser del plan de marketing. (1 horas)
1.2	Examinar el clima económico, político y social del país y explicar por qué ese contexto ofrece una oportunidad. (1 horas)
1.2.1	Explicar dónde se sitúa la empresa en relación con sus mercados estratégicos y áreas de interés. (1 horas)
1.3	Explicar la posición de la empresa en relación con sus competidores. (1 horas)
1.4	Análisis resumido del producto. (1 horas)
1.5	Resultados generales del producto, en el caso del producto existente. (1 horas)
1.6	Importancia del producto para la empresa. (1 horas)

1.7	Sintonía con la visión y la misión de la empresa (si están definidas). (1 horas)
<b>2</b>	<b>Entorno del marketing estratégico y estrategias de Marketing</b>
2.1	Significado e importancia de las estrategias de Marketing. (2 horas)
2.2	Introducción y cartilla de instrucciones (2 horas)
2.3	Modelos de análisis situacionales de mercados. (2 horas)
2.4	Análisis de las 22 leyes inmutables del Marketing. (2 horas)
2.5	Formulación de la planeación estratégica de Marketing. (2 horas)
2.6	Estrategias de Marketing: básicas de desarrollo, de crecimiento, competitivas (2 horas)
<b>3</b>	<b>Mercado</b>
3.1	Desarrollo histórico del mercado. (2 horas)
3.2	Proyección del tamaño del mercado. (2 horas)
3.3	Proyección de la participación de nuestra organización en el mercado.0 (2 horas)
3.4	Proyección de la participación de la competencia en el mercado. (2 horas)
3.5	Tamaño del mercado. (2 horas)
3.6	Tamaño del mercado por región. (2 horas)
3.7	Nivel de la demanda. (2 horas)
3.8	Estacionalidad. (2 horas)
3.9	Impacto de la tecnología. (2 horas)
3.10	Posición de la organización en el mercado y lo que se pretende alcanzar. (2 horas)
3.11	Posición actual de la competencia, de los mercados previstos y lo que cada uno de ellos pretende alcanzar. (2 horas)
3.12	Proyecciones de mercado: (2 horas)
<b>4</b>	<b>Evaluación de Personal</b>
4.1	Decisiones estratégicas de producto (2 horas)
4.2	Decisiones estratégicas para la fijación de precios (2 horas)
4.3	Decisiones estratégicas de distribución (2 horas)
4.4	Decisiones estratégicas de publicidad y promoción (2 horas)
<b>5</b>	<b>Entrenamiento y Capacitación del Personal</b>
5.1	Perfil del consumidor. (2 horas)
5.2	Papeles en la compra (iniciador, de terminante, comprador, usuario). (2 horas)
5.3	Deseos y necesidades, (2 horas)
5.4	Hábitos de uso y actitudes. (2 horas)
<b>6</b>	<b>Administración de Sueldos y Salarios</b>
6.1	Acciones principales con sus fechas límites y determinación de responsables (2 horas)
6.2	Formatos más comunes (2 horas)

## 5. Sistema de Evaluación

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

#### Resultado de aprendizaje de la materia

##### as. Administrar el portafolio de productos

-Identificar, formular y desarrollar las diferentes estrategias y tácticas mercadológicas que permitan establecer y configurar planes de marketing con un nivel superior en los mercados y de esta manera alcanzar una diferenciación en los mismos.

#### Evidencias

-Evaluación escrita  
-Evaluación oral  
-Foros, debates, chats y otros  
-Investigaciones  
-Proyectos  
-Reactivos  
-Resolución de ejercicios, casos y otros  
-Trabajos prácticos - productos

##### at. Establecer estrategias de precios

-Formular y desarrollar las estrategias mercadológicas de productos, de fijación de precios, de canales de distribución y de publicidad y promoción, de tal suerte que en forma permanente exista una verdadera innovación en el

-Evaluación escrita  
-Evaluación oral  
-Foros, debates, chats y

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

### Resultado de aprendizaje de la materia

modelo de los negocios; y, lo que es más una auténtica diferenciación y posicionamiento de las ofertas en los mercados

### Evidencias

otros  
-Investigaciones  
-Proyectos  
-Reactivos  
-Resolución de ejercicios, casos y otros  
-Trabajos prácticos - productos

### au. Desarrollar estrategias de publicidad y promoción

-Desarrollar el marketing electrónico a través del uso de las tecnologías de información como son el internet por medio de las páginas web.

-Evaluación escrita  
-Evaluación oral  
-Foros, debates, chats y otros  
-Investigaciones  
-Proyectos  
-Reactivos  
-Resolución de ejercicios, casos y otros  
-Trabajos prácticos - productos

## Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Resolución de ejercicios, casos y otros	Casos empresariales	EL MARKETING COMO FUENTE GENERADORA DE UNA VENTAJA COMPETITIVA EMPRESARIAL, MARKETING MIX: VARIABLES ESTRATEGICAS DEL PLAN DE MARKETING 4P's "PRODUCTO"	APORE 1	5	Semana: 5 (23/10/17 al 28/10/17)
Trabajos prácticos - productos	Trabajos de investigación	EL MARKETING COMO FUENTE GENERADORA DE UNA VENTAJA COMPETITIVA EMPRESARIAL, MARKETING MIX: VARIABLES ESTRATEGICAS DEL PLAN DE MARKETING 4P's "PRODUCTO"	APORE 1	5	Semana: 5 (23/10/17 al 28/10/17)
Evaluación escrita	Prueba 1	EL MARKETING COMO FUENTE GENERADORA DE UNA VENTAJA COMPETITIVA EMPRESARIAL, MARKETING MIX: VARIABLES ESTRATEGICAS DEL PLAN DE MARKETING 4P's "PRODUCTO", PLAZA (CANALES DE DISTRIBUCION), PRECIO	APORE 2	5	Semana: 10 (27/11/17 al 02/12/17)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Casos empresariales	EL MARKETING COMO FUENTE GENERADORA DE UNA VENTAJA COMPETITIVA EMPRESARIAL, MARKETING MIX: VARIABLES ESTRATEGICAS DEL PLAN DE MARKETING 4P's "PRODUCTO", PLAZA (CANALES DE DISTRIBUCION), PRECIO	APORE 2	5	Semana: 10 (27/11/17 al 02/12/17)
Evaluación escrita	Prueba 2	EL MARKETING COMO FUENTE GENERADORA DE UNA VENTAJA COMPETITIVA EMPRESARIAL, MARKETING MIX: VARIABLES ESTRATEGICAS DEL PLAN DE MARKETING 4P's "PRODUCTO", PLAZA (CANALES DE DISTRIBUCION), PRECIO, PROMOCION (ESTRATEGIA COMUNICACIONAL), "MARKETING RELACIONAL (SERVICIOS)	APORE 3	5	Semana: 16 (08/01/18 al 13/01/18)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Casos empresariales	EL MARKETING COMO FUENTE GENERADORA DE UNA VENTAJA COMPETITIVA EMPRESARIAL, MARKETING MIX: VARIABLES ESTRATEGICAS DEL PLAN DE MARKETING 4P's "PRODUCTO", PLAZA (CANALES DE DISTRIBUCION), PRECIO,	APORE 3	5	Semana: 16 (08/01/18 al 13/01/18)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
		PROMOCION (ESTRATEGIA COMUNICACIONAL), "MARKETING RELACIONAL (SERVICIOS)			
Proyectos	Proyecto Final	EL MARKETING COMO FUENTE GENERADORA DE UNA VENTAJA COMPETITIVA EMPRESARIAL, MARKETING MIX: VARIABLES ESTRATEGICAS DEL PLAN DE MARKETING 4P's "PRODUCTO", PLAZA (CANALES DE DISTRIBUCION), PRECIO, PROMOCION (ESTRATEGIA COMUNICACIONAL)	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (14-01-2018 al 27-01-2018)
Evaluación escrita	Examen suspenso	EL MARKETING COMO FUENTE GENERADORA DE UNA VENTAJA COMPETITIVA EMPRESARIAL, MARKETING MIX: VARIABLES ESTRATEGICAS DEL PLAN DE MARKETING 4P's "PRODUCTO", PLAZA (CANALES DE DISTRIBUCION), PRECIO, PROMOCION (ESTRATEGIA COMUNICACIONAL), "MARKETING RELACIONAL (SERVICIOS)	SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (28-01-2018 al 03-02-2018)

### Metodología

Clase magistral Aprendizaje cooperativo, Aprendizaje por proyectos, Resolución de problemas, Trabajos escritos, Clases apoyadas con TIC'S.

### Criterios de Evaluación

Se tomarán en consideración los siguientes criterios de evaluación: dominio e integración de conocimientos en la elaboración y desarrollo de trabajos, actitud motivacional y de conocimiento en la sustentación, relación praxis – conocimientos adquiridos, todo esto complementado con la puntualidad en la entrega y sustentación de los trabajos. A su vez se procederá a tomar pruebas escritas de acuerdo con el avance de la materia.

## 6. Referencias

### Bibliografía base

#### Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Philip Kotler: Gary Armstrong	Pearson	Fundamentos de Marketing	2013	978-607-32-1722-4
Roger J. Best	Pearson	Marketing Estratégico	2007	978-84-8322-342-0

#### Web

#### Software

### Bibliografía de apoyo

#### Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
PARIS, JOSE ANTONIO.	Errepar.	MARKETING ESENCIAL: UN ENFOQUE LATINOAMERICANO	2009	978-987-01-0906-8

#### Web

Autor	Título	Url
Asociación Americana de	American Marketing Association	www.ama.com

#### Software

---

Docente

---

Director/Junta

Fecha aprobación: 11/09/2017

Estado: **Aprobado**