



GUÍA DOCENTE 2018-2019
FUNDAMENTOS DE MARKETING

1. Denominación de la asignatura:

FUNDAMENTOS DE MARKETING

Titulación

GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD

Código

5601

2. Materia o módulo a la que pertenece la asignatura:

MARKETING

3. Departamento(s) responsable(s) de la asignatura:

ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

4.a Profesor que imparte la docencia (Si fuese impartida por mas de uno/a incluir todos/as) :

Pilar Angélica Huerta Zavala phuerta@ubu.es Despacho 2026

4.b Coordinador de la asignatura

Pilar Angélica Huerta Zavala phuerta@ubu.es Despacho 2026

5. Curso y semestre en el que se imparte la asignatura:

3º CURSO / 6 SEMESTRE

6. Tipo de la asignatura: (Básica, obligatoria u optativa)

Obligatoria



7. Número de créditos ECTS de la asignatura:

6

8. Competencias que debe adquirir el alumno/a al cursar la asignatura

(CG1) Capacidad de análisis y síntesis.
(CG4) Solidez de los conocimientos básicos de la profesión.
(CG9) Habilidades para recuperar y analizar información desde diferentes fuentes.
(CG13) Trabajo en equipo.
(CG14) Habilidades en las relaciones interpersonales.
(CG21) Capacidad para aplicar la teoría a la práctica.
(CG30) Habilidad para trabajar de forma autónoma.
(CG31) Planificar y dirigir.

(CD9) Factores que influyen en el comportamiento y las oportunidades de inversión de los inversores privados.
(CD13) Entender los principios de marketing y relacionarlos con los conocimientos sobre gestión de empresas del sector financiero a nivel organizativo y financiero.
(CA3) Diseñar el plan de marketing de una entidad financiera.
(H5) Identificación y búsqueda de información para la toma de decisiones empresariales.
(H9) Capacidad de análisis del mercado y diseño de estrategias comerciales para dirigirse a él.

9. Programa de la asignatura

9.1- Objetivos docentes

- (R1) Comprensión de conceptos fundamentales relacionados con el Marketing.
- (R2) Es capaz de analizar el entorno de marketing e identificar los aspectos que influyen en el entorno empresarial aplicándolos a casos reales al nivel trabajado en clase.
- (R3) Es capaz de derivar de datos económicos reales conclusiones empresariales identificando aquellas relacionadas con el marketing.
- (R4) Es capaz de resolver casos concretos en los que se aplicarán los principales aspectos de la materia tratada en clase y comunicar a los compañeros, de una forma crítica, conexa y clara, los principales resultados y conclusiones obtenidos.
- (R5) Exponer y comunicar ideas y reflexiones tanto de forma oral como escrita.

Esta asignatura permite al alumno obtener una visión general del marketing de la organización como base de asentamiento de conceptos para una mejor comprensión de futuras asignaturas relativas al área de Comercialización e Investigación de Mercados, profundizando en las cuestiones más relevantes del marketing en la actualidad, como la gestión de las relaciones con los clientes y el concepto de valor, así como análisis de algunas decisiones empresariales.



En la actualidad el marketing se aplica en multitud de organizaciones y forma parte de la vida diaria de la sociedad en general. Por ello, tener un conocimiento básico del mismo puede ayudar a los futuros graduados a su incorporación en el mercado laboral. Además, la perspectiva eminentemente práctica con que se imparte la asignatura permite que el estudiante desarrolle habilidades de creatividad y comunicación fundamentales para cualquier graduado.

El objetivo de la asignatura es transmitir al alumno la importancia que la disciplina del marketing tiene, tanto para las Organizaciones como para la sociedad en general, ofreciendo una visión introductoria de los aspectos más relevantes de dicha disciplina. El conocimiento de los mercados desde el punto de vista del marketing es fundamental para que las organizaciones puedan sobrevivir en los entornos actuales, lo que pone de manifiesto la importancia de esta materia.

Para alcanzar estos objetivos, la asignatura se divide en cuatro módulos. En primer lugar, un módulo introductorio cuyo objetivo es conceptualizar la amplitud del dominio del marketing como área de conocimiento. Este primer módulo, denominado el marketing en la empresa, sirve para que el estudiante conozca el concepto de marketing en el contexto de su evolución, así como para que profundice en la idea de la integración del marketing en el conjunto de la organización y el papel tan destacado que tiene la segmentación.

El segundo módulo de la guía, se centra en el análisis del comportamiento del consumidor y de las organizaciones y la utilidad de la investigación comercial. De esta forma, una vez planteados los diferentes elementos y agentes que intervienen en el sistema comercial, se introducen cuestiones relativas a los determinantes del comportamiento del consumidor y las fuentes de información.

El tercer módulo analiza los instrumentos del Marketing para intervenir en el sistema comercial, las variables del Marketing-Mix. Por último, se finaliza la asignatura con el plan de marketing.

Fundamentos de Marketing supone la base para cursar la asignatura Dirección Comercial I y II; Investigación de Mercados; Comunicación Comercial; Comportamiento del Consumidor; Marketing Sectorial y Distribución Comercial y Marketing Electrónico.

9.2- Unidades docentes (Bloques de contenidos)

FUNDAMENTOS DE MARKETING

PARTE I: EL MARKETING EN LA EMPRESA

TEMA 1. EL CONCEPTO DE MARKETING: PERSPECTIVAS Y ASPECTOS BÁSICOS

1.1 Definición y evolución del concepto de Marketing

1.2 El papel del Marketing en la empresa. Filosofía, análisis y acción

1.3 Aspectos clave en el desarrollo del Marketing en la actualidad: Globalización y Tecnología

1.4 Marketing Estratégico y Marketing Operativo

1.5 Concepto y naturaleza del marketing financiero



TEMA 2: EL MERCADO Y EL ENTORNO DEL MARKETING

- 2.1 Concepto de mercado y clasificación
- 2.2 El entorno del Marketing
- 2.3 El análisis del Microentorno
- 2.4 La demanda
- 2.5 Las fuerzas del Macroentorno
- 2.6 La entidad financiera y su entorno

TEMA 3: SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

- 3.1 Segmentación de mercados: Definición y enfoques
- 3.2 Criterios y técnicas de segmentación
- 3.3 Aplicación de la segmentación en el diseño de la estrategia comercial
- 3.4 La segmentación del mercado en el sector financiero

PARTE II: EL CONSUMIDOR Y LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL

TEMA 4: EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR Y DE LAS ORGANIZACIONES

- 4.1 El comportamiento de compra del consumidor final
- 4.2 Modelos de comportamiento de compra del consumidor final
- 4.3 El comportamiento de compra de las organizaciones
- 4.4 Modelos de comportamiento de compra de las organizaciones
- 4.5 El cliente en la entidad financiera

TEMA 5: LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE MARKETING

- 5.1 El sistema de información de Marketing (SIM)
- 5.2 La investigación de mercados. Tipos
- 5.3 El proceso de investigación de mercados

PARTE III: LAS VARIABLES DE MARKETING MIX

TEMA 6: DECISIONES SOBRE PRODUCTOS Y SERVICIOS

- 6.1 El concepto de producto
- 6.2 Los atributos del producto
- 6.3 Los tipos de productos
- 6.4 El ciclo de vida de los productos
- 6.5 El producto y la oferta financiera

TEMA 7: EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

- 7.1 El concepto y funciones de la distribución comercial
- 7.2 El canal de distribución
- 7.3 Los intermediarios: funciones y tipos
- 7.4 Los objetivos de la distribución comercial para la empresa
- 7.5 La distribución de la oferta financiera



TEMA 8: LA POLÍTICA DE PRECIOS EN LA EMPRESA

- 8.1 Concepto y significado del precio en Marketing
- 8.2 El papel del precio en el proceso de decisión de compra del consumidor
- 8.3 El precio como elemento de las decisiones comerciales
- 8.4 Factores que condicionan la decisión de precios
- 8.5 El precio y los servicios financieros

TEMA 9: COMUNICACIÓN COMERCIAL

- 9.1 Concepto y objetivos de la comunicación comercial
- 9.2 El proceso de comunicación
- 9.3 Instrumentos de la comunicación comercial. El Mix de Comunicación
- 9.4 Comunicación y venta de los productos financieros

TEMA 10: PLAN DE MARKETING DE UNA ENTIDAD FINANCIERA

- 10.1 El plan de marketing financiero: diseño, ejecución y control
- 10.2 Plan de marketing de una oficina bancaria

9.3- Bibliografía

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Kotler, PH; Armstrong, G, (2013) Fundamentos de marketing, Pearson, 978-607-32-1722-4,
- Kotler, PH.; Armstrong, G., (2008) Fundamentos de Marketing, 8ª Edición, ED. Pearson/Prentice Hall, Madrid,
- Miguel Santesmases Mestre, María J. Merino Sanz, Joaquín Sánchez Herrera, Teresa Pintado Blanco, (2014) Fundamentos de Marketing, Ubook Pirámide, Madrid, 978-84-368-2934-1,
- San Martín, S., (2008) Prácticas de marketing. Ejercicios y supuestos, ESIC, 978-84-7356-563-9,
- Santesmases Mestre, M., (2012) Marketing, conceptos y estrategias, 6ª Edición, ED. Pirámide., Madrid,

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- Esteban Talaya, A. et al., (2008) Principios de marketing, 2ª Edición, ED. Esic. , Madrid,
- García Sánchez, Mª D, (2008) Manual de Marketing, 1ª Edición, ED. Esic, Madrid,
- Kotler, PH; Armstrong, G., (2007) Marketing, 5ª Edición, ED. Pearson/ Prentice Hall, Madrid,
- Stanton; Etzel; Walker, (2001) Fundamentos de Marketing, 2ª Edición, ED. McGraw, Barcelona,



10. Metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias que debe adquirir el estudiante:

Exposiciones teóricas por parte del profesor sobre los contenidos de cada tema con ayuda de presentaciones y videos, así como a partir de la lectura previa de artículos promueve la participación activa del alumno.
Preparación, realización y exposición en grupo de un trabajo. Escucha y debate en el aula de los trabajos realizados y expuestos por otros alumnos.
Materiales y actividades en la plataforma Moodle.
Tutoría presencial
Tutoría virtual

Metodología	Competencia relacionada	Horas presenciales	Horas de trabajo	Total de horas
CLASES TEÓRICAS	CG1-CG4-CG9-CD13-CA3, R1, R2, R5	33	32	65
CLASES PRÁCTICAS	CD13-CG1-CG9-CG13-CG21-CG31-CA3,-H9, R2, R5 H5, CG14, CG30, CD9	13	30	43
EXPOSICIONES PÚBLICAS	CG1-CG9-CG13-CG21,R2, R5	1	4	5
ASISTENCIA A TUTORÍAS	CG1-CG4	3	0	3
PRUEBAS DE EVALUACIÓN FINAL	CG1-CG4-CG9-CG13-CG21R2, R3	4	30	34
Total		54	96	150



11. Sistemas de evaluación:

Para superar la asignatura será necesario obtener una calificación mínima del 50% en la prueba Examen Final Teórico, y una calificación mínima del 50% en la prueba Examen Final Práctico. En la segunda convocatoria sólo son susceptibles de recuperación las pruebas Examen Final Teórico y Examen Final Práctico. Este criterio se establece en base a la filosofía subyacente en la metodología de evaluación continua que supone una asistencia regular a clase y un trabajo continuado a lo largo del curso. El sistema de evaluación para estudiantes de intercambio deberá ser modificado en el supuesto de que los calendarios académicos de las universidades de origen y de destino no sean coincidentes.

Procedimiento	Peso
PRUEBAS DE EVALUACIÓN CONTINUA - Cuestionarios de evaluación (20%): 2 cuestionarios - Trabajo en grupo (20%): 1 entrega	40 %
EXAMEN FINAL TEÓRICO	40 %
EXAMEN FINAL PRÁCTICO	20 %
Total	100 %

Evaluación excepcional:

En el sistema de evaluación excepcional se exigirá realizar y/o la entrega de trabajos como el sistema ordinario, para garantizar la adquisición de determinadas competencias, y la presentación a las pruebas de contenido que se establezcan. Las pruebas tendrán la misma ponderación. El alumno/a habrá de solicitar este tipo de evaluación dentro de los plazos previstos en el Reglamento de Evaluación de la Universidad de Burgos (Art. 9).

En el caso de los alumnos que participen en el programa Universitario Cantera, la calificación se determinará en función del desempeño de las tareas que les sean asignadas en el marco del programa.

12. Recursos de aprendizaje y apoyo tutorial:

Presentaciones power-point y videos en el aula
Materiales y actividades en la plataforma Moodle
Prácticas individuales y en grupo, obligatorias y voluntarias
Tutoría presencial
Tutoría virtual



13. Calendarios y horarios:

De acuerdo a lo publicado en la página web del título

14. Idioma en que se imparte:

ESPAÑOL