

**FICHA IDENTIFICATIVA****Datos de la Asignatura**

Código	42763
Nombre	Marketing de las empresas de la economía social
Ciclo	Máster
Créditos ECTS	3.0
Curso académico	2021 - 2022

Titulación(es)

Titulación	Centro	Curso	Periodo
2204 - M.U. en Economía Social (Coop.Entidades No Lucrativas)14-V.3	Facultad de Economía	1	Primer cuatrimestre

Materias

Titulación	Materia	Caracter
2204 - M.U. en Economía Social (Coop.Entidades No Lucrativas)14-V.3	8 - Marketing de las empresas de la economía social	Obligatoria

Coordinación

Nombre	Departamento
CURRAS PEREZ, RAFAEL MARTIN	43 - Comercialización e Investigación de Mercados

RESUMEN

La asignatura Marketing de las Empresas de la Economía Social está inscrita como materia obligatoria dentro del bloque de Administración y Dirección de Empresas y Entidades de la Economía Social del Master Oficial en Economía Social de la Universitat de València. Tiene una carga lectiva de 3 créditos ECTS y se imparte durante el primer semestre del curso académico.

En esta asignatura se introduce al estudiante en el área de conocimiento del Marketing, aplicado al ámbito específico de las entidades de la ES. El Tercer Sector o sector no lucrativo en España ha crecido de forma permanente en los últimos años, aumentando tanto el número entidades como el tamaño de las mismas, sofisticándose sus objetivos y misiones. Este proceso ha dado como resultado una mayor complejidad en la gestión económico-administrativa de estas entidades, y de su relación con otros actores sociales. En este contexto, la función y filosofía del Marketing se considera un instrumento muy útil para el efectivo cumplimiento de la misión de la entidad de ES.



En esta asignatura se presenta al estudiante las nociones básicas de la planificación de marketing estratégico y operativo aplicadas a las empresas de la ES, y se pone especial énfasis en una de las extensiones del marketing propias de esta clase de organizaciones: el marketing social.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

Relación con otras asignaturas de la misma titulación

No se han especificado restricciones de matrícula con otras asignaturas del plan de estudios.

Otros tipos de requisitos

No hay

COMPETENCIAS

2127 - M.U. en Economía Social (Coop.Entidades No Lucrativas)

- Que los/las 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.
- Que los/las 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.
- Que los/las 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.
- Que los/las estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo
- Comprender el funcionamiento de las entidades y empresas que conforman la Economía Social
- Conocer y saber aplicar las estrategias de marketing aplicadas a las empresas y entidades de la Economía Social.
- Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.
- Saber trabajar en equipos multidisciplinares reproduciendo contextos reales y aportando y coordinando los propios conocimientos con los de otras ramas e intervinientes.
- Participar en debates y discusiones, dirigirlos y coordinarlos y ser capaces de resumirlos y extraer de ellos las conclusiones más relevantes y aceptadas por la mayoría.



- Utilizar las distintas técnicas de exposición -oral, escrita, presentaciones, paneles, etc- para comunicar sus conocimientos, propuestas y posiciones.
- Proyectar sobre problemas concretos sus conocimientos y saber resumir y extraer los argumentos y las conclusiones más relevantes para su resolución.
- Ser capaces de buscar, ordenar, analizar y sintetizar la información, seleccionando aquella que resulta pertinente para la toma de decisiones.
- Saber trabajar en equipo con eficacia y eficiencia.
- Ser capaces de tomar decisiones tanto individuales como colectivas en su labor profesional y/o investigadora.
- Tener una actitud proactiva ante los posibles cambios que se produzcan en su labor profesional y/o investigadora.
- Ser capaces de integrar las nuevas tecnologías en su labor profesional y/o investigadora.
- Saber redactar y preparar presentaciones para posteriormente exponerlas y defenderlas.
- Ser capaces de analizar de forma crítica tanto su trabajo como el de su compañeros.
- Ser capaces de integrarse en equipos, tanto en función de directivos o coordinadores como en funciones específicas acotadas y en funciones de apoyo al propio equipo o a otros.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

La finalidad de la asignatura es que el estudiante se familiarice con el ámbito del marketing como función social a través de la economía del tercer sector, siempre entendido como técnica y no como finalidad. Del mismo modo es igual de relevante que el alumno entienda los límites y fronteras del marketing.

Así, se pretenden tres objetivos genéricos:

1. Que el estudiante conozca el proceso de planificación estratégica y operativa de marketing en el contexto de la entidades de la ES.
2. Que el estudiante reconozca la importancia del marketing social como mecanismo promotor de cambio social, y sepa diseñar e implementar una campaña social.
3. Que el estudiante conozca la relación que se puede establecer entre entidades de la ES y empresas lucrativas.

Estos objetivos generales se articulan en una serie de objetivos más específicos enumerados a continuación:

1. Tomar conciencia de la importancia del marketing y su perspectiva en la economía, en la empresa y en la sociedad.
2. Que conozca la función del marketing como regulador de los procesos de intercambio en el contexto socioeconómico que nos rodea.



3. Conocer y encuadrar la función del marketing dentro de la organización de Economía Social.
4. Ser capaz de elaborar un plan de marketing aplicado al ámbito de la ES, tanto a nivel estratégico como operativo.
5. Ser capaz de solucionar problemas complejos de marketing como la segmentación de mercado, posicionamiento y diferenciación.
6. Conocer la especificidades de las políticas de Producto, Precio, Distribución y Comunicación en el ámbito de la ES.
7. Conocer la función del marketing social, y saber diseñar e implementar una campaña social.
8. Aprender cuáles son los procesos cognitivos y afectivos básicos que influyen en el comportamiento del público objetivo de una campaña social.
9. Identificar cuáles son las posibles vías de colaboración, en el ámbito del marketing, entre las entidades de la ES y las empresas lucrativas.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

1. La función del Marketing en la Economía Social

- 1.1. Concepto y alcance del Marketing
- 1.2. Enfoques de las empresas y organizaciones al mercado
- 1.3. Funciones y tipologías de Marketing
- 1.4. Argumentos a favor de la función de marketing en las organizaciones de la Economía Social
- 1.5. Críticas al marketing

2. Proceso de planificación del marketing en entidades de Economía Social: Marketing Estratégico

- 2.1. Proceso de planificación global de la empresa
- 2.2. Naturaleza y contenido del plan de marketing
- 2.3. El microentorno y el macroentorno de marketing
- 2.4. Segmentación, posicionamiento y diferenciación
- 2.5. Estrategias de marketing competitivas para entidades de la Economía Social

3. Proceso de planificación de marketing en entidades de la Economía Social: marketing táctico

- 3.1. Panorámica del marketing táctico: las cuatro P's
- 3.2. La P de producto de una entidad de Economía Social
- 3.3. Precio: los costes de adopción de un producto social
- 3.4. La comunicación de marketing en la Economía Social
- 3.5. La distribución en una entidad de Economía Social

**4. Marketing social: diseño e implementación de una campaña social**

- 4.1. Concepto y evolución del Marketing Social
- 4.2. Planificación de una campaña de marketing social
- 4.3. La investigación de mercados en el marketing social
- 4.4. El control y la evaluación de una campaña social

5. El comportamiento del público objetivo de una campaña social

- 5.1. El proceso de adopción de una idea social
- 5.2. Modelos psicológicos de adopción de una idea social
- 5.3. Factores internos al consumidor que influyen en la adopción
- 5.4. Factores externos al consumidor que influyen en la adopción

6. Relaciones de marketing entre entidades de la Economía Social y empresas lucrativas

- 6.1. Responsabilidad social corporativa y marketing
- 6.2. Comunicación de iniciativas de RSC: principios y necesidad
- 6.3. Técnicas de comunicación de la RSC
- 6.4. Persuasión en la comunicación de RSC

VOLUMEN DE TRABAJO

ACTIVIDAD	Horas	% Presencial
Clases de teoría	20,00	100
Prácticas en aula	10,00	100
Elaboración de trabajos en grupo	3,00	0
Elaboración de trabajos individuales	15,00	0
Estudio y trabajo autónomo	8,00	0
Lecturas de material complementario	3,00	0
Preparación de actividades de evaluación	5,00	0
Preparación de clases de teoría	5,00	0
Resolución de casos prácticos	6,00	0
TOTAL	75,00	

METODOLOGÍA DOCENTE

Desde el punto de vista docente, la asignatura tiene dos bloques diferenciados:



Sesiones teóricas. Las clases de teoría se fundamentarán en las explicaciones del profesor (lección magistral participativa), en el estudio de la bibliografía básica y/o complementaria recomendada, y en la participación y competencia de los estudiantes para debatir sobre los distintos puntos del programa.

Para conseguir el máximo aprovechamiento de la lección magistral, se recomienda a los estudiantes preparar cada tema, para lo cual se les anima a que hagan uso de la bibliografía facilitada. Asimismo se utilizarán otros recursos didácticos proporcionados por el profesor. En cada uno de los temas, los recursos docentes están estructurados de la siguiente forma:

- **Transparencias del tema:** es el material de apoyo que utilizará el profesor en la lección de magistral. Sirven de esquema o esqueleto de los contenidos de la asignatura, pero no son el material exclusivo de estudio. Las transparencias sirven de complemento a la bibliografía recomendada y a los apuntes tomados en clase.
- **Bibliografía básica,** en la que se indican los manuales que permiten cubrir adecuadamente el tema en cuestión en cuanto a puntos a tratar y nivel de profundidad.
- **Lecturas de apoyo.** Su lectura permitirá al alumno tener una visión más amplia y rica de algunos de los contenidos de la materia expuestos en clase.

Actividades Prácticas. Cada tema acaba con la propuesta de una actividad de índole práctico. Estas actividades, de distinta naturaleza (visionado y debate de fragmentos de películas, casos, análisis crítico de ejemplos reales de campañas, etc.), tienen como finalidad principal ilustrar en situaciones reales la aplicación de los distintos conceptos vistos en clase. La entrega individual de las actividades prácticas serán la base del sistema de evaluación de la asignatura.

El profesor expondrá la tarea a realizar en cada actividad práctica. Habrá un tiempo en clase especialmente dedicado a su preparación; al comienzo de la siguiente sesión (o con la temporalidad que establezca el profesor) habrá una breve puesta en común, y los estudiantes entregarán un breve informe de solución de la actividad, nunca superior a 5 páginas. Todas las prácticas son de carácter individual, aunque su preparación en el aula podrá ser por equipos.

EVALUACIÓN

El programa ha sido concebido para ser explicado en su totalidad, salvo razones de fuerza mayor, durante el semestre y por ello será exigido íntegramente en la evaluación final de la asignatura.

La calificación final consta de tres componentes con los siguientes pesos y mecanismos de evaluación:

- **Componente I (80% de la calificación final).** Elaboración y entrega de los informes individuales correspondientes a la realización de los casos prácticos.
- **Componente II (10% de la calificación final).** Asistencia a las clases teóricas y prácticas de la asignatura
- **Componente III (10% de la calificación final).** Participación, interés por la asignatura, actitud ante la materia.



Nota importante:

Para la superación de la asignatura es necesario sacar al menos un 5 sobre 10 en la componente I por separado. Si no se supera esta nota en esa componente, no será posible la compensación global entre componentes.

Composición de la calificación final de la asignatura

Actividad o concepto a evaluar	% calificación
Elaboración y entrega de los casos prácticos	80%
Asistencia a clase	10%
Participación e interés por la asignatura	10%
Total:	100%

REFERENCIAS

Básicas

- Kotler, P. y Roberto, E. (1989): Marketing social: estrategias para cambiar la conducta pública. Editorial Díaz de Santos, Madrid.
- Kotler, P. et al. (2006): Dirección de Marketing. Pearson Prentice-Hall, Madrid.
- Moliner Tena, M.A. (1998): Marketing Social. Editorial Esic, Madrid.
- Biblioteca de ciencias sociales de la UV "Guía de recursos bibliográficos sobre economía social" <https://cibisoc.blogs.uv.es/recursos-tematics/economia-social/>
- Currás, R. (2020). Marketing aplicado a la economía social en Chaves, R., Fajardo, G. y Monzón, J.L Eds.(2020). Manual de Economía Social. Ed. Tirant Lo Blanch, Valencia. Capítulo 9. pp. 97-115.

Complementarias

- Aldamiz Echevarría, C. (2003): Marketing en ONGS de Desarrollo. Para su aplicación práctica. Ed. Iepala, Madrid.



- Barranco, F.J. (2005): Marketing social corporativo: la acción social de la empresa. Pirámide, Madrid.
- Venet, V. J. y Nos, E. (2003): La publicidad en el Tercer Sector. Tendencias y perspectivas de la comunicación solidaria. Icaria Editorial, Madrid.

ADENDA COVID-19

Esta adenda solo se activará si la situación sanitaria lo requiere y previo acuerdo del Consejo de Gobierno

La asignatura se desarrollará de forma totalmente presencial salvo que las circunstancias sanitarias lo impidan. En tal caso se adaptará la docencia y la evaluación a las directrices elaboradas por la Universidad para asegurar una docencia no presencial.

1. Contenidos

Se mantienen los contenidos inicialmente recogidos en la guía docente

2. Volumen de trabajo y planificación temporal de la docencia

Mantenimiento del peso de las distintas actividades que suman las horas de dedicación en créditos ECTS marcadas en la guía docente original.

3. Metodología docente

DOCENCIA

- Blackboard Collaborate de forma asíncrona (tutorías, resolución de dudas) y síncrona mediante videoconferencias (impartición contenidos teóricos, planteamiento de prácticas).
- Skype o Zoom de forma síncrona mediante videoconferencias (resolución dudas, tutorías y resolución prácticas).
- Cuestionarios de Aula Virtual
- Tareas de Aula Virtual
- Subida de materiales a Aula virtual (transparencias, videos, artículos, enlaces)

TUTORÍAS

Mediante correo electrónico, Blackboard Collaborate, Skype, o Zoom

4. Evaluación



El sistema de evaluación de la asignatura se mantiene como estaba previsto, al no haber ninguna prueba presencial: toda la evaluación se realiza mediante entrega de prácticas y evaluación continúa.

El único cambio en la ponderación es en el Componente II (asistencia), que se incluye en el Componente III, que pesará 20%.

5. Bibliografía

No se añade bibliografía nueva