

Asignatura

Nombre Asignatura	Marketing Social y Político
Código	101422043
Créditos ECTS	6.0

Plan/es donde se imparte

Titulación	Grado en Marketing (Plan 2022)
Carácter	OPTATIVA
Curso	4

Datos Generales

➤ **PROFESORADO**

Lafuente Pérez, Patricia

➤ **CONOCIMIENTOS RECOMENDADOS**

No se requieren conocimientos previos

➤ **OBJETIVOS TEÓRICOS**

Esta asignatura se centra en: Marketing, política y sociedad. Investigación en marketing político. Comportamiento del elector. El intercambio y la situación competitiva política. La comunicación política. Concepción y desarrollo del marketing social. Gestión del marketing social.

➤ **OBJETIVOS PRÁCTICOS**

Identificar el concepto de marketing no lucrativo y del marketing social para promover la idea de cambio social en contraposición al contexto de marketing comercial. Aplicar las claves del marketing político con el fin de promover la adopción de idearios políticos, candidatos y partidos políticos. Relacionar los procesos de cambio social y la aplicación del marketing social. Desarrollar acciones atendiendo a las similitudes y diferencias entre marketing electoral y marketing político.

➤ **COMPETENCIAS QUE SE DESARROLLAN / RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Comprender el impacto del marketing no lucrativo y del marketing social para promover los cambios sociales.

Comprender las similitudes y diferencias entre marketing electoral y marketing político.

COMPETENCIAS BÁSICAS

CB1 - 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

CB2 - 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

CB3 - 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

CB4 - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado

CB5 - Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía

COMPETENCIAS GENERALES

CG1 - Analizar las variables sociales, económicas y culturales de un determinado contexto para valorar su influencia en el ámbito empresarial

CG2 - Valorar la importancia del trabajo en equipo para el funcionamiento exitoso de la organización

CG3 - Identificar las estrategias y los recursos que inciden en el éxito de la actividad comercial para lograr mejores resultados

CG4 - Comprender las características de la sociedad digital y su influencia en la actividad empresarial para favorecer formatos de negocio más adecuados

CG5 - Percibir la relevancia de la cultura organizativa para entender su funcionamiento y mejorar las formas de trabajo y de relación que se desarrollan en toda organización

CG6 - Analizar la información y los datos provenientes de fuentes diversas para llevar a cabo un correcto diagnóstico de la realidad del mercado y tomar las decisiones idóneas.

CG7 - Reconocer los factores que inciden en el funcionamiento de una organización para contribuir a su mejora

CG8 - Desarrollar habilidades interpersonales que refuercen el trabajo autónomo y las capacidades de persuasión y negociación.

CG9 - Reflexionar sobre las dimensiones de la personalidad humana para valorar el comportamiento individual y social en un determinado contexto histórico

CG10 - Actuar de conformidad a los principios éticos, deontológicos y jurídicos propios de la profesión, respetando los principios de libertad e igualdad y defendiendo una cultura de paz y respeto de los derechos fundamentales y digitales.

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

CT1 - Desarrollar el pensamiento crítico propio del espíritu universitario, así como la capacidad de analizar, argumentar e interpretar datos relevantes y complejos para poder integrarlos de manera sólida y solvente en la toma de decisiones.

CT2 - Utilizar con rigor y precisión el lenguaje oral y escrito, siendo capaz de transmitir información a un público tanto especializado como no especializado, teniendo en cuenta los diferentes contextos.

CT3 - Desarrollar las actitudes necesarias para el trabajo cooperativo y la participación en equipos, incorporando aquellos valores que representan el esfuerzo, la generosidad y el respeto, junto con el compromiso para realizar un trabajo de calidad, que tiene la búsqueda de la verdad como horizonte.

CT4 - Aplicar los conocimientos a la práctica. Saber utilizar los conocimientos adquiridos en la consecución de un objetivo concreto, por ejemplo, la resolución de un ejercicio o la discusión de un caso práctico.

CT5 - Desarrollar una conciencia de la inviolabilidad de los Derechos Humanos, basada en el respeto a la dignidad de la persona que fomenta la responsabilidad social, la solidaridad, la sostenibilidad ambiental, la no discriminación y la búsqueda del bien común como servicio a la sociedad.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

CE5 - Comprender los activos intangibles de la empresa, para poder desarrollar estrategias y acciones que refuercen la reputación corporativa de la organización.

CE6 - Aplicar los procesos de marketing y sus técnicas específicas: posicionamiento, segmentación, procedimientos de análisis y medición de la eficacia.

CE8 - Diseñar una campaña de marketing seleccionando los soportes y medios adecuados para la planificación de programas y acciones, utilizando las herramientas específicas para cada soporte.

CE10 - Elaborar un plan de comunicación: fijar los objetivos de comunicación, definir el público objetivo, plantear las estrategias, y determinar, definir y controlar los presupuestos de comunicación publicitaria y marketing.

CE12 - Poner en marcha procesos de creación, diseño, elaboración y producción de los mensajes para la comunicación de productos y servicios.

CE13 - Aplicar las técnicas de comunicación, expresión oral y escrita, en especial las utilizadas en la gestión publicitaria y en la comunicación empresarial e institucional.

CE16 - Elaborar planes de marketing especializado (por ejemplo, en el sector turístico, de moda, deportivo o tecnológico) que se adecúen a las peculiaridades de cada sector y tipología de consumidor con el fin de desarrollar productos y servicios competitivos e innovadores.

➤ **CONTENIDO DEL PROGRAMA**

BLOQUE 1: MARKETING POLÍTICO

1. Emergencia y desarrollo de la moderna comunicación política. Una mirada a Estados Unidos
2. Particularidades y fundamentos de la aplicación del marketing al ámbito político.
3. Fases de una campaña de marketing político
4. Herramientas en las campañas electorales

BLOQUE 2: MARKETING SOCIAL

1. Particularidades y fundamentos del marketing social
2. Estrategias básicas del marketing social

➤ **ACTIVIDADES FORMATIVAS**

ACTIVIDAD FORMATIVA: Clase magistral: presentación de los conceptos teóricos asociados a los conocimientos científicos de la materia por parte del profesor con participación o no del estudiante. HORAS: 35 horas. PRESENCIALIDAD: 100%

ACTIVIDAD FORMATIVA: Clase práctica: clases experimentales donde el estudiante aplica conocimientos teóricos aprendidos (estudios de casos, problemas, prácticas de laboratorio, simulaciones, herramientas informáticas, etc.). HORAS: 40 horas. PRESENCIALIDAD: 100%

ACTIVIDAD FORMATIVA: Trabajos (individuales o grupales): Elaboración de trabajos, individual o en grupo, cuyo resultado final puede ser una memoria, una exposición oral, un informe, etc. HORAS: 20 horas. PRESENCIALIDAD: 60%

ACTIVIDAD FORMATIVA: Tutorías (individuales o grupales): reuniones concertadas con el profesor por los estudiantes, de manera individual o en pequeños grupos, que permite dirigir el aprendizaje de manera personalizada. Incluye resolución de dudas, dirección de trabajos, preparación de exposiciones, etc. HORAS: 7 horas. PRESENCIALIDAD: 60%

ACTIVIDAD FORMATIVA: Estudio independiente y trabajo autónomo del estudiante: tiempo de estudio por parte del estudiante de los contenidos de las materias y tareas de búsqueda de información, análisis, elaboración de documentos, etc. HORAS: 40 horas. PRESENCIALIDAD: 0%

ACTIVIDAD FORMATIVA: Pruebas de evaluación: pruebas escritas, orales, prácticas, trabajos, etc. que permiten analizar los resultados de aprendizaje de los estudiantes. HORAS: 8 horas. PRESENCIALIDAD: 100%

Total 150 horas

➤ CRITERIOS Y MÉTODOS DE EVALUACIÓN

1. ESCALA DE CALIFICACIÓN

- 0 4,9: Suspenso
- 5,0 6,9: Aprobado
- 7,0 8,9: Notable
- 9,0 10: Sobresaliente

1. Convocatoria ordinaria

- Examen final (oral o escrito: test, desarrollo, casos): 40% de la nota nota mínima $\geq 5/10$
- Actividades formativas (presentaciones, informes, trabajos, prácticas): 50% de la nota nota mínima $\geq 4/10$
- Asistencia: 10% de la nota

Solo se suman los tres apartados si se alcanzan ambos mínimos (examen y actividades formativas). Si no se alcanza alguno:

- Aprueba actividades formativas, suspende el examen : Conserva actividades formativas y asistencia. Va a extraordinaria solo del examen. Nota que figura en el acta de ordinaria: la del examen, sin ponderar.
- Aprueba el examen, suspende actividades formativas : Conserva la nota del examen. Va a extraordinaria a recuperar las actividades formativas. Nota que figura en el acta de ordinaria: la de actividades formativas, sin ponderar.
- Suspende examen y actividades formativas : Va a extraordinaria a recuperar ambas partes. Nota que figura en el acta de ordinaria: la del examen, sin ponderar.

2. Convocatoria extraordinaria

- Examen final: 40% de la nota nota mínima $\geq 5/10$
- Actividades formativas: 50% de la nota
- Asistencia: 10% de la nota

Según el punto de partida en la convocatoria ordinaria:

- Tenía aprobadas las actividades formativas : Se presenta solo al examen final. Se conservan actividades formativas y asistencia. Nota final: suma de las tres partes, con la ponderación de extraordinaria.
- Tenía suspendidas las actividades formativas (pero aprobó el examen) : Se conserva la nota del examen de ordinaria. Recupera las actividades formativas (ver criterio de recuperación más abajo). Nota final: suma de las tres partes, con la ponderación de extraordinaria.
- Tenía suspendidas ambas partes : Repite el examen y recupera las actividades formativas (ver criterio de recuperación más abajo). Nota final: suma de las tres partes, con la ponderación de extraordinaria.

Criterio de recuperación de las actividades formativas:

En convocatoria extraordinaria, la recuperación de las actividades formativas (incluidas metodologías activas, cuyo formato original no siempre es reproducible fuera de su contexto de grupo y curso) se realizará mediante los instrumentos que determine el profesor responsable de la asignatura, adaptados a la naturaleza de la materia.

3. Alumnos exentos de asistencia presencial (segunda matrícula, sucesivas o dispensa académica)

Se encuentran en esta situación:

- Estudiantes de segunda matrícula o sucesivas (sin obligación de asistencia presencial).
- Estudiantes con dispensa académica reconocida por la universidad (motivos laborales, de salud, familiares, deportistas de alto nivel u otras causas justificadas).

En ambos casos se aplica el mismo esquema de evaluación, tanto en ordinaria como en extraordinaria:

- Evaluación continua (adaptada: trabajos, casos, cuestionarios, tutorías): 50% de la nota nota mínima $\geq 4/10$
- Examen final: 50% de la nota nota mínima $\geq 5/10$

4. Calificación de "no presentado"

- No consume convocatoria.
- Si el alumno ha entregado más de la mitad de las actividades formativas (o al menos tres), no puede figurar como No Presentado: su nota será la ponderación de esas actividades entregadas.

➤ **BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS BÁSICOS**

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Barquero Cabrero, J. D. (2011) Relaciones públicas políticas, marketing y lobbying: consiga que las ideas de su campaña se posicionen en la mente del votante. Fidelice, mantenga y consiga nuevos votantes. Descubra paso a paso cómo se hace una campaña de éxito. McGraw-Hill España.

Crespo, I., Martínez, M., Mora, M., Moreno, C., Rabadán, R. (2016). Manual de Herramientas para la investigación de la opinión pública. Tirant lo Blanch.

Hastings, G., Angus, K., Bryant, C. (2011). Social Marketing. Sage Publications.

Haug, L. R. (2021). Marketing político en tiempos volátiles: manual para ganar elecciones. Pluma Digital Ediciones.

Sánchez, D. C., Granados, G. E., & Mejía, C. M. A. (Eds.). (2017). Manual de Marketing Político: estrategias para una campaña exitosa (1st ed.). Ediciones USTA.
<https://doi.org/10.2307/j.ctvbcd02s>

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Centenero de Arce, M.J. y Centenero de Arce, F. (2021). La profesionalización del uso de medios de comunicación social en las Entidades no lucrativas del Tercer Sector de Acción Social. *Revista de La Asociación Española de Investigación de La Comunicación*, 8(15), 199219.

<https://doi.org/10.24137/raeic.8.15.9>

Claro Montes, C., Ferruz González, S. A., y Catenacci Martín, J. I. (2024). Redes sociales y Tercer Sector: análisis del uso de Facebook e Instagram en 50 ong de España y Chile. *Revista Latina de Comunicación Social*, 82, 121. <https://doi.org/10.4185/rlds-2024-2197>

Cotarelo, R. (2010). La política en la era de internet. Tirant Lo Blanch.

Dader, J. L. y Campos Dominguez, E (2017). La búsqueda digital del voto. Tirant Lo Blanch.

Grossi, G. (2007). La opinión pública: teoría del campo demoscópico. Centro de Investigaciones Sociológicas.

Jeke, L. (2024). Affective Polarization and Misinformation Belief. *Political Behavior*, 46(2), 825884. <https://doi.org/10.1007/s11109-022-09851-w>

Kubacki, K., Rundle-Thiele, S. (2013). Contemporary issues in Social Marketing. Cambridge Scholars Publishing.

Luque Martínez, T. (2004). Marketing político. Un análisis de intercambio político. Editorial Ariel.

Monzón Arribas, C. (2006). Opinión pública, comunicación y política (2ª ed.). Tecnos.

Plaza Casado, A. (2024). Marketing socialmente responsable. Dykinson

Sampedro Blanco, V. (2023). Teorías de la comunicación y el poder: opinión pública y pseudocracia. Ediciones Akal.

Vite López, R., Bárcena Juárez, S., Lerma Kirchner, A. E. (2011). Marketing político. Cengage Learning.

Recursos bibliográficos de la Universidad Villanueva: <https://biblioteca.villanueva.edu/>

➤ **HORARIO, TUTORÍAS Y CALENDARIO DE EXÁMENES**

1.-Los horarios y exámenes podrán ser consultados en tiempo real en: [HORARIOS](#)

2.- Tutorías: el profesor publicará el horario de tutorías en el campus virtual de la asignatura, con independencia de que el alumno pueda solicitar por correo electrónico a la dirección del profesor las tutorías necesarias.

➤ **PUBLICACIÓN Y REVISIÓN DE LA GUÍA DOCENTE**

Esta guía docente se ha realizado siguiendo los criterios de la Memoria Verificada del Grado