



UNIVERSIDAD DE CASTILLA - LA MANCHA

GUÍA DOCENTE

1. DATOS GENERALES

Asignatura: INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	Código: 54326
Tipología: OBLIGATORIA	Créditos ECTS: 6
Grado: D004 - DOBLE GRADO DERECHO-ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS - (CU)	Curso académico: 2019-20
Centro: 401 - FACULTAD CC. SOCIALES CUENCA	Grupo(s): 30
Curso: 3	Duración: C2
Lengua principal de impartición: Español	Segunda lengua:
Uso docente de otras lenguas: Lecturas: inglés	English Friendly: N
Página web:	Bilingüe: N

Profesor: JUAN JOSE VILLANUEVA ALVARO - Grupo(s): 30				
Edificio/Despacho	Departamento	Teléfono	Correo electrónico	Horario de tutoría
FACULTAD CIENCIAS SOCIALES/3.03	ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	4248	juanjose.villanueva@uclm.es	Lunes de 12:00 a 13:00 h. Martes de 10:00 a 13:00 h. Miércoles de 10:00 a 12:00 h.

2. REQUISITOS PREVIOS

No existen requisitos previos. Se recomienda haber cursado previamente las asignaturas de Fundamentos de Marketing (2o Grado ADE-Básica) y Dirección Comercial de la Empresa (3o Grado ADE-Obligatoria).

3. JUSTIFICACIÓN EN EL PLAN DE ESTUDIOS, RELACIÓN CON OTRAS ASIGNATURAS Y CON LA PROFESIÓN

La asignatura de Investigación de Mercados tiene como propósito principal cubrir todos los aspectos de la planificación, diseño y desarrollo de una investigación que recoja información para la toma de decisiones de la gestión empresarial y más concretamente del área de Marketing. Por lo tanto, los objetivos de esta asignatura son ofrecer a los estudiantes los conocimientos necesarios sobre las técnicas y herramientas que pueden utilizar para recopilar datos e información sobre el entorno de las organizaciones que faciliten la posterior toma de decisiones. Los alumnos deben adquirir un conjunto de conocimientos elementales sobre la investigación comercial, el proceso de investigación de mercados, las técnicas de recogida de información, los métodos de investigación cualitativos y cuantitativos, la realización de un muestreo, el diseño de encuestas, las escalas de medición, las principales técnicas de análisis y la presentación de resultados. Esta asignatura está directamente relacionada con Fundamentos de Marketing y Dirección Comercial de la Empresa, a la vez que facilita que los estudiantes puedan identificar los problemas del entorno o del mercado y desarrollar una investigación de mercados para la toma de decisiones dentro de los departamentos comerciales, de marketing o de investigación.

4. COMPETENCIAS DE LA TITULACIÓN QUE LA ASIGNATURA CONTRIBUYE A ALCANZAR

Competencias propias de la asignatura

Código	Descripción
CE02	Desarrollar y potenciar el espíritu emprendedor, la capacidad de adaptación a los cambios y la creatividad en cualquier área funcional de la empresa u organización.
CE05	Desarrollar la capacidad de a partir de registros de cualquier tipo de información sobre la situación y posible evolución de la empresa, transformarla y analizarla en oportunidades empresariales.
CE06	Desarrollar y potenciar la capacidad para la dirección general, dirección técnica y dirección de proyectos de investigación, desarrollo e innovación en cualquier tipo de empresa u organización.
CE08	Capacidad de elaborar información económico-financiera relevante para la toma de decisiones.
CE13	Capacidad para la realización de modelos lógicos representativos de la realidad empresarial.
CG01	Poseer habilidades para el aprendizaje continuado, autodirigido y autónomo, lo que les permitirá desarrollar habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.
CG02	Capacidad para comprender la responsabilidad ética y la deontología profesional de la actividad de la profesión de economista. Conocer y aplicar la legislación y reconocimiento de los derechos humanos, así como las cuestiones de género.
CG03	Desarrollar la comunicación oral y escrita para elaborar informes, proyectos de investigación y proyectos empresariales, y ser capaz de defenderlos ante cualquier comisión o colectivo (especializado o no) en más de un idioma, recogiendo evidencias pertinentes e interpretándolas de forma adecuada.
CG04	Utilizar de manera adecuada las TIC, aplicándolas al departamento empresarial correspondiente con programas específicos de dichos ámbitos empresariales.
CG05	Capacidad para trabajar en equipo, liderar, dirigir, planificar y supervisar equipos multidisciplinares y multiculturales, en el entorno nacional e internacional de la empresa y sus respectivos departamentos, de forma que se consigan sinergias beneficiosas para la entidad.

5. OBJETIVOS O RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS

Resultados de aprendizaje propios de la asignatura

Descripción

Conocer los procesos orientados a crear, comunicar, suministrar e intercambiar productos y servicios en el mercado que tienen valor para clientes, empresas y sociedad en general.

Aplicar las herramientas y métodos para el análisis cuantitativo de la empresa y su entorno.

Buscar información, su análisis, interpretación, síntesis y transmisión.

Resultados adicionales

- Desarrollar la capacidad analítica de los problemas de marketing. - Identificar la utilidad de la investigación de mercados en relación con las diferentes áreas y actividades del sistema empresarial. - Evaluar la conveniencia de realizar una investigación de mercados. - Establecer los fundamentos de la disciplina aumentando la capacidad y habilidad del estudiante en la búsqueda y preparación de información de forma adecuada para un correcto análisis posterior. - Concienciar de un comportamiento ético en la práctica de la investigación comercial. - Aplicación a casos y problemas reales mediante talleres de trabajo para potenciar la capacidad para desarrollar un proyecto de investigación real para una empresa o sector de la región.

6. TEMARIO

Tema 1: Introducción a la investigación de mercados

Tema 2: Diseño de investigación y fuentes de información

Tema 3: Investigación exploratoria: métodos cualitativos

Tema 4: Investigación descriptiva: métodos cuantitativos

Tema 5: Investigación causal: experimentación

Tema 6: Procedimientos de muestreo y tamaño de la muestra

Tema 7: Escalas y cuestionarios

Tema 8: Técnicas de análisis de datos

7. ACTIVIDADES O BLOQUES DE ACTIVIDAD Y METODOLOGÍA

Actividad formativa	Metodología	Competencias relacionadas	ECTS	Horas	Ev	Ob	Rec	Descripción
Enseñanza presencial (Teoría) [PRESENCIAL]	Método expositivo/Lección magistral	CG01 CG02	1.12	28	S	N	N	Clase presencial de exposición de teoría y contenidos.
Enseñanza presencial (Prácticas) [PRESENCIAL]	Aprendizaje orientado a proyectos	CE13 CG01 CG04 CG05	1.12	28	S	N	N	Análisis y debate de casos prácticos en clase con el fin de conectar la teoría con la práctica. Participación en otras actividades prácticas relacionadas con la investigación, como búsqueda y lectura de artículos científicos, realización de experimentos, desarrollo de cuestionarios y análisis de datos con el programa IBM- SPSS en el aula de informática.
Presentación de trabajos o temas [PRESENCIAL]	Trabajo en grupo	CE05 CG03 CG04 CG05	0.08	2	S	S	N	Defensa del trabajo en equipo y debate con el profesor.
Elaboración de informes o trabajos [AUTÓNOMA]	Trabajo en grupo	CE02 CE05 CE06 CE08 CE13 CG01 CG02 CG03 CG04 CG05	1.8	45	S	N	N	Elaboración de un trabajo en equipo, que se materializará en una investigación de mercados con información y datos reales.
Estudio o preparación de pruebas [AUTÓNOMA]	Autoaprendizaje	CE02 CG01 CG02	1.2	30	S	N	N	Estudio de las clases teóricas y preparación de la prueba final.
Estudio o preparación de pruebas [AUTÓNOMA]	Aprendizaje basado en problemas (ABP)	CE02 CG02 CG04 CG05	0.6	15	N	-	-	Realización y estudio de casos con el software SPSS para la prueba final.
Prueba final [PRESENCIAL]	Pruebas de evaluación	CE02 CE05 CE06 CE08 CE13 CG01 CG02 CG03 CG04 CG05	0.08	2	S	S	S	Examen teórico-práctico.
Total:			6	150				
Créditos totales de trabajo presencial: 2.4			Horas totales de trabajo presencial: 60					
Créditos totales de trabajo autónomo: 3.6			Horas totales de trabajo autónomo: 90					

Ev: Actividad formativa evaluable

Ob: Actividad formativa de superación obligatoria

Rec: Actividad formativa recuperable

8. CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y VALORACIONES

Sistema de evaluación	Valoraciones		Descripción
	Estudiante presencial	Estud. semipres.	
Pruebas de progreso	60.00%	0.00%	Realización de un trabajo práctico de investigación a lo largo del cuatrimestre. Se realizará un trabajo en equipo desde el inicio del cuatrimestre como evaluación continua de la asignatura.
Prueba final	40.00%	0.00%	Examen final teórico-práctico.
Total:	100.00%	0.00%	

Criterios de evaluación de la convocatoria ordinaria:

1. Examen final teórico-práctico (prueba final): Una prueba final escrita, de carácter teórico-práctico, según los contenidos y conceptos del temario y expuestos en clase. La calificación obtenida en el examen supondrá el 40% del total de la asignatura. Se exige un mínimo de 4 sobre 10 para computar con el trabajo práctico.

2. La realización de un trabajo práctico en equipo (trabajo de investigación). Este trabajo estará tutorizado y guiado por el profesor durante el desarrollo de las clases y tutorías, y tendrá una valoración del 60% del total de la asignatura. Se asignará la puntuación al trabajo escrito en función del contenido, la organización, la estructura y la rigurosidad de la metodología y el análisis de los datos. Asimismo, se tendrá en cuenta la presentación/defensa del trabajo y la discusión/debate con el profesor para realizar la evaluación.

Una vez computadas las valoraciones de las partes objeto de evaluación, la asignatura se considerará superada si alcanza como mínimo el 50% del total.

Particularidades de la convocatoria extraordinaria:

Las calificaciones obtenidas en el trabajo práctico se computarán tanto en la convocatoria ordinaria como extraordinaria del año académico en que se haya cursado la asignatura.

Particularidades de la convocatoria especial de finalización:

Examen teórico-práctico.

9. SECUENCIA DE TRABAJO, CALENDARIO, HITOS IMPORTANTES E INVERSIÓN TEMPORAL	
No asignables a temas	
Horas	Suma horas
Enseñanza presencial (Teoría) [PRESENCIAL][Método expositivo/Lección magistral]	28
Enseñanza presencial (Prácticas) [PRESENCIAL][Aprendizaje orientado a proyectos]	28
Presentación de trabajos o temas [PRESENCIAL][Trabajo en grupo]	2
Elaboración de informes o trabajos [AUTÓNOMA][Trabajo en grupo]	45
Estudio o preparación de pruebas [AUTÓNOMA][Autoaprendizaje]	30
Estudio o preparación de pruebas [AUTÓNOMA][Aprendizaje basado en problemas (ABP)]	15
Prueba final [PRESENCIAL][Pruebas de evaluación]	2
Actividad global	
Actividades formativas	Suma horas
Enseñanza presencial (Prácticas) [PRESENCIAL][Aprendizaje orientado a proyectos]	28
Elaboración de informes o trabajos [AUTÓNOMA][Trabajo en grupo]	45
Enseñanza presencial (Teoría) [PRESENCIAL][Método expositivo/Lección magistral]	28
Prueba final [PRESENCIAL][Pruebas de evaluación]	2
Presentación de trabajos o temas [PRESENCIAL][Trabajo en grupo]	2
Estudio o preparación de pruebas [AUTÓNOMA][Autoaprendizaje]	30
Estudio o preparación de pruebas [AUTÓNOMA][Aprendizaje basado en problemas (ABP)]	15
	Total horas: 150

10. BIBLIOGRAFÍA, RECURSOS						
Autor/es	Título/Enlace Web	Editorial	Población	ISBN	Año	Descripción
Esteban, Á. y Molina, A.	Investigación de mercados	ESIC	Madrid	978-84-7356-987-3	2014	
Malhotra, Naresh K.	Marketing research: an applied approach	Pearson Education	New York	978-1292103129	2017	