

Facultad de Economía, Empresa y Turismo

Grado en Administración y Dirección de Empresas

GUÍA DOCENTE DE LA ASIGNATURA :

**Investigación Comercial
(2020 - 2021)**

1. Datos descriptivos de la asignatura

| | |
|---|--------------------------|
| Asignatura: Investigación Comercial | Código: 219034102 |
| <ul style="list-style-type: none"> - Centro: Facultad de Economía, Empresa y Turismo - Lugar de impartición: Facultad de Economía, Empresa y Turismo - Titulación: Grado en Administración y Dirección de Empresas - Plan de Estudios: 2009 (Publicado en 2009-11-25) - Rama de conocimiento: Ciencias Sociales y Jurídicas - Itinerario / Intensificación: - Departamento/s: <ul style="list-style-type: none"> Dirección de Empresas e Historia Económica - Área/s de conocimiento: <ul style="list-style-type: none"> Comercialización e Investigación de Mercados - Curso: 4 - Carácter: Obligatoria - Duración: Primer cuatrimestre - Créditos ECTS: 6,0 - Modalidad de impartición: Presencial - Horario: Enlace al horario - Dirección web de la asignatura: http://www.campusvirtual.ull.es - Idioma: Castellano e Inglés (0,3 ECTS en Inglés) | |

2. Requisitos para cursar la asignatura

No se han establecido

3. Profesorado que imparte la asignatura

| |
|--|
| Profesor/a Coordinador/a: JANET HERNANDEZ MENDEZ |
| - Grupo: 1 |
| General <ul style="list-style-type: none"> - Nombre: JANET - Apellido: HERNANDEZ MENDEZ - Departamento: Dirección de Empresas e Historia Económica - Área de conocimiento: Comercialización e Investigación de Mercados |

| Contacto - Teléfono 1: 922845412 - Teléfono 2: - Correo electrónico: jhernmen@ull.es - Correo alternativo: - Web: http://www.campusvirtual.ull.es | | | | | | |
|--|-------|--------|--------------|------------|---|--|
| Tutorías primer cuatrimestre: | | | | | | |
| Desde | Hasta | Día | Hora inicial | Hora final | Localización | Despacho |
| Todo el cuatrimestre | | Lunes | 10:00 | 12:30 | Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A | Nº13. Módulo I. Departamento de Dirección de Empresas e Historia Económica |
| Todo el cuatrimestre | | Lunes | 17:00 | 19:00 | Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A | Nº13. Módulo I. Departamento de Dirección de Empresas e Historia Económica |
| Todo el cuatrimestre | | Martes | 16:30 | 18:00 | Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A | Nº13. Módulo I. Departamento de Dirección de Empresas e Historia Económica |
| Observaciones: Las tutorías serán online a través de Google Meet | | | | | | |
| Tutorías segundo cuatrimestre: | | | | | | |
| Desde | Hasta | Día | Hora inicial | Hora final | Localización | Despacho |
| Todo el cuatrimestre | | Lunes | 11:00 | 13:30 | Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A | Nº13. Módulo I. Departamento de Dirección de Empresas e Historia Económica |
| Todo el cuatrimestre | | Lunes | 17:00 | 19:00 | Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A | Nº13. Módulo I. Departamento de Dirección de Empresas e Historia Económica |

| | | | | | | |
|--|--|--------|-------|-------|---|--|
| Todo el cuatrimestre | | Martes | 16:30 | 18:00 | Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A | Nº13. Módulo I. Departamento de Dirección de Empresas e Historia Económica |
| Observaciones: Las tutorías serán online a través de Google Meet | | | | | | |

| Profesor/a: RICARDO JESUS DIAZ ARMAS | | | | | | |
|---|------------|--------|--------------|------------|--------------|---------------------------|
| - Grupo: 2 | | | | | | |
| General - Nombre: RICARDO JESUS - Apellido: DIAZ ARMAS - Departamento: Dirección de Empresas e Historia Económica - Área de conocimiento: Comercialización e Investigación de Mercados | | | | | | |
| Contacto - Teléfono 1: 922317069 - Teléfono 2: - Correo electrónico: rjdiaz@ull.es - Correo alternativo: - Web: http://www.campusvirtual.ull.es | | | | | | |
| Tutorías primer cuatrimestre: | | | | | | |
| Desde | Hasta | Día | Hora inicial | Hora final | Localización | Despacho |
| 01-09-2020 | 02-10-2020 | Lunes | 11:00 | 14:00 | --- | Telemática Google Meet |
| 01-09-2020 | 02-10-2020 | Martes | 11:00 | 14:00 | --- | Telemática Google Meet |
| 20-01-2021 | 09-02-2021 | Lunes | 11:00 | 14:00 | --- | Telemática Google Meet |
| 20-01-2021 | 09-02-2021 | Martes | 11:00 | 14:00 | --- | Telemática Google Meet |
| 05-10-2020 | 19-01-2021 | Lunes | 11:30 | 13:30 | --- | Telemática Google Meet |
| 05-10-2020 | 09-01-2021 | Martes | 10:00 | 11:30 | --- | Telemática Google Meet |
| 05-10-2020 | 09-01-2021 | Martes | 16:00 | 18:30 | --- | Telemática Google Meet |

Observaciones: Google Meet y mail. El mail principalmente para consultas de resolución rápida en cualquier momento y para solicitar tutoría por Google Meet y poder gestionar el tiempo de la videoconferencia en caso de varias solicitudes.
rjdiaz@ull.edu.es

Tutorías segundo cuatrimestre:

| Desde | Hasta | Día | Hora inicial | Hora final | Localización | Despacho |
|------------|------------|--------|--------------|------------|--------------|---------------------------|
| 20-01-2021 | 17-07-2021 | Lunes | 11:00 | 14:00 | - - - | Telemática Google Meet |
| 20-01-2021 | 17-07-2021 | Martes | 11:00 | 14:00 | - - - | Telemática Google Meet |

Observaciones: Google Meet y mail. El mail principalmente para consultas de resolución rápida en cualquier momento y para solicitar tutoría por Google Meet y poder gestionar el tiempo de la videoconferencia en caso de varias solicitudes.
rjdiaz@ull.edu.es

4. Contextualización de la asignatura en el plan de estudio

Bloque formativo al que pertenece la asignatura: **Comercialización e Investigación de Mercados**

Perfil profesional: **Organización de empresas, Contabilidad y auditoría, Finanzas, Dirección e Investigación comercial**

5. Competencias

Competencias Específicas

CE-29 - Investigación comercial

Competencias Genéricas Instrumentales

CGI-1 - Capacidad de análisis y síntesis

CGI-2 - Capacidad de organización y planificación

CGI-3 - Comunicación oral y escrita en la lengua nativa

CGI-4 - Comunicación oral y escrita de una lengua extranjera

CGI-5 - Conocimientos de informática relativos al ámbito de estudio

CGI-6 - Habilidad para analizar y buscar información proveniente de fuentes diversas

CGI-7 - Capacidad para la resolución de problemas

CGI-8 - Capacidad de tomar decisiones

Competencias Genéricas Personales

CGP-9 - Capacidad para trabajar en equipo

CGP-10 - Trabajo en un equipo de carácter interdisciplinar

CGP-14 - Capacidad crítica y autocrítica

CGP-15 - Compromiso ético en el trabajo

Competencias Genéricas Sistémicas

CGS-17 - Capacidad de aprendizaje autónomo
CGS-18 - Capacidad de adaptación a nuevas situaciones
CGS-19 - Creatividad
CGS-22 - Motivación por la calidad

Competencias para la Aplicabilidad

CA-44 - Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica
CA-45 - Habilidad búsqueda de información e investigación

6. Contenidos de la asignatura

Contenidos teóricos y prácticos de la asignatura

*Profesora del Grupo 1: Janet Hernández Méndez.
*Profesores del Grupo 2: Ricardo Díaz Armas y Janet Hernández Méndez

Temas:

- 1.-Introducción a la investigación comercial (grupo 2: Janet Hernández Méndez)
- 2.-La investigación con datos e información de la red (grupo 2: Janet Hernández Méndez)
- 3.-Técnicas cualitativas (grupo 2: Janet Hernández Méndez)
- 4.-Técnicas cuantitativas (grupo 2: Ricardo Díaz Armas)
- 5.-Creación y diseño de cuestionarios (grupo 2: Ricardo Díaz Armas)
- 6.-Escala de medida (grupo 2: Ricardo Díaz Armas)
- 7.-El muestreo (grupo 2: Janet Hernández Méndez)
- 8.-Experimentación (grupo 2: Janet Hernández Méndez)
- 9.-Neuromarketing (grupo 2: Janet Hernández Méndez)
- 10.-Tratamiento y análisis de la información (grupo 2: Ricardo Díaz Armas)
- 11.-Confeción, presentación y defensa de un informe (grupo 2: Janet Hernández Méndez)

Actividades a desarrollar en otro idioma

En las clases se utilizarán lecturas y vídeos en inglés para mostrar algunos ejemplos de conceptos relacionados con la asignatura.

7. Metodología y volumen de trabajo del estudiante

Descripción

La metodología que se aplicará para la consecución de los objetivos didácticos de la asignatura combinará:

- Explicación de conceptos de investigación comercial
- Realización de trabajos y casos prácticos en equipo

- Realización de tareas de forma individual: Lecturas, ejercicios prácticos, casos y análisis de material audiovisual, etc.

El desarrollo de la asignatura se apoyará en el aula correspondiente del campus virtual, donde se encontrarán los materiales utilizados, casos, tareas, ejercicios, etc. Asimismo, los casos y trabajos se realizarán en equipo. Los equipos se formarán al principio del curso.

Actividades formativas en créditos ECTS, su metodología de enseñanza-aprendizaje y su relación con las competencias que debe adquirir el estudiante

| Actividades formativas | Horas presenciales | Horas de trabajo autónomo | Total horas | Relación con competencias |
|--|--------------------|---------------------------|-------------|---|
| Clases teóricas | 35,00 | 45,00 | 80,0 | [CGI-8], [CGI-7], [CGI-3], [CGI-2], [CGI-1] |
| Clases prácticas (aula / sala de demostraciones / prácticas laboratorio) | 20,00 | 30,00 | 50,0 | [CA-45], [CA-44], [CGS-22], [CGS-19], [CGS-18], [CGS-17], [CGP-15], [CGP-14], [CGP-10], [CGP-9], [CGI-8], [CGI-7], [CGI-6], [CGI-5], [CGI-4], [CGI-3], [CGI-2], [CGI-1], [CE-29] |
| Realización de seminarios u otras actividades complementarias | 2,00 | 0,00 | 2,0 | [CA-45], [CA-44], [CGS-22], [CGS-19], [CGS-18], [CGS-17], [CGP-15], [CGP-14], [CGP-10], [CGP-9], [CGI-8], [CGI-7], [CGI-6], [CGI-5], [CGI-4], [CGI-3], [CGI-2], [CGI-1], [CE-29] |
| Preparación de exámenes | 0,00 | 15,00 | 15,0 | [CA-44], [CGS-22], [CGS-19], [CGS-18], [CGS-17], [CGP-15], [CGP-14], [CGI-8], [CGI-7], [CGI-5], [CGI-2], [CGI-1] |

| | | | | |
|-------------------------|-------|-------|--------|--|
| Realización de exámenes | 3,00 | 0,00 | 3,0 | [CA-45], [CA-44], [CGS-22], [CGS-19], [CGS-18], [CGS-17], [CGP-15], [CGP-14], [CGP-10], [CGP-9], [CGI-8], [CGI-7], [CGI-6], [CGI-5], [CGI-3], [CGI-2], [CGI-1] |
| Total horas | 60,00 | 90,00 | 150,00 | |
| Total ECTS | | | 6,00 | |

8. Bibliografía / Recursos

Bibliografía Básica

Verónica Rosendo Ríos (2018). Investigación de mercados, Editorial ESIC.

Ildelfonso Grande Esteban y Elena Abascal Fernández (2017). Fundamentos y técnicas de investigación comercial, Edición: 13ª ESIC.

María Jesús Merino Sanz ... [et al.] (2015): Introducción a la investigación de mercados, Editorial ESIC

Águeda Esteban Talaya y Arturo Molina Collado (coordinadores) (2014). Investigación de mercados, Editorial ESIC

Bibliografía Complementaria

Teodoro Luque Martínez (2012). Técnicas de análisis de datos en investigación de mercados. Edición: 2º Pirámide.

María Jesús Merino y Estefanía Yagüez (2012). Nuevas tendencias en investigación y marketing. Editorial ESIC.

Juan Báez y Pérez de Tudela (2009). Investigación cualitativa. Edición: 2º ESIC.

Otros Recursos

9. Sistema de evaluación y calificación

Descripción

Sistema de evaluación: Evaluación continua y el alumnado que no la supere o no se presente debe realizar examen único de convocatoria.

EVALUACIÓN CONTINUA

Se establece como requisito previo para superar la evaluación continua, la asistencia mínima al 80% de las clases teóricas y prácticas.

Se evaluará una parte teórica-conceptual y una parte de aplicación-práctica. Es necesario tener aprobadas las dos partes para superar la asignatura en evaluación continua.

1) Parte teórica de evaluación continua (50%): Se evaluará en examen de convocatoria única o si las circunstancias lo permiten se podría evaluar mediante la realización de varias pruebas de evaluación¹ a lo largo del curso, en las fechas que se comuniquen y que podrán contar con preguntas tipo test multi-respuesta y/o preguntas cortas de desarrollo. La nota será la media de las pruebas evaluativas, pero, para superar la parte teórica en evaluación continua es necesario tener más de un 5 en cada test.

2) Parte práctica de evaluación continua (50%): Se evaluará por el trabajo en equipo. Igualmente se podrán incluir adicionalmente tareas o pruebas individuales. Si se supera la parte práctica se mantendrá la nota para las convocatorias del curso académico.

-Trabajo en equipo (40%):

Proceso de investigación comercial (tareas, informe, defensa ...).

-Trabajo individual (10%) que podrá incluir:

Tareas individuales y/o prueba evaluativa individual¹ sobre metodología y/o proceso del desarrollo de la parte práctica.

Para aprobar es necesario la realización de todos los trabajos, tareas, presentaciones, defensa, ...

EVALUACIÓN ÚNICA EN CONVOCATORIA OFICIAL

Sólo para los que no superen o no se presenten a la evaluación continua.

1) Parte teórica en evaluación única (50%): Se evaluará mediante la realización de una prueba evaluativa¹ que podrá constar de preguntas tipo test multi-respuestas y/o preguntas cortas de desarrollo. La nota mínima para aprobar la asignatura y hacer la media con la parte práctica es de un 5.

2) Parte práctica en evaluación única (50%): Resolución de caso práctico según lo que se ha trabajado en clase (60') (40%). Prueba evaluativa individual sobre metodología y/o proceso de aplicación práctica que podrá constar de preguntas tipo test multi-respuestas y/o preguntas cortas de desarrollo (10%).

La nota mínima para aprobar la asignatura y hacer la media con la parte teórica es de un 5.

¹Características de las pruebas evaluativas tanto de evaluación continua como de evaluación única: Las preguntas de tipo test serán con 4 opciones de respuesta múltiple (máximo: 2 opciones correctas). Si se deja sin contestar o se selecciona alguna respuesta incorrecta, la pregunta vale 0 y si solo se marca una respuesta correcta cuando haya 2 correctas, la pregunta vale el 25%. Las preguntas cortas se desarrollan en un párrafo de 150 palabras como máximo.

Contenidos de las preguntas: teóricas o de supuestos de aplicación práctica. En este caso pueden ser de contenidos del temario y material de clase, o también preguntas que se hacen después de visionar un vídeo, lectura de texto o cualquier otro recurso. Previamente a la realización de cada prueba evaluativa se determinará si se realizará de forma presencial en aula u online. En caso de ser online se aplicarán las medidas necesarias para verificar la identidad (conexión con vídeo activado y/u otras medidas). Organización del test en bloques de preguntas de forma secuencial.

Tiempo aproximado: 1,5' por pregunta.

***Convocatorias extraordinarias**

Los estudiantes que se encuentren en alguna de las convocatorias extraordinarias de 5ª, 6ª y 7ª, solo tendrán derecho al examen de evaluación única con el Tribunal de 5ª, 6ª y 7ª convocatoria. Si el estudiante quisiera optar por la evaluación continua, tendrá que renunciar al Tribunal en cumplimiento del Reglamento de Evaluación y Calificación de la Universidad de La Laguna.

Estrategia Evaluativa

| Tipo de prueba | Competencias | Criterios | Ponderación |
|---|---|--|-------------|
| Pruebas objetivas | [CA-45], [CA-44], [CGI-8], [CGI-7], [CGI-6], [CGI-3], [CGI-2], [CGI-1] | Test multirespuesta y/o preguntas cortas teórico-prácticas basadas en la bibliografía básica y los temas y complementos explicados por el profesor en clase. | 50,00 % |
| Pruebas de ejecuciones de tareas reales y/o simuladas | [CA-45], [CA-44], [CGS-22], [CGS-19], [CGS-18], [CGS-17], [CGP-15], [CGP-14], [CGP-10], [CGP-9], [CGI-8], [CGI-7], [CGI-6], [CGI-5], [CGI-4], [CGI-3], [CGI-2], [CGI-1], [CE-29] | Diseño, ejecución y defensa de un proceso de investigación comercial, a partir de una situación simulada | 40,00 % |
| Portafolios | [CA-45], [CA-44], [CGS-22], [CGS-19], [CGS-18], [CGS-17], [CGP-15], [CGP-14], [CGP-10], [CGP-9], [CGI-8], [CGI-7], [CGI-6], [CGI-5], [CGI-4], [CGI-3], [CGI-2], [CGI-1], [CE-29] | Tareas individuales y/o prueba evaluativa individual sobre metodología y/o proceso del desarrollo de la parte práctica. | 10,00 % |

10. Resultados de Aprendizaje

El/la alumno/a, para superar esta asignatura, deberá demostrar los siguientes resultados:

- Entender la filosofía de la investigación comercial ejecutada en el seno de una empresa o desde el punto de vista del contratante del servicio, así como la necesidad de su aplicabilidad en la empresa.
- Evaluar, elegir y ejecutar las herramientas de obtención de información (cuantitativa y cualitativa) comunes en la investigación comercial.
- Presentar y/o evaluar un informe de investigación comercial.

11. Cronograma / calendario de la asignatura

Descripción

*La distribución semanal de los temas, prácticas y actividades es orientativa y pueden sufrir cambios según las necesidades de organización docente.

| Primer cuatrimestre | | | | | |
|---------------------|--|--|-----------------------------|---------------------------|--------|
| Semana | Temas | Actividades de enseñanza aprendizaje | Horas de trabajo presencial | Horas de trabajo autónomo | Total |
| Semana 1: | Presentación de la asignatura. Tema 1 | Clases teóricas. | 3.75 | 6.00 | 9.75 |
| Semana 2: | Tema 11 y Tema 2 | Clases teóricas y presentación de actividades prácticas a desarrollar durante el curso | 3.75 | 6.00 | 9.75 |
| Semana 3: | Tema 3 | Clases teóricas, casos prácticos y actividades | 3.75 | 6.00 | 9.75 |
| Semana 4: | Tema 3 | Clases teóricas, casos prácticos y actividades Actividad formativa. | 5.75 | 6.00 | 11.75 |
| Semana 5: | Tema 3 | Clases teóricas, casos prácticos y actividades | 4.00 | 6.00 | 10.00 |
| Semana 6: | Tema 4 | Clases teóricas, casos prácticos y actividades | 4.00 | 6.00 | 10.00 |
| Semana 7: | Tema 4 | Clases teóricas, casos prácticos y actividades | 4.00 | 6.00 | 10.00 |
| Semana 8: | Tema 5 | Clases teóricas, casos prácticos y actividades | 4.00 | 6.00 | 10.00 |
| Semana 9: | Tema 6 | Clases teóricas, casos prácticos y actividades | 4.00 | 6.00 | 10.00 |
| Semana 10: | Tema 7 | Clases teóricas, casos prácticos y actividades | 4.00 | 6.00 | 10.00 |
| Semana 11: | Tema 8 | Clases teóricas, casos prácticos y actividades | 4.00 | 6.00 | 10.00 |
| Semana 12: | Tema 9 | Clases teóricas, casos prácticos y actividades | 4.00 | 6.00 | 10.00 |
| Semana 13: | Tema 10 | Clases teóricas, casos prácticos y actividades | 4.00 | 6.00 | 10.00 |
| Semana 14: | Tema 10 | Clases teóricas, casos prácticos y actividades | 4.00 | 6.00 | 10.00 |
| Semana 15 a 17: | Tutorías | Trabajo autónomo del alumno/a para la preparación de la evaluación. | 3.00 | 6.00 | 9.00 |
| Total | | | 60.00 | 90.00 | 150.00 |