



| Guía Docente          |  |                    |   |           |
|-----------------------|--|--------------------|---|-----------|
| Datos Identificativos |  |                    |   | 2017/18   |
| Asignatura (*)        | Investigación de Mercados  |                    | Código                                      | 611G02024 |
| Titulación            |  |                    |   |           |
| Descriptores          |  |                    |   |           |
| Ciclo                 | Período  | Curso              | Tipo  | Créditos  |
| Grao                  | 1º cuatrimestre  | Terceiro           | Obrigatoria                                 | 6         |
| Idioma                | Castelán   |                    |   |           |
| Modalidade docente    | Presencial   |                    |   |           |
| Prerrequisitos        |  |                    |   |           |
| Departamento          | EconomíaEmpresa  |                    |   |           |
| Coordinación          | Orosa Gonzalez, Jose Javier  | Correo electrónico | javier.orosa@udc.es                         |           |
| Profesorado           | Orosa Gonzalez, Jose Javier<br>Ramos Pedreira, Antonio   | Correo electrónico | javier.orosa@udc.es<br>antonio.ramos@udc.es |           |
| Web                   |  |                    |   |           |
| Descripción xeral     | <p>Os continuos cambios no comportamiento dos mercados e dos consumidores, así como as transformacións do entorno, forzan as empresas a manter á información actualizada. Ademáis a crise económica introduce dificultades adicionais nos procesos de toma de decisions das empresas.</p> <p>A investigación de mercados é unha das tarefas más importantes da función de marketing. As empresas necesitan coñecer os métodos de obtención da información, as técnicas para trataras e obtener información actualizada. O proceso de investigación de mercados é útil para apoiar a toma de decisions comerciais e, en xeral, diminuir o risco das decisións empresariais.</p> |                    |   |           |

| Competencias / Resultados do título |                                     |
|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Código                              | Competencias / Resultados do título |

| Resultados da aprendizaxe  |  |                 |                                     |
|--|--|-----------------|-------------------------------------|
| Resultados de aprendizaxe  |  |                 | Competencias / Resultados do título |
| Emitir informes de asesoramento sobre situación concretas de empresas e mercados.  |  | A5<br>A7        | B1<br>B2                            |
| Identificar as fontes de información económica relevante e o seu contido.  |  | A10             | C1<br>C2<br>B3<br>B4<br>B5<br>B8    |
| Valorar criticamente o coñecemento, a tecnoloxía e a información dispoñible para resolver os problemas cos que deben enfrentarse.  |  | A3<br>A9        | C6                                  |
| Comunicarse con fluidez no seu contorno e traballar en equipo.   |  | A12             |                                     |
| Entender a importancia da cultura emprendedora e coñecer os medios ao alcance das persoas emprendedoras.   |  |                 |                                     |
| Xestionar e administrar una empresa ou organización de pequeno tamaño, entendendo a súa ubicación competitiva e institucional e identificando as súas fortalezas e debilidades.              |  | A1<br>A2        | B6<br>B7<br>C4<br>C7                |
| Saber reunir e interpretar datos relevantes da área de estudio para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.                   |  | A4<br>A6        | B9<br>B10<br>C5<br>C8               |
| Saber identificar e anticipar oportunidades, asignar recursos, organizar a información, tomar decisiones en condicións de - incerteza, alcanzar os obxectivos propostos e avaliar resultados |  | A8<br>A9<br>A11 |                                     |

| Contidos |          |  |
|----------|----------|--|
| Temas    | Subtemas |  |



|   |   |
|---|---|
| TEMA 1. CONCEPTO E PLANIFICACIÓN DA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS | CONCEPTO E CARACTERÍSTICAS<br>SISTEMA DE APOIO AS DECISIONS DE MARKETING<br>PLANIFICACIÓN DA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS<br>MERCADOS E COMPETENCIA: CONCEPTOS BÁSICOS. NORMATIVA  |
| TEMA 2. FONTES E TÉCNICAS DE INFORMACIÓN                      | FONTES DE INFORMACIÓN: CONCEPTO E CARÁCTERISTICAS<br>CRITERIOS PARA CLASIFICAR FONTES DE INFORMACIÓN  |
| TEMA 3. MÉTODOS CUALITATIVOS DE INVESTIGACIÓN COMERCIAL       | DINÁMICA DE GRUPOS<br>ENTREVISTA EN PROFUNDIDADE<br>DELPHI<br>PSEUDOCOMPRA<br>OBSERVACIÓN<br>TÉCNICAS PROXECTIVAS Y DE CREATIVIDADE   |
| TEMA 4. MÉTODOS CUANTITATIVOS DE INVESTIGACIÓN COMERCIAL      | - CONCEPTO. CARACTERÍSTICAS E CLASES<br>- BASES DE DATOS. SISTEMAS DE INFORMACIÓN GEOGRÁFICA<br>- PANELES: CONSUMIDORES-DETALLISTAS-AUDIENCIAS  |
| TEMA 5. A ENQUISA   | - VENTAXAS DERIVADAS DO USO DE ENQUISAS<br>- CLASES DE ENQUISAS<br>- DESEÑO DE CUESTIONARIOS<br>- MEDICIÓN Y ESCALAS<br>- O MUESTREO: CONCEPTOS BÁSICOS-DISEÑO<br>MUESTRAL-PROCEDIMIENTOS DE MUESTREO-TAMAÑO MUESTRAL<br>- ANÁLISE DLA INFORMACIÓN:TÉCNICAS DE ANALISIS<br>UNIVARIANTE-BIVARIANTE-MULTIVARIANTE<br>- PROTECCIÓN DE DATOS: CONCEPTOS BÁSICOS |
| TEMA 6. O INFORME FINAL                                       | ESTRUCTURA INFORME E PRESENTACIÓN ORAL  |

## Planificación

| Metodoloxías / probas                     | Competencias / Resultados  | Horas lectivas (presenciais e virtuais) | Horas traballo autónomo | Horas totais |
|---|----------------------------|---|-------------------------|--------------|
| Sesión maxistral                          | A1 A2 B1 B5 B6 B7<br>C6 C5 | 15                                      | 30                      | 45           |
| Actividades iniciais                      | A6 A10 B10 C3 C4<br>C7 C8  | 5                                       | 10                      | 15           |
| Análise de fontes documentais             | A3 A6 A7 A9                | 5                                       | 5                       | 10           |
| Estudo de casos                           | A4 B2 B4                   | 11                                      | 22                      | 33           |
| Investigación (Proxecto de investigación) | A5 A8 A11 A12 B8 C1<br>C2  | 10                                      | 20                      | 30           |
| Saídas de campo                           | A12                        | 0                                       | 10                      | 10           |
| Proba de ensaio                           | A6 A4 B9 B3 C6 C5          | 3                                       | 0                       | 3            |
| Atención personalizada                    |                            | 4                                       | 0                       | 4            |

\*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientativo, considerando a heteroxeneidade do alumnado

## Metodoloxías

| Metodoloxías     | Descripción  |
|------------------|--|
| Sesión maxistral | Explicación en clase de los diferentes temas con apoyo de transparencias y medios audiovisuales. |



|   |   |
|---|---|
| Actividades iniciais                      | Actividades que se levan a cabo ao inicio de curso, antes de iniciar calquera proceso de ensino-aprendizaxe a fin de coñecer as competencias, intereses e/ou motivacións que posúe o alumnado para o logro dos obxectivos que se queren alcanzar, vinculados a un programa formativo. Con ela preténdese obter información relevante que permita articular a docencia para favorecer aprendizaxes eficaces e significativas, que partan dos saberes previos do alumnado.  |
| Análise de fontes documentais             | Utilización de documentos audiovisuais e/ou bibliográficos (fragmentos de reportaxes documentais ou películas, noticias de actualidade, paneis gráficos, fotografías, biografías, artigos, textos lexislativos, etc.) relevantes para a temática da materia con actividades específicamente deseñadas para a análise dos mesmos.  |
| Estudo de casos                           | Resolución de varios casos prácticos individuales o en grupo. Estas prácticas serán entregadas en los plazos fijados en el aula y expuestas oralmente si los profesores lo estiman necesario.   |
| Investigación (Proxecto de investigación) | Estudio de mercado. El punto de partida, para cada uno de los grupos, lo constituye la elección de un tema de investigación. El alumno/s establecerá un proceso de investigación sobre un acontecimiento que considere importante a nivel empresarial, estableciendo las fuentes y el tipo de información necesarias, los análisis estadísticos que se deben aplicar y, por último, expondrá sus conclusiones. En este sentido, (salvo propuesta del propio grupo aceptada por profesores) el tema del trabajo será asignado por el profesor y versará sobre cualquier materia relacionada con el ámbito social, económico, político, medioambiental? |
| Saídas de campo                           | Actividades desenvolvidas nun contexto externo ao contorno académico universitario (empresas, institucións, organismos, , etc.) relacionadas co ámbito de estudio da materia. Estas actividades céntranse no desenvolvemento de capacidades relacionadas coa observación directa e sistemática, a recollida de información, o desenvolvemento de productos...   |
| Proba de ensaio                           | El examen final está formado por dos pruebas de ensayo.<br>En estas pruebas se realizarán preguntas de breve desarrollo acerca de los contenidos de la materia.<br>Es necesario obtener una nota mínima de corte en ambas pruebas para superar la asignatura.   |

## Atención personalizada

| Metodoloxías                              | Descripción   |
|---|---|
| Estudo de casos                           | Se realizará un seguimiento de los diferentes trabajos.   |
| Investigación (Proxecto de investigación) | Existe a posibilidade de levar a cabo reunions de trabalho con grupos reducidos para resolver as dudas sobre a materia, sobre os casos e traballos. Se comunicará con antelación o lugar, fecha e hora. |

## Avaliación

| Metodoloxías                              | Competencias / Resultados | Descripción   | Cualificación |
|---|---------------------------|---|---------------|
| Estudo de casos                           | A4 B2 B4                  | Se contempla la realización de casos prácticos relacionados con los contenidos teóricos de la asignatura, en base a lecturas de documentos de trabajo, asistencia a charlas u otras posibles actuaciones. Serán evaluados teniendo en cuenta su presentación oral, escrita, la claridad, creatividad y aplicación de los fundamentos teóricos.                                  | 25            |
| Proba de ensaio                           | A6 A4 B9 B3 C6 C5         | Os profesores da materia realizarán 2 probas de ensaio que inclúen preguntas de breve desenvolvemento. Será necesario alcanzar unha cualificación mínima nestas probas para superar a materia   | 55            |
| Investigación (Proxecto de investigación) | A5 A8 A11 A12 B8 C1<br>C2 | Durante el cuatrimestre los alumnos elaborarán un proyecto de investigación. Los trabajos se valorarán atendiendo a:<br>? Organización y trabajo en equipo/individual durante el cuatrimestre<br>? Presentación, estructura, razonamiento y creatividad<br>? Documentación/bibliografía/otros recursos utilizados.<br>? Especial atención a las conclusiones y recomendaciones. | 20            |

## Observacións avaliación



A evaluación da asignatura abarca dous bloques diferenciados: O trabajo desarrollado polo alumno ao longo do curso (evaluación continua = 4,5 puntos) e a realización do exame final(5,5 puntos).

## AVALUACIÓN CONTINUA: casos prácticos e proxecto de investigación

A puntuación máxima da Avaluación continua é de 4,5 puntos sobre 10.

Os casos prácticos e o proxecto de investigación deben ser expostos e presentados na aula na fecha o no momento que o profesor/es estime oportuno.

A participación activa do alumno no desesarrrollo das prácticas será valorada polo profesor, na medida en que dicha participación demostre o interese e coñecemento da materia. Tamén se terá en consideración o dominio da materia amosada polo alumno a través das preguntas formuladas polo profesor nas exposiciones orais. Neste senso a calificación de cada un dos membros dun grupo de traballo podrá ser diferente.

A entrega fora de plazo dos traballos o a non presenza na aula no momento das exposiciones orais conleva a valoración da práctica con 0 puntos.

As probas orais realizadas durante o curso poderán ser gravadas.

Na realización dos traballos, o plaxio e a utilización de material non orixinal, incluído aquel obtido a través da internet, sen indicación expresa da súa procedencia poderá ser considerada causa de cualificación de suspenso.

## Exame final:

O exame final é o 55% da nota final (5,5 puntos sobre 10).

Os profesores realizarán 2 probas de ensaio que inclúen preguntas de breve desenvolvemento. Cada proba ten un valor de 2,75 puntos. Será imprescindible alcanzar unha cualificación mínima nestas probas para superar o exame.

No caso de non ter superado o exame (o algunha das dúas probas de ensaio), a calificación final que figurará na correspondente acta será a nota alcanzada na evaluación continua, si bien podrá asinarse un plus na calificación final aos alumnos que participen regular e activamente no desarrollo da asignatura.

## Segunda oportunidad (examen xullo)

A calificación obtida na evaluación continua (casos prácticos y proxecto de investigación) se conservará para 2ª oportunidad de xullo. (45% = 4,5 puntos)

O exame 2ª oportunidad (xullo) é similar ao de primeira oportunidades. Contén preguntas de ensaio dos apartados do programa, dos casos prácticos e dos proxectos de investigación.. Estas preguntas suponen o 55% da calificación da materia (5,5 puntos). Tamén será imprescindible alcanzar unha cualificación mínima nestas probas para superar o exame.

No caso de non ter superado o exame (o algunha das dúas probas de ensaio), a calificación final que figurará na acta de xullo será a nota alcanzada na evaluación continua, si bien podrá asinarse un plus na cualificación final aos alumnos que participasen regular e activamente no desarrollo da asignatura ao longo do cuatrimestre.

## Identificación dos estudiantes:

O profesores encargados da realización dunha proba ou actividade de avaliación deben ter constancia da identidade do alumnado. O alumno deberá acreditala mediante a exhibición da tarxeta de estudiante da UDC, o documento nacional de identidade ou documento identificativo equivalente.

**Comisión de fraude e responsabilidades disciplinarias**

Se durante a realización dunha proba de avaliación os profesores responsables teñen coñecemento da quebra dos principios de decoro, legalidade ou mérito individual, procederase á expulsión inmediata do estudiante. A expulsión dunha proba de avaliación implicará a cualificación de suspenso (nota numérica de 0) na convocatoria da materia.

Queda prohibido o acceso á aula e realización das probas de avaliación con instrumentos electrónicos ou dispositivos móbiles, non expresamente autorizados polo profesorado.

**Alumnos dedicación tiempo parcial:**

Os alumnos que teñan recoñecida a dedicación a tempo parcial, seguirán o mesmo sistema de avaliación que os que están a tempo completo. Neste senso, na presente guía se contemplan varias horas de atención personalizada.



## Fontes de información

|                             |   |
|-----------------------------|---|
| Bibliografía básica         | - TRESPALACIOS GUTIERREZ JUAN ANTONIO (2016). INVESTIGACIÓN DE MERCADOS. PARANINFO<br>- GRANDE ESTEBAN, I (2017). FUNDAMENTOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN COMERCIAL. ESIC. MADRID<br><br>   |
| Bibliografía complementaria | - INSTITUTO NACIONAL ESTADÍSTICA ()..<br>- COMISIÓN NACIONAL DE LOS MERCADOS Y LA COMPETENCIA ()..<br>- ALIMARKET ( newsletter) (2016) ..<br>- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE MARKETING ACADÉMICO Y PROFESIONAL (AEMARK) ()..<br>- ACNIELSEN ()..<br>- KANTARMEDIA ()..<br>- AGENCIA ESPAÑOLA DE PROTECCIÓN DE DATOS ()..<br>- MARKETING RESEARCH ASSOCIATION ()..<br>- WWW.ESOMAR.ORG ()..<br>- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE ESTUDIOS DE MERCADO (AEDEMO) ()..<br>- ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE ESTUDIOS DE MERCADO Y OPINION (ANEIMO) ()..<br>- ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE ESTUDIOS DE MERCADO Y OPINION (ANEIMO) ()..<br>- INSTITUTO COMERCIO ESPAÑOL (ICEX) ()..<br>- Base de datos STATISTA ().. BIBLIOTECA FACULTAD ECONOMÍA<br><br> |

## Recomendacións

## Materias que se recomienda ter cursado previamente

Estatística I/611G02006

Introducción ao Marketing/611G02015

## Materias que se recomenda cursar simultaneamente

## Materias que continúan o temario

Distribución Comercial/611G02030

Dirección Comercial/611G02035

Coportamento do Consumidor. Productos e Marcas/611G02037

## Observacións

(\*)A Guía docente é o documento onde se visualiza a proposta académica da UDC. Este documento é público e non se pode modificar, salvo casos excepcionais baixo a revisión do órgano competente dacordo coa normativa vixente que establece o proceso de elaboración de guías