

A large, light gray, stylized profile of a man wearing a cap and a fur collar, facing right. This is a reference to Nebrija, the author of the first grammar of Spanish.

Investigación de
mercados

Grado en Turismo



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

GUÍA DOCENTE

Asignatura: Investigación de mercados

Titulación: Grado en Turismo

Carácter: Obligatoria

Idioma: Castellano

Modalidad: Presencial

Créditos: 6

Curso: 2º

Semestre: 2º

Profesores/Equipo Docente: Dra. Daniela Thiel Ellul

1. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1.1. Competencias

COMPETENCIAS GENERALES:

CG 1. Capacidad de gestión de cualquier tipo de información

CG 4. Capacidad para la solución de problemas

CG 7. Desarrollo de trabajo en equipo

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

CE 2. Analizar la dimensión económica del turismo. Saber reconocer cual es el alcance económico de las actividades turísticas en el mundo empresarial y social.

CE 6. Evaluar las capacidades potenciales del destino en cuanto a productos y destinos. Conocer y analizar el medio físico y humano en que puede desarrollarse la actividad turística así como los recursos que ofrece un territorio para la misma. Generar la capacidad para inventariar dichos recursos estableciendo la capacidad de carga de un futuro destino o producto turístico así como su sostenibilidad.

CE 8. Definir objetivos, estrategias y políticas comerciales. Conocer y aplicar los conceptos y las teorías del marketing turístico, plan comercial y todo lo relacionado con oferta, demanda, producto y precio.

CE 17. Utilizar y analizar las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) en los distintos ámbitos del turismo. Conocer las herramientas básicas que ofrece las nuevas tecnologías y ser capaz de implementarlas a las actividades turísticas. Ser capaz de manejar los medios de Internet y ofimáticos así como evaluar y diseñar la usabilidad de los mismos.

- Poseer y comprender conocimientos acerca de los métodos de investigación de mercados, cuantitativos y cualitativos.

- Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos a la comprensión de la realidad y a la resolución de problemas específicos en el área del marketing y la comunicación integral.
- Capacidad para reunir e interpretar datos para emitir juicios a partir de fuentes bibliográficas y documentales.
- Capacidad para transmitir información, problemas, ideas y soluciones de forma eficaz.
- Capacidad para establecer hipótesis de trabajo y realizar estudios e investigaciones por medio de varios métodos y técnicas que confirmen o no las hipótesis de partida.
- Capacidad crítica y autocrítica.

1.2. Resultados de aprendizaje

Esta materia debe permitir al estudiante demostrar la comprensión de los métodos de investigación de mercados cuantitativos y cualitativos, a través de la superación de la prueba final, siendo capaz de elaborar una investigación de mercados básica con extracción de conclusiones válidas para la gestión comercial y la transmisión de las mismas de modo eficaz.

2. CONTENIDOS

2.1. Requisitos previos

No se considera ninguno en especial.

2.2. Descripción de los contenidos

Proceso de investigación de mercados. Definición y acotación del campo de investigación necesario para cada problema. Técnicas cuantitativas y cualitativas más apropiadas a cada objetivo de investigación. Diseño y elaboración de informes de investigación de mercados y comunicación de los resultados en un entorno empresarial, especialmente dentro del área comercial.

2.3. Contenido detallado

Presentación de la asignatura.

1. Introducción a la investigación de mercados

La investigación de mercados. Concepto, evolución y aplicaciones.

La organización de la investigación de mercados en la empresa y en los institutos.

La investigación de mercados en turismo.

2. Proceso de investigación de mercados

Fases del proceso de investigación de mercados.

3. Fuentes y métodos de recogida de información

Las fuentes de información en la investigación de mercados.

Fuentes secundarias y fuentes primarias.

Principales fuentes de información en turismo.

4. Técnicas de investigación cualitativas

Principales técnicas cualitativas.

Casos prácticos.

5. Técnicas de investigación cuantitativas

Principales técnicas cuantitativas.

Casos prácticos

- 6. Diseño de instrumentos, recogida y tratamiento de datos.**
Diseño del cuestionario en los estudios de mercado. Escalas de medida.
Muestreo y trabajo de campo.
Procesamiento de los datos y análisis estadístico básico.
- 7. La presentación de resultados**
Redacción y presentación de informes.
Revisión de distintos informes de investigación en general y aplicados al turismo.
- 8. Orientación estratégica de la investigación de mercados**
Inteligencia de mercados.
Investigación estratégica de mercados.
Nuevas tendencias. Aplicaciones en turismo.

2.4. Actividades Dirigidas

Durante el curso se podrán desarrollar algunas de las actividades, prácticas, memorias o proyectos siguientes, u otras de objetivos o naturaleza similares:

Actividad Dirigida 1 (AD1): *Lecturas y análisis de estudios y notas de prensa* relacionados a los temas tratados en clase con un posterior debate en el aula. Cada alumno efectuará una síntesis crítica sobre cada lectura que se entregará como actividad individual evaluable.

Actividad Dirigida 2 (AD2): *Trabajo Final en Grupos*. Desarrollo de una investigación de mercado desde la etapa de solicitud del cliente hasta la entrega del informe final

2.5. Actividades formativas

ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	% de PRESENCIALIDAD
Teoría	30	20
Prácticas	45	30
Trabajo personal del alumno	45	30
Tutorías docentes	15	10
Evaluación	15	10

3. SISTEMA DE EVALUACIÓN

3.1. Sistema de calificaciones

El sistema de calificaciones finales se expresará numéricamente del siguiente modo:

- 0 - 4,9 Suspenso (SS)
- 5,0 - 6,9 Aprobado (AP)
- 7,0 - 8,9 Notable (NT)
- 9,0 - 10 Sobresaliente (SB)

La mención de "matrícula de honor" podrá ser otorgada a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0.

3.2. Criterios de evaluación

Convocatoria ordinaria

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Participación, prácticas, proyectos o trabajo de asignatura	50%
Exámenes parciales	10%
Examen final	40%

Convocatoria extraordinaria

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Presentación de trabajos y proyectos (Prácticas individuales y trabajo en equipo)	30%
Examen final presencial	70%

3.3. Restricciones

Calificación mínima

Para poder hacer media con las ponderaciones anteriores es necesario obtener al menos una calificación de 5 en la prueba final.

Asistencia

El alumno que, injustificadamente, deje de asistir a más de un 25% de las clases presenciales podrá verse privado del derecho a examinarse en la convocatoria ordinaria.

Normas de escritura

Se prestará especial atención en los trabajos, prácticas y proyectos escritos, así como en los exámenes tanto a la presentación como al contenido, cuidando los aspectos gramaticales y ortográficos. El no cumplimiento de los mínimos aceptables puede ocasionar que se resten puntos en dicho trabajo.

3.4. Advertencia sobre plagio

La Universidad Antonio de Nebrija no tolerará en ningún caso el plagio o copia. Se considerará plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de auditoría distinta a la del estudiante (Internet, libros, artículos, trabajos de compañeros...), cuando no se cite la fuente original de la que provienen. El uso de las citas no puede ser indiscriminado. El plagio es un delito.

En caso de detectarse este tipo de prácticas, se considerará Falta Grave y se podrá aplicar la sanción prevista en el Reglamento del Alumno.

4. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía básica

- Álvarez Cuervo, R. (2004). *Principios de investigación del mercado turístico*. Gijón: Corditur, D.L.
- Hair, J.; Bush, R. y Ortinau, D.J. (2010). *Investigación de mercados: en un ambiente de información digital*. 4ta Edición. México: McGraw Hill.
- López Bonilla, J. M. y López Bonilla, L.M. (2015). *Manual de investigación de mercados turísticos*. Madrid: Ediciones Pirámide.

Bibliografía recomendada

- Fernández Nogales, A. (2004). *Investigación y técnicas de mercado*. Madrid: ESIC.
- Garzón Medina, C. y Forero Molina, S. C. (Eds.). (2019). *Investigación de mercados: tendencias y orientaciones estratégicas*. Ecoe Ediciones.
- Martínez, P. (2008). *Cualitativa-mente*. 1ª ed. Madrid: ESIC.