



DATOS IDENTIFICATIVOS

Investigación de mercados turísticos

Materia	Investigación de mercados turísticos			
Código	004G240V01602			
Titulación	Grao en Turismo			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Fraiz Brea, José Antonio			
Profesorado	Fraiz Brea, José Antonio			
Correo-e	jafraiz@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Proceso de investigación comercial no sector turístico.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Código	
A1	Que os estudantes demostren posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeral e adoita atoparse a un nivel que, malia se apoiar en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.
A2	Que os estudantes saiban aplicar os seus coñecementos ó seu traballo ou vocación dunha forma profesional e posúan as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboración e defensa de argumentos e a resolución de problemas dentro da súa área de estudo.
A3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
A4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
B1	Habilidades no manexo das TIC para a procura e uso da información
B2	Ser capaz de analizar, sintetizar e administrar datos derivados das observacións usando os fundamentos técnicos cuantitativos e de predición
B3	Capacidade para interpretar criticamente datos e texto
B7	Capacidade de traballo en equipo, así como a nivel individual
B8	Capacidade de aprendizaxe e traballo autónomo
B9	Capacidade de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos nun contexto académico especializado
B10	Capacidade para tornar un problema empírico en obxecto de investigación e elaborar conclusións
C9	Comprender e interpretar coñecementos ao respecto das técnicas básicas de investigación e perspectiva en materia turística.
C10	Analizar e avaliar os impactos xerados polo turismo
C12	Comprender o comportamento das persoas en empresas turísticas e aplicar as técnicas e métodos de dirección de persoal
D1	Responsabilidade e capacidade para asumir compromisos
D2	Compromiso ético
D3	Creatividade

Resultados previstos na materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Identificar os principais estudos e fontes de información e investigación no ámbito turístico	A1	B2	C9
	A3	B3	

Ser capaz de realizar unha investigación de mercados para axudar á toma de decisións empresariais	A2	B1 B9	C10	D1
Comprender o comportamento das persoas en empresas turísticas e aplicar as técnicas e métodos de dirección persoal	A2	B8	C12	
Adquirir habilidades no manexo do TIC para a procura e aproveitamento da información	A4 A5	B1		D3
Ser capaz de analizar, sintetizar e xestionar datos derivados das observacións usando os fundamentos técnicos cuantitativos e de predición	A3	B2 B3	C12	D2
Deducir o funcionamento das organizacións turísticas e ferramentas e instrumentos de saída	A1	B2	C9	
Comprender a contorna en que operan as organizacións turísticas	A3	B7 B10	C10	D1

Contidos

Tema	
Tema 1.- A INVESTIGACIÓN COMERCIAL NO SECTOR TURÍSTICO.	1.1. A investigación comercial como ferramenta de obtención de información. 1.2. Concepto de investigación comercial. 1.3. Os suxeitos da investigación comercial no sector turístico. 1.4. Áreas de investigación comercial no ámbito turístico. 1.5. Técnicas de investigación comercial na contorna turística. 1.6. Consideracións éticas.
Tema 2.- O PROCESO DE INVESTIGACIÓN COMERCIAL.	2.1. Fases do proceso de investigación comercial. 2.2. Fontes de erros no proceso de investigación comercial.
Tema 3.- SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE MERCADOTECNIA EN ORGANIZACIÓN TURÍSTICAS.	3.1. Concepto, estrutura e funcionamento. 3.2. Fontes de información secundaria no ámbito turístico. 3.3. Fontes de información primaria na contorna turística. 3.4. Novas tecnoloxías e sistemas de información de Mercadotecnia en organizacións turísticas.
Tema 4.- Os ESTUDOS DE MERCADO TURÍSTICOS.	4.1. Os estudos de mercado na contorna turística. 4.2. Identificación do problema e obxectivos de estudo. 4.3. Deseño xeral da investigación. 4.4. Recolección, tabulación e análise de datos. 4.5. Preparación de conclusións e informe.
Tema 5.- O CUESTIONARIO NOS ESTUDOS DE MERCADO TURÍSTICOS.	5.1. Características básicas. 5.2. Tipoloxía de preguntas. 5.3. Redacción e ordenación. 5.4. Proba piloto e corrección de problemas.
Tema 6.- ESCALAS DE MEDICIÓN NO SECTOR TURÍSTICO.	6.1. Medición e escalas. 6.2. Escalas de medida. 6.3. Escalas de actitude. 6.4. Outras tipoloxías de escalas de medida.
Tema 7.- MOSTRAXE EN MERCADOS TURÍSTICOS.	7.1. Concepto de mostraxe. 7.2. Determinación do tamaño da mostra. 7.3. Método de mostraxe.
Tema 8.- PREPARACIÓN DOS DATOS PARA A ANÁLISE DE DATOS TURÍSTICOS.	8.1. Etapas no proceso de preparación dos datos. 8.2. Codificación. 8.3. Creación do ficheiro. 8.4. Análise de consistencia. 8.5. Ponderación do ficheiro.
Tema 9.- ANÁLISE ESTATÍSTICA DOS DATOS TURÍSTICOS: CONCEPTOS E PROCEDEMENTOS XERAIS.	9.1. Técnicas de análises de datos: Conceptos básicos e clasificación. 9.2. Procedementos xerais para a selección das técnicas e variables na análise de datos. 9.3. Análise dunha variable. 9.4. Análise de dúas variables. 9.5. Análise multivariable.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Seminario	5	8	13
Lección maxistral	15	0	15
Traballo tutelado	18	60	78
Resolución de problemas	5	27	32
Saídas de estudo	0	10	10
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	0	1
Exame de preguntas obxectivas	1	0	1

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Seminario	Explicación das directrices para os traballos individuais e en grupo. Resolución de dúbidas de contidos teóricos e de exercicios prácticos. Seminario de aprendizaxe das ferramentas da biblioteca da Universidade de Vigo.
Lección maxistral	Explicación dos temas da asignatura.
Traballo tutelado	Actividades, realizadas individualmente ou en grupo, programadas relativas o temario da materia.
Resolución de problemas	Actividades que requiren resolver problemas ou exercicios.
Saídas de estudo	Saídas de campo ou visitas a empresas, relacionadas cós contidos da materia.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Seminario	Orientacións para o desenvolvemento dos traballos. Resolución de dúbidas.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
			A2	B1	C9	D2
Traballo tutelado	Actividades dos distintos temas da materia.	30	A2 A3 A4	B1 B2 B3 B7 B8 B9 B10	C9 C10	D2
Saídas de estudo	Saídas e visitas a empresas relacionadas co contido da materia.	15			C10	
Resolución de problemas e/ou exercicios	Actividades baseadas na resolución de exercicios da materia.	15		B1 B10	C9 C10 C12	D3
Exame de preguntas obxectivas	Probas escritas: -Parcial 1: 10% -Parcial 2: 15% -Parcial 3: 15% Realizaranse na data asignada no cronograma da materia	40		B1 B10	C9 C10 C12	D3

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN CONTINUA (AC)

Cada unha das dúas partes debe superarse, indistintamente: teórica (a través de tres probas parciais), ou práctica (mediante avaliación continua de traballos individuais e en grupo, resolución de exercicios e saídas formativas). É dicir, é necesario un mínimo do 50% en cada unha das partes para poder facer a media coa outra parte. A non realización dun parcial ou do 30% das actividades prácticas anula a avaliación continua.

As condutas inadecuadas, contrarias e prexudiciais para a convivencia, poderán ser sancionadas coa perda do dereito á avaliación continua por parte do estudante responsable.

AVALIACIÓN GLOBAL (AG)

Se o alumno non opta pola avaliación continua, terá que realizar unha proba escrita. Dita proba constará de catro partes: test (20% da nota), preguntas de verdadeiro/falso (20% da nota), preguntas curtas e exercicios prácticos (40% da nota), resolución dun caso práctico (20% da nota). Poderanse compensar as partes da proba, sempre e cando alomenos o estudante obteña un 40% da nota máxima de cada parte. A duración da proba será de noventa minutos.

Na segunda convocatoria (2ª OPORTUNIDADE), manterase o procedemento de avaliación anteriormente descrito. As datas e horarios das probas de avaliación das distintas convocatorias son as especificadas no calendario de probas de avaliación aprobado pola Xunta de Centro para o curso 2024-25. En caso de conflito ou disparidade entre as datas dos exames, prevalecerán as indicadas na páxina web da Facultade de Ciencias Empresariais e Turismo.

AVISOS DE AVALIACIÓN

O alumnado matriculado manifestará formalmente (por correo electrónico ou a través de Moovi) a súa intención de participar no sistema de avaliación continua. O prazo para o cambio ao sistema global de avaliación será o establecido pola Facultade de Ciencias Empresariais e Turismo (do 21 de xaneiro ó 21 de febreiro do 2025, ámbolos dous días incluídos).

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

PEDRET, R. y OTROS, **La investigación comercial como soporte del marketing**, 1, Deusto, 2000

LÓPEZ, J.M y LÓPEZ, L.M., **Manual de investigación de mercados turísticos**, 1, Pirámide, 2015

MONTFORT, A. y OTROS, **Investigación de mercados en entornos digitales y convencionales**, 1, ESIC, 2020

Bibliografía Complementaria

ÁLVAREZ, R., **Principios de investigación del mercado turístico**, 1, Cordinur, 2004

BIGNÉ, E.; FONT, X. y ANDREU, L., **Marketing de destinos turísticos**, 1, ESIC, 2000

SANTESMASES, M., **DYANE: Diseño y análisis de encuestas**, 4, Pirámide, 2009

FERNÁNDEZ NOGALES, A., **Investigación y técnicas de mercado**, 1, ESIC, 2002

TRESPALACIOS, J.A.; VÁZQUEZ, R. Y BELLO, L., **Investigación de mercados**, 1, Thomson, 2005

Recomendacións