

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Denominación de la asignatura	TÉCNICAS MULTIVARIANTES		
Materia	ESTADÍSTICA		
Módulo	HERRAMIENTAS INSTRUMENTALES Y NUEVAS TECNOLOGÍAS		
Titulación	GRADO EN COMERCIO		
Plan	418	Código	41032
Periodo de impartición	SEGUNDO SEMESTRE	Tipo/Carácter	OPTATIVA
Nivel/Ciclo	GRADO	Curso	TERCERO / CUARTO
Créditos ECTS	3		
Lengua en que se imparte	ESPAÑOL		
Profesores responsables	Manuel de Prada Moraga		
Datos de contacto	Departamento de Economía Financiera y Contabilidad (1ª Planta) Despacho 103 Manuel de Prada Moraga manolo@emp.uva.es Tfno.: 983 186493		
Horario de tutorías	http://www.facultaddecomercio.uva.es/wp-content/uploads/2019/02/tutorias_2018_19.-20-febrero2019.pdf		
Departamento	ECONOMIA FINANCIERA Y CONTABILIDAD		
Área de conocimiento	ECONOMIA FINANCIERA Y CONTABILIDAD		

SITUACIÓN / SENTIDO DE LA ASIGNATURA

Contextualización	<p>El módulo HERRAMIENTAS INSTRUMENTALES Y NUEVAS TECNOLOGÍAS es imprescindible para el alumno del Grado en Comercio puesto que proporciona un conjunto de herramientas necesarias para la interpretación matemática de situaciones económicas, para la obtención, clasificación y análisis de información a partir de conjuntos de datos y para la utilización de la informática y las nuevas tecnologías, imprescindibles hoy en día en el funcionamiento de la empresa. Todo ello permite que la toma de decisiones económicas se efectúe en mejores condiciones.</p> <p>TÉCNICAS MULTIVARIANTES es una asignatura optativa dentro de dicho módulo y completa la formación estadística del alumno ofreciendo un conjunto de técnicas que se caracterizan por el uso de varias variables estadísticas y por su gran aplicación práctica</p> <p>En el desarrollo de la asignatura es fundamental el uso de programas informáticos, para el manejo de grandes cantidades de información.</p>
Relación con otras materias	<p>Es una continuación lógica de la formación en técnicas estadísticas y guarda gran relación con asignaturas de Marketing, puesto que dichas técnicas son ampliamente usadas en ese campo. Además, permite al resto de asignaturas de este Grado dotarse de instrumentos necesarios para el correcto análisis de la información de un conjunto de datos.</p>

Prerrequisitos	Es deseable que el alumno tenga conocimientos de estadística y de informática.
----------------	--

CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO DE COMPETENCIAS

Generales	<p>Competencias generales</p> <p>G1. Demostrar poseer y comprender conocimientos en el área del Comercio a partir de la base de la educación secundaria general a un nivel que, apoyado en libros de texto avanzado, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia en el estudio de la actividad comercial.</p> <p>G2. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente a la actividad comercial de las empresas y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos a su trabajo o vocación de una forma profesional y poseer las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro del departamento comercial de una empresa en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación tecnológica constante.</p> <p>G3. Tener la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes, dentro del área comercial, para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.</p> <p>G4. Poder transmitir en español y en otra lengua (inglés, francés o alemán), tanto de forma oral como escrita, información, ideas, conocimientos, problemas y soluciones del ámbito comercial, resultados de los análisis, propuestas de actuación o negocio, los fundamentos y razones últimas de los mismos, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados.</p> <p>G5. Haber desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias que permitan al alumno continuar formándose en la actividad comercial y en otras facetas de la gestión empresarial con un alto grado de autonomía.</p> <p>Competencias transversales</p> <p>T1. Adquirir la habilidad de aprendizaje y conocimiento de la bibliografía así como de las fuentes permanentes de información documental y estadística que le doten de la capacidad necesaria para continuar estudiando, investigando o aprendiendo de forma permanente y autónoma.</p> <p>T2. Alcanzar las habilidades necesarias para una correcta utilización de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) en el ámbito de estudio y contexto profesional, como una herramienta para la expresión y la comunicación, para el acceso a fuentes de información, como medio de archivo de datos y documentos, para tareas de presentación, aprendizaje, trabajo cooperativo y para la gestión de cualquier operación comercial.</p> <p>T5. Adquirir la capacidad para trabajar en equipo, demostrando habilidad para coordinar personas y tareas concretas, aceptando o refutando mediante razonamientos lógicos los argumentos de los demás y contribuyendo con profesionalidad al buen funcionamiento y organización del grupo sobre la base del respeto mutuo.</p> <p>T6. Ser creativo, con iniciativa y espíritu emprendedor, consiguiendo la habilidad de ofrecer soluciones nuevas y diferentes ante problemas y situaciones convencionales, así como tener una buena predisposición a actuar de forma activa, poniendo en acción las ideas en forma de actividades y proyectos con el fin de explotar las oportunidades al máximo, asumiendo los riesgos necesarios.</p> <p>T7. Ser capaz tanto de reconocer situaciones nuevas (tanto en el entorno competitivo en el que va a desarrollar su labor profesional como en las metodologías de trabajo cambiantes), como de adaptarse a los cambios con versatilidad y flexibilidad.</p>
-----------	---

	T8. Saber desarrollar y mantener un trabajo de calidad de acuerdo a las normas y gestionar por procesos utilizando indicadores de calidad para su mejora continua, mediante el empleo de indicadores que evalúan el progreso y los resultados, mediante una planificación y realización correcta de las actividades, buscando la mejora de forma permanente en todo lo que se hace, y mediante la participación en los procesos de autoevaluación, asumiendo responsabilidades tanto como evaluador como evaluado.
Específicas	E9. Conocer los objetivos y las técnicas aplicadas en la investigación comercial. E17. Conocer y utilizar los conceptos matemáticos y estadísticos para formalizar y analizar situaciones de ámbito comercial. E18 E27

OBJETIVOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

La asignatura Técnicas Multivariantes pretende, en primer lugar, contribuir a la consecución de los objetivos generales de la titulación y que los estudiantes adquieran las competencias expresadas anteriormente.

Más concretamente, otros objetivos generales a conseguir son:

- 1º) Que el estudiante sea capaz de dominar las técnicas de búsqueda, identificación, selección y recogida de información.
- 2º) Que el estudiante sea capaz de desarrollar técnicas multivariantes.
- 3º) Que el estudiante sepa distinguir que técnica estadística es recomendable en una situación concreta..
- 4º) Que el estudiante conozca y maneje programas estadísticos.

TABLA DE DEDICACIÓN DEL ALUMNO A LA ASIGNATURA

HORAS PRESENCIALES			
Clases teóricas	Clases prácticas	Actividades académicamente dirigidas	Evaluación
10	20		3
HORAS NO PRESENCIALES			
Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	Realización de trabajos , informes, memorias, ...	Preparación orientada a la evaluación
11	11	10	10

BLOQUES TEMÁTICOS

BLOQUE . TÉCNICAS MULTIVARIANTES	
Contextualización y justificación	El análisis estadístico de varias variables es básico para presentar, analizar y resumir la información que proporciona un conjunto de datos. Los contenidos de esta asignatura son necesarios, tanto para describir de forma general el comportamiento de las variables estadísticas, como por presentar técnicas estadísticas de gran utilidad en el campo comercial..

Objetivos de aprendizaje	<p>Aprender a buscar datos en distintas fuentes.</p> <p>Adquirir el manejo de programas informáticos.</p> <p>Adquirir conocimientos estadísticos suficientes para poder elegir que técnica estadística es más apropiada.</p> <p>Uso de técnicas estadísticas en problemas relacionadas con el campo comercial.</p>
Contenidos	<p>Tema 1. Conceptos básicos de Análisis Multivariante</p> <p>Tema 2 . ANÁLISIS FACTORIAL.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Planteamiento y conceptos básicos. 2. Proceso de obtención de los factores. 3. Test de esfericidad de Bartlett. 4. Retención y explicación de los factores más importantes: cargas y puntuaciones factoriales. 5. Rotación de los factores. 6. Representatividad de individuos y variables: contribuciones y comunalidades. 7. Puntuaciones de nuevos individuos. 8. Aplicaciones prácticas. 9. Comentarios al análisis de correspondencias <p>Tema 3. ANÁLISIS FACTORIAL DE CORRESPONDENCIAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Planteamiento y conceptos básicos. 2. Proceso de obtención de los factores. 3. Gráficos básicos <p>Tema 4. ANÁLISIS DE "CLUSTERS" O GRUPOS.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción. 2. Medidas de distancia. 3. Métodos de clasificación de "clusters": jerárquicos y no jerárquicos. 4. Selección del número de grupos: 5. Aplicaciones prácticas.
Métodos docentes	<p>El método docente consiste en sesiones de explicación, por parte del profesor, de cada técnica estadística a desarrollar , en sesiones de aplicación de esta dichas técnicas en el ordenador y del desarrollo de prácticas del alumno sobre cada tema</p> <p>También se realizará, al menos, un trabajo práctico destinado a que el alumno, busque la información y utilice los conocimientos adquiridos para resolver problemas y aplicaciones reales concretas.</p>
Plan de trabajo	<p>En cada tema concreto el profesor desarrolla los conceptos básicos del mismo.</p> <p>A continuación explica su implementación en un programa informático.</p> <p>Los alumnos realizan prácticas sobre la técnica a desarrollar.</p> <p>Debido a su gran carga práctica esta asignatura se imparte de forma continuada en la primera mitad del cuatrimestre correspondiente.</p>
Evaluación	Ver apartado general de evaluación.
Bibliografía básica	<p>ABASCAL FERNÁNDEZ, E. y GRANDE ESTEBAN, (1994): <i>Aplicaciones de Investigación Comercial</i>, Ari Madrid.</p> <p>EVERITT, B. S. (1993): <i>Cluster Analysis</i>, 3ª ed., Arno Londres.</p>

	<p>GRANDE ESTEBAN, I. y ABASCAL FERNÁNDEZ, (1994): <i>Fundamentos y técnicas de Investigación Comercial</i>, ESIC, Madrid.</p> <p>HAIR, J. F. y otros (1999): <i>Análisis Multivariante</i>, Prentice Hall, Madrid.</p> <p>NEWBOLD, P. (1997): <i>Estadística para los Negocios y Economía</i>, 4ª ed., Prentice Hall, Madrid.</p> <p>ORTEGA MARTÍNEZ, E. (1992): <i>Manual de Investigación Comercial</i>, Pirámide, Madrid.</p> <p>PÉREZ LÓPEZ, C. (2004): <i>Técnicas de Análisis Multivariante de Datos. Aplicaciones con SPSS</i>, Prentice Hall, Madrid.</p> <p>URIEL, E. y ALDÁS, J. (2005): <i>Análisis Multivariante Aplicado</i>, Thomson Paraninfo, Madrid.</p>
Bibliografía complementaria	<p>ABASCAL FERNÁNDEZ, E. y GRANDE ESTEBAN, (1989): <i>Métodos Multivariantes para la Investigación Comercial. Teoría, aplicaciones y programación BÁSICA</i>, ESIC, Barcelona.</p> <p>HANKE, J. E. y REITSCH, A. G. (1995): <i>Estadística para negocios</i>, Irwin, México.</p> <p>MADDALA, G.S. (1996): <i>Introducción a la Econometría</i>, 2ª ed. Prentice Hall, México.</p> <p>PÉREZ LÓPEZ, C. (1996): <i>Econometría y análisis estadístico multivariante con STATGRAPHICS. Técnicas avanzadas</i>, Ra-ma, Madrid.</p>
Recursos necesarios	Aula con ordenadores.
Carga de trabajo en créditos ECTS	3

CRONOGRAMA

BLOQUE TEMÁTICO	CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
Tema 1	0,1	2 horas
Tema 2	1,2	3 semanas
Tema 3	0,5	1,5 semanas
Tema 4	1,2	2,5 semanas

EVALUACIÓN – TABLA RESUMEN

INSTRUMENTO / PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
Evaluación continua con trabajos realizados en la misma clase. Prueba final para subir nota	100%	Se habilitará un procedimiento alternativo de evaluación para aquellos alumnos que no puedan realizar evaluación continua, con justificación previa.

CONSIDERACIONES FINALES

--