

1. DATOS BÁSICOS

Asignatura	Comportamiento del Consumidor
Titulación	Grado en Marketing
Escuela/ Facultad	Ciencias Sociales
Curso	Primero
ECTS	6
Carácter	Básica
Idioma/s	Castellano
Modalidad	Presencial
Semestre	S2
Curso académico	2025/2026
Docente coordinador	Martín Martín González

2. PRESENTACIÓN

La asignatura tiene como finalidad introducir al alumnado en los principales conceptos que permiten comprender el comportamiento de los consumidores. A lo largo del curso se abordará el análisis de las decisiones de compra, teniendo en cuenta tanto las características de los mercados y los productos como las preferencias individuales y las limitaciones derivadas de los recursos disponibles.

El estudio de esta materia permitirá al estudiante identificar y comprender las variables clave que influyen en las decisiones de consumo, así como desarrollar la capacidad de analizarlas y anticipar sus posibles cambios. Además, se fomentará el desarrollo de habilidades analíticas y descriptivas, que serán esenciales para interpretar adecuadamente la información relacionada con los hábitos de consumo, utilizando para ello diversas herramientas y técnicas que se trabajarán a lo largo de las sesiones.

3. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Competencias básicas:

- CB1: Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de
 estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel
 que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican
 conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.
- CB2: Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma
 profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y
 defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.
- CB3: Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
- CB4: Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.



• CB5: Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

Competencias transversales:

- CT1 Capacidad de organización y planificación: Que el alumno sea capaz de determinar las metas y prioridades del negocio, estipulando la acción, los plazos y los recursos.
- CT4 Resolución de problemas: capacidad de idear la solución quedará lugar a una clara satisfacción del problema del cliente atendiendo sus necesidades, problemas y objetivos de negocios.
- CT6 Manejo de la interdisciplinariedad: Capacidad de integrar situaciones y aspectos para generar conocimientos

Competencias específicas:

- CE7 Valorar el entorno competitivo de la empresa, prestar especial atención al mercado e integrar este análisis al emprender nuevos retos.
- CE13 Analizar, integrar y evaluar la información procedente del entorno jurídico y socioeconómico, necesario para la toma de decisiones en la empresa y en el área de marketing en el ámbito nacional e internacional.
- CE18 Identificar y analizar correctamente las variables que influyen en el comportamiento de los consumidores y las organizaciones desde la perspectiva del marketing.

Resultados de aprendizaje:

- RA1 Valorar el entorno competitivo de la empresa, integrando este análisis al emprender nuevos retos.
- RA2 Analizar el entorno en busca de oportunidades de negocio.
- RA3 Elaboración de informes sectoriales.
- RA4 Capacidad analítica en la toma de decisiones

En la tabla inferior se muestra la relación entre las competencias que se desarrollan en la asignatura y los resultados de aprendizaje que se persiguen:

Competencias	Resultados de aprendizaje
CB1, CB2, CB3, CB4, CB5, CT1, CT4, CT6, CE7, CE13	RA1 – Valorar el entorno competitivo de la empresa, integrando este análisis al emprender nuevos retos.
CB1, CB2, CB3, CB4, CB5, CT1, CT4, CT6, CE7, CE13, CE18	RA2 – Analizar el entorno en busca de oportunidades de negocio
CB1, CB2, CB3, CB4, CB5, CT1, CT4, CT6, CE7, CE13, CE18	RA3 – Elaboración de informes sectoriales.
CB1, CB2, CB3, CB4, CB5, CT1, CT4, CT6, CE13, CE18	RA4 – Capacidad analítica en la toma de decisiones



4. CONTENIDOS

- Capacidad adquisitiva
- Preferencias
- Función de demanda
- El intercambio
- Oferta de trabajo

5. METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

A continuación, se indican los tipos de metodologías de enseñanza-aprendizaje que se aplicarán:

- Método del caso.
- Aprendizaje cooperativo.
- Aprendizaje basado en problemas (ABP).
- Aprendizaje basado en proyectos.
- Clase magistral.
- Entornos de simulación.

6. ACTIVIDADES FORMATIVAS

A continuación, se identifican los tipos de actividades formativas que se realizarán y la dedicación en horas del estudiante a cada una de ellas:

Actividad formativa	Número de horas
Lecciones magistrales	57,5 h
Trabajo guiado (tutorías, seguimiento de aprendizaje)	25 h
Trabajo autónomo del alumno	37,5 h
Trabajo grupal del alumno	25 h
Lecciones magistrales asíncronas	5 h
TOTAL	150

7. EVALUACIÓN

A continuación, se relacionan los sistemas de evaluación, así como su peso sobre la calificación total de la asignatura:

Sistema de evaluación	Peso
Trabajos e informes	24%
Presentaciones	16%
Ejercicios prácticos	20%
Pruebas de conocimiento	40%



En el Campus Virtual, cuando accedas a la asignatura, podrás consultar en detalle las actividades de evaluación que debes realizar, así como las fechas de entrega y los procedimientos de evaluación de cada una de ellas.

7.1. Convocatoria ordinaria

Si se realiza al menos una prueba de evaluación, el estudiante ya no podrá constar como no presentado en dicha convocatoria, sino que se evaluará con la calificación correspondiente.

Para los estudiantes que cursen enseñanzas presenciales, se establece la obligatoriedad de justificar, al menos, el 50% la asistencia a las clases, como parte necesaria del proceso de evaluación y para dar cumplimiento al derecho del estudiante a recibir asesoramiento, asistencia y seguimiento académico por parte del profesor. La asistencia del alumno a la sesión mediante Hyflex no será computada como asistencia a dicha sesión. La falta de acreditación por los medios propuestos por la universidad del 50% de asistencia, facultará al profesor a calificar la asignatura como suspensa en la convocatoria ordinaria.

Para superar la asignatura en convocatoria ordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura. Los criterios para el cálculo de la media ponderada se especificarán en la guía de aprendizaje completa en el campus virtual. Para poder hallar la media, es imprescindible superar con al menos un 5 cada una de las categorías del sistema de evaluación.

En el caso de que no se cumplan los criterios anteriores, y la media ponderada de las calificaciones de todas las actividades sea mayor que 4 se consignará la calificación de 4.

7.2. Convocatoria extraordinaria

Si se realiza al menos una prueba de evaluación, el estudiante ya no podrá constar como no presentado en dicha convocatoria, sino que se evaluará con la calificación correspondiente.

Para superar la asignatura en convocatoria extraordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura.

En todo caso, será necesario obtener una calificación mayor o igual que 5,0 en el apartado de pruebas de conocimientos, para que la misma pueda hacer media con el resto de las actividades. Los criterios para el cálculo de la media ponderada se especificarán en la guía de aprendizaje completa en el campus virtual.

En el caso de que no se cumplan los criterios anteriores, y la media ponderada de las calificaciones de todas las actividades sea mayor que 4 se consignará la calificación de 4.

Para superar la asignatura convocatoria extraordinaria se deberá realizar o presentar todas las actividades no realizadas o no superadas en convocatoria ordinaria, a no ser que el profesor solicite un trabajo específico adicional sobre la materia.



8. CRONOGRAMA

En este apartado se indica el cronograma con fechas de entrega de actividades evaluables de la asignatura:

Actividades evaluables	Fecha
Actividad 1. Ejercicios prácticos	23 de febrero de 2026
A4. Pruebas de conocimiento A4.1. Primera prueba	9 de marzo de 2026
Actividad 2. Informe y simulación A2.1. Parte escrita y A2.2. Parte oral	23 de marzo de 2026
A4. Pruebas de conocimiento A4.2. Segunda prueba	6 de abril de 2026
Actividad 3. Trabajo grupal A3.1. Cuestionario	4 de mayo de 2026
Actividad 3. Trabajo grupal A3.2. Informe	11 de mayo de 2026
Actividad 3. Trabajo grupal A3.3. Exposiciones orales	11 de mayo de 2026
A4. Pruebas de conocimiento A4.3. Tercera prueba	18 de mayo de 2026

Este cronograma podrá sufrir modificaciones por razones logísticas de las actividades. Cualquier modificación será notificada al estudiante en tiempo y forma.

9. BIBLIOGRAFÍA

A continuación, se indica bibliografía recomendada:

- Solomon, M. R. (2014). Comportamiento del consumidor Pearson.
- Camino, J. R., Cueva, R. A., & Ayala, V. M. M. (2013). Conducta del consumidor, estrategias y tácticas aplicadas al marketing. Esic Editorial.
- Mankiw, N. G. (2008). Principios de Economía. Editorial Mc Graw Hill.
- Rivas, J. A., & Esteban, I. G. (2010). Comportamiento del consumidor. Decisiones y estrategia de marketing. Esic Editorial.
- Schiffman, L. G. & Kanuka, L. L. (2005). Comportamiento del consumidor. Pearson.
- Underhill, P. (2000). Por qué compramos. Gestión, 266



10. UNIDAD DE ORIENTACIÓN EDUCATIVA Y DIVERSIDAD

Desde la Unidad de Orientación Educativa y Diversidad (ODI) ofrecemos acompañamiento a nuestros estudiantes a lo largo de su vida universitaria para ayudarles a alcanzar sus logros académicos. Otros de los pilares de nuestra actuación son la inclusión del estudiante con necesidades específicas de apoyo educativo, la accesibilidad universal en los distintos campus de la universidad y la equiparación de oportunidades.

Desde esta Unidad se ofrece a los estudiantes:

- 1. Acompañamiento y seguimiento mediante la realización de asesorías y planes personalizados a estudiantes que necesitan mejorar su rendimiento académico.
- 2. En materia de atención a la diversidad, se realizan ajustes curriculares no significativos, es decir, a nivel de metodología y evaluación, en aquellos alumnos con necesidades específicas de apoyo educativo persiguiendo con ello una equidad de oportunidades para todos los estudiantes.
- 3. Ofrecemos a los estudiantes diferentes recursos formativos extracurriculares para desarrollar diversas competencias que les enriquecerán en su desarrollo personal y profesional.
- 4. Orientación vocacional mediante la dotación de herramientas y asesorías a estudiantes con dudas vocacionales o que creen que se han equivocado en la elección de la titulación.

Los estudiantes que necesiten apoyo educativo pueden escribirnos a: <u>orientacioneducativa.uec@universidadeuropea.es</u>

11. ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN

¡Tú opinión importa!

La Universidad Europea te anima a participar en las encuestas de satisfacción para detectar puntos fuertes y áreas de mejora sobre el profesorado, la titulación y el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Las encuestas estarán disponibles en el espacio de encuestas de tu campus virtual o a través de tu correo electrónico.

Tu valoración es necesaria para mejorar la calidad de la titulación.

Muchas gracias por tu participación.