



Universidad Autónoma de San Luis Potosí

Facultad de Contaduría y Administración

Centro de Investigación y Estudios de Posgrado

Tesis

ESTUDIO DE ATRIBUTOS ATRACTIVOS EN LA COMPRA DE UN AUTOMÓVIL EN LA CIUDAD DE SAN LUIS POTOSÍ

Que presenta:

Ing. Ricardo Bermúdez Martínez

Para obtener el grado de:

Maestro en Administración con Énfasis en Negocios

Directora de tesis:

Dra. Virginia Azuara Pugliese



Estudio de Atributos Atractivos en la Compra de un Automóvil en la Ciudad de San Luis Potosí by Ricardo Bermúdez Martínez is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

**San Luis Potosí, S.L.P.
Septiembre de 2020**



Tesis

ESTUDIO DE ATRIBUTOS ATRACTIVOS EN LA COMPRA DE UN AUTOMÓVIL EN LA CIUDAD DE SAN LUIS POTOSÍ

Que presenta:

Ing. Ricardo Bermúdez Martínez

Para obtener el grado de:

Maestro en Administración con Énfasis en Negocios

Jurado que aprobó el trabajo escrito de tesis para su defensa en el examen oral:

Dra. Virginia Azuara Pugliese _____

Directora

Dr. Armando Sánchez Macías _____

Co-director

Dra. Paola Isabel Rodríguez Gutiérrez _____

Asesora

San Luis Potosí, S.L.P.

Septiembre 2020



Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Sistema de Bibliotecas
Dirección de Biblioteca Virtual
Zona Universitaria C.P. 78290 Tel. 8262306,
San Luis Potosí, S.L.P. México



El que suscribe Ricardo Bermúdez Martínez, en el carácter de autor y titular de la tesis que lleva por nombre: **ESTUDIO DE ATRIBUTOS ATRACTIVOS EN LA COMPRA DE UN AUTOMÓVIL EN LA CIUDAD DE SAN LUIS POTOSÍ**, en lo sucesivo “LA OBRA”, autorizo a la Universidad Autónoma de San Luis Potosí para que lleve a cabo la divulgación de la obra en formato físico y electrónico, y sin fines de lucro.

La Universidad Autónoma de San Luis Potosí se compromete a respetar en todo momento mi autoría y a otorgarme el crédito correspondiente.

San Luis Potosí, S. L. P. a ___ de septiembre del 2020.

Atentamente

Ing. Ricardo Bermúdez Martínez



Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Facultad de Contaduría y Administración
Centro de Investigación y Estudios de Posgrado



Aclaración

El presente trabajo que lleva por título **“ESTUDIO DE ATRIBUTOS ATRACTIVOS EN LA COMPRA DE UN AUTOMÓVIL EN LA CIUDAD DE SAN LUIS POTOSÍ”** se realizó entre enero de 2019 y septiembre de 2020, bajo la dirección de la Dra. Virginia Azuara Pugliese.

Originalidad

Por este medio aseguro que he realizado este documento de tesis para fines académicos sin utilizar otros medios más que los indicados y sujetándome a la normativa de la institución.

Las referencias e información tomadas directa o indirectamente de otras fuentes se han definido en el texto como tales y se ha dado el debido crédito a las mismas.

El(a) autor(a) exime a la UASLP de las opiniones vertidas en este documento y asume la responsabilidad total del mismo.

Este documento no ha sido sometido como tesis a ninguna otra institución nacional o internacional en forma parcial o total.

Atentamente

Ing. Ricardo Bermúdez Martínez

Dedicatoria

El presente trabajo investigativo lo dedico principalmente a mis padres, por ser un medio inspirador y brindar un ejemplo de esfuerzo y valentía de manera continua para seguir en el proceso de obtener uno de los éxitos más anhelados.

A mi familia, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí y convertirnos en lo que somos. Ha sido el orgullo y el privilegio más grande que puede existir; el de ser parte de esta gran familia.

A mi novia, por ser parte importante en el logro de mis metas profesionales y por estar conmigo en aquellos momentos en que el estudio y el trabajo ocuparon mi tiempo y esfuerzo.

A todas las personas que me han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito, en especial a aquellos que abrieron sus puertas y compartieron sus conocimientos.

Agradecimientos

Gracias a mis padres por ser los principales promotores de mis sueños, por confiar y creer en mis expectativas, por los consejos, valores y principios que me han inculcado.

A mi familia, que gracias a su apoyo moral y económico me permitieron permanecer con empeño y dedicación y hoy se culmina con éxito la meta propuesta.

A mi novia, por brindarme una ayuda de suma importancia y alentarme a ser profesional. Por siempre ser muy motivadora, me ayudaste hasta donde te fue posible, incluso más que eso.

Me gustaría agradecer la ayuda que muchas personas y colegas me han prestado durante el proceso de investigación y redacción de este trabajo. En primer lugar, a mi directora, Dra. Virginia Azuara Pugliese, por haberme orientado en todos los momentos que necesité sus consejos, a la Dra. Paola Isabel Rodríguez Gutiérrez, por brindarme un incondicional y desinteresado apoyo, por su disponibilidad para atender mis dudas y siempre generar sugerencias efectivas, al Dr. Armando Sánchez Macías, por guiarme con su experiencia y profesionalismo en este proceso.

¡¡¡Muchas Gracias!!!

Resumen

La presente investigación se realizó con el objetivo de encontrar los atributos de compra que son mayormente atractivos entre los consumidores del mercado de automóviles de la ciudad de San Luis Potosí.

Este estudio es descriptivo, con un enfoque cuantitativo, no experimental y transversal, es decir, los datos fueron recolectados en un solo momento, utilizando un instrumento desarrollado y aplicado de manera *online* en una zona geográfica definida previamente bajo criterios alineados a los objetivos del estudio.

Los principales hallazgos sugieren que los consumidores hoy en día, presionados por el elevado precio del combustible se inclinan por la adquisición de un automóvil de tamaño pequeño con una motorización de cuatro cilindros que garantice un alto rendimiento en cuanto al desplazamiento en kilómetros que dicho vehículo pueda realizar por cada litro de gasolina disponible y a su vez, también se busca llevar a cabo la compra en un plan de financiamiento de hasta 60 meses, buscando suavizar el monto requerido para cubrir el total del costo de dicho automóvil, aunque ciertamente la mayoría de los consumidores buscan adquirir un auto del tipo seminuevo ya que mientras se garantice la función principal para la cual son fabricados; el desplazamiento, algunos atributos pueden pasar a segundo plano después de ofrecer un pequeño consumo de combustible.

En un mundo tan globalizado e industrializado como en el que hoy en día estamos viviendo, resulta curioso que los aspectos de infoentretenimiento, de seguridad pasiva y activa no resulten sobresalientes frente a un bajo consumo de combustible y aun cuando este último llega a ser el más deseado, el consumidor revolucionado no ha volteado a ver a las energías alternativas, verdes

o renovables como les son comúnmente conocidas, posiblemente resultado de la desinformación y de las no satisfactorias circunstancias e infraestructuras que el estado puede ofrecer y garantizar para la continua implementación de un sistema de movilidad terrestre sin la necesidad del consumo de un combustible, el cual ha hecho que la industria se enfoque en el desarrollo de vehículos de bajo consumo sin importar si debe sacrificar aspectos importantes a costa de reducir cada vez más el monto que el consumidor debe desembolsar para abastecerse del combustible necesario.

La marca resulta ser un aspecto también importante para la compra de un automóvil y en la mayoría de los casos, el haber utilizado alguna marca en el pasado, propicia volver a elegirla en un futuro si la primera experiencia fue satisfactoria y curiosamente las marcas de lujo son poco seleccionadas por el consumidor, ya que representan un precio elevado.

Dentro de lo menos esperado, se encuentra que, aun cuando las redes sociales y la interacción con los medios de difusión masiva están a la orden del día con un sinnúmero de publicidad e información de fácil y rápido acceso, no es representativa la influencia que generan los canales de televisión, blogs, *YouTubers* e *influencers* para la toma de decisiones respecto a la compra de un automóvil y muy reducida es la información consultada al respecto, dado que no existe como tal una bien definida planeación para ejecutar una compra.