



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**Factores que determinan la decisión de compra en el sector de
comercialización de productos agropecuarios en la ciudad de Trujillo,
año 2015.**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

Salinas Contreras, María Juana

ASESOR:

Luis Ramirez, Salinas

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing

TRUJILLO - PERÚ

AÑO 2015

Página del Jurado

Mg. Luis Ramírez Salinas
Presidente

Mg. Luz Alicia Baltodano Nontol
Secretario

Alexander Zavaleta Núñez
Vocal

Dedicatoria

A mi madre Lucía, por ser mi motivo de lucha cada día, por confiar en mí; por ser un ejemplo de esfuerzo, perseverancia y lucha.

A mis hermanos y hermanas por ser mi motivo de lucha cada día y por su apoyo incondicional. A mi tía por estar siempre a mi lado y enseñarme a ser mejor persona cada día.

A los docentes que me enseñaron a formarme personal y profesionalmente, por ser ejemplo de sabiduría y por su dedicación.

Agradecimiento

A mis padres por el apoyo, el ánimo y los innumerables consejos que siempre me brindaron, los cuáles sin duda alguna me ayudaron en mi formación personal y profesional de manera muy significativa.

A mi hermano por su apoyo incondicional, sus buenos consejos y por ser mi motivo y ejemplo de vida. A mis amigos con quienes compartí experiencias únicas e inolvidables en el hermoso y difícil camino universitario, por brindarme su sincera y valiosa amistad.

A la Universidad César Vallejo, a sus autoridades, que gracias a su gestión me dieron la oportunidad de estudiar en esta prestigiosa casa de estudios, a los docentes quienes con sus consejos y enseñanzas me permitieron formarme como una excelente profesional.

Declaratoria de autenticidad

Por medio de este documento, yo, María Juana Salinas Contreras, identificada con DNI N° 45426136, luego de haber elaborado la tesis denominada:

FACTORES QUE DETERMINAN LA DECISIÓN DE COMPRA EN EL SECTOR DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN LA CIUDAD DE TRUJILLO, AÑO 2015

Investigación realizada para optar el título de Licenciada en Administración que otorga la Universidad Cesar Vallejo, declaro: que esta investigación es original, personal y los resultados y conclusiones obtenidos son de mi absoluta responsabilidad, por lo que no existe plagio de ninguna naturaleza.

De la misma manera, hago constar que se respetó el derecho de autor, citando debidamente y haciendo su referencia respectiva en este trabajo de investigación.

Por lo tanto, asumo la responsabilidad correspondiente ante cualquier falsedad, omisión u ocultamiento de información y/o documentación presentada, sometiéndome a los reglamentos establecidos por la Universidad Cesar Vallejo y la Facultad de Ciencias Empresariales.

Trujillo, Diciembre de 2015



María Juana Salinas Contreras

DNI: 45426136

Presentación

Señores miembros del jurado,

Presento ante ustedes la tesis titulada:

FACTORES QUE DETERMINAN LA DECISIÓN DE COMPRA EN EL SECTOR DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN LA CIUDAD DE TRUJILLO, AÑO 2015

Con la finalidad de identificar cuáles son los factores que determinan la decisión de compra de los clientes que realizan sus compras de productos agropecuarios en las tiendas ubicadas en la Av. Cesar Vallejo en la cual se determinó que los principales factores son los sociales a través de las amistades y la marca del producto. La investigación está realizada en conformidad con los reglamentos establecidos por la Universidad Cesar Vallejo; la finalidad es obtener el Título Profesional de Licenciada en Administración.

Dicha investigación fue realizada con gran dedicación, todo gracias a los conocimientos adquiridos durante la formación académica, tomando en cuenta los lineamientos de la Universidad Cesar Vallejo y la orientación brindada por los asesores a cargo, con la finalidad de cumplir con los objetivos propuestos.

La autora

ÍNDICE

	Pág.
PÁGINA DEL JURADO.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD.....	v
PRESENTACIÓN.....	vi
ÍNDICE.....	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
I. INTRODUCCIÓN	
1.1 Realidad problemática.....	1
1.2 Trabajos previos.....	2
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	3
1.4 Formulación del problema.....	11
1.5 Justificación del estudio.....	11
1.6 Hipótesis.....	12
1.7 Objetivos.	12
II. MÉTODO	
2.1 Diseño de investigación.....	13
2.2 Variables, operacionalización.....	14
2.3 Población y muestra.....	15
2.4 Técnicas e instrumentos, validez y confiabilidad.....	15
2.5 Métodos de análisis de datos.....	16
2.6 Aspectos éticos.....	16
III. RESULTADOS.....	17
IV. DISCUSIÓN (S).....	32
V. CONCLUSIONES.....	35
VI. RECOMENDACIONES.....	36
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	37

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo determinar los principales factores de decisión de compra en los clientes del sector de comercialización de productos Agropecuarios en la ciudad de Trujillo, año 2015. El tipo de investigación fue descriptiva. La población lo conforman todas las personas que compran productos agropecuarios, la muestra estuvo conformada por 119 personas. Para la recolección de datos se aplicó un cuestionario, con una escala tipo Likert. El instrumento fue sometido a un proceso de validez por tres expertos en el tema de investigación. Para medir la confiabilidad del instrumento se aplicó la fórmula de Alfa de Cronbach, resultando $r = 0.782$. El análisis de los datos se realizó mediante la estadística descriptiva aplicando el software estadístico SPSS y Microsoft Excel 2013. Los resultados determinaron que los principales factores de decisión de compra son los factores sociales, dentro de los cuales, con un 62% está los amigos, 66% amistad con los directivos de la tienda, y la elección de la tienda según la marca y calidad del producto con un 81% de aceptación, respectivamente; siendo los más determinantes al momento de elegir la tienda dónde los clientes compran sus productos agropecuarios.

Palabras clave: agropecuaria, clientes, factores de decisión de compra.

ABSTRACT

This research aims to determine the main factors in the purchase decision of customers Agricultural Marketing sector in the city of Trujillo, 2015. The research was descriptive. The population is made up of all the people who buy agricultural products, the sample consisted of 119 people. For data collection it was used a questionnaire with a Likert scale. The instrument was subjected to a process of validity of three experts in the field of research. To measure the reliability of the instrument formula of Cronbach's alpha was applied, resulting $r = 0.782$. The data analysis was performed using descriptive statistics using SPSS statistical software and Microsoft Excel 2013. The results determined that major purchase decision factors are social factors, among which, 62% are friends, 66% friendship with the managers of the store, and the choice of the store by brand and product quality with 81% acceptance respectively; It is the most decisive when choosing the store where customers buy their agricultural products.

Keywords: agricultural, customers, purchasing decision factors.