



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración

Los incentivos económicos y el desempeño laboral en el rubro de ventas.

Trabajo de investigación para optar al grado de:

Bachiller en Administración

Autores:

Jara Sagardía, Shirley Lisset
Tello Sánchez de Saldaña, María Esther

Asesor:

Lic. Felfe Igor Cerna Luján

Trujillo - Perú

2017

TABLA DE CONTENIDO

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	2
ACTA DE EVALUACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.....	3
DEDICATORIA.....	4
AGRADECIMIENTO	5
INDICE DE TABLAS	7
INDICE DE FIGURAS.....	8
RESUMEN	9
CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO II METODOLOGÍA	13
CAPÍTULO III RESULTADOS	22
CAPÍTULO IV.....	29
DISCUSIÓN	29
REFERENCIAS.....	32
ANEXOS	34

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Lista de cotejo	14
Tabla 2 Decodificación de datos.....	16
Tabla 3 Tabla comparativa de tesis en estudio.....	23

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Selección de artículos	22
---------------------------------------	----

RESUMEN

Las organizaciones reconocen al colaborador como un recurso humano, quien mediante su capacidad permite el cumplimiento de metas y objetivos establecidos. Por tal motivo, se requiere diseñar una estrategia de compensación e incentivos en el área de ventas, la cual debe estar respaldada por los compromisos estratégicos de la organización y relacionados con el mercado y entorno empresarial en el que se desenvuelve.

Los incentivos deben estar establecidos sobre los criterios del desempeño de los recursos humanos en función de sus resultados; se debe considerar dentro de la gestión de recursos humanos la incorporación de estos como un elemento motivador para mejorar el desempeño laboral del trabajador, creando un efecto positivo de éxito y logros consecutivo tanto para el trabajador como para la organización.

En la presente investigación se analiza la relación entre los incentivos y el desempeño laboral en el área de ventas; según las bases teóricas. Se resalta la importancia de los incentivos como una herramienta fundamental para el área de recursos humanos y el impacto que implica en el desempeño laboral de los colaboradores.

PALABRAS CLAVES: Recursos Humanos, incentivos, planes de incentivos y desempeño laboral.

NOTA DE ACCESO

No se puede acceder al texto completo pues contiene datos confidenciales.

REFERENCIAS

- Afebrier. (2015). *Recursos Humanos/Compensación y beneficios*. Recuperado el 30 de noviembre de 2017, de <http://www.eoi.es/blogs/mintecon/author/afebrier/>
- Villegas, F., Aguilar, K. y Ortiz, K. (2016). *Análisis de Incentivos Laborales y su Influencia en el Desempeño de los Empleados de la empresa de Electrodomésticos Marcimex S.A. de la Ciudad de Milagro*. (Tesis Licenciatura). Universidad Estatal de Milagro, Ecuador.
- Alvitez, F. & Ramírez, M. (2013). *Relación entre el programa de compensación e incentivos y la motivación en los empleados de la empresa del grupo Almer, Trujillo – 2013*. (Tesis de Licenciatura), Universidad privada Antenor Orrego, Trujillo.
- Chiavenato, I. (2000). *Administración de recursos humanos*. Colombia: Mc. Graw Hill.
- Chiavenato, I. (2007). *Administración de Recursos Humanos*. México: Mc Graw - Hill Interamericana.
- Espinoza, H., & Huaita, F. (2012). *Aplicación de incentivos en el sector público*. Ministerio de economía y finanzas, Lima. Recuperado el 30 de noviembre de 2017, de https://www.mef.gob.pe/contenidos/presu_publ/estudios/DGP_incentivos_fusionado.pdf
- Guatarasma, F., & Marcano, F. (2013). *Propuesta de un plan de incentivos laborales para el personal docente de la unidad educativa integral “nuevos horizontes” periodo 2013*. (Tesis de Licenciatura). Universidad de Oriente, Maturín. Recuperado el 26 de noviembre de 2017, de http://ri.biblioteca.udo.edu.ve/bitstream/123456789/4740/1/658.3142_G866_01.pdf

- Guillermo, J. (2005), *Los Incentivos Laborales y el Desempeño del Personal de los Call Center de Grupos Financieros*, (Tesis de Licenciatura). Universidad Rafael Landívar, Guatemala.
- Jiménez, L., & Hernández, S. (2013). *Importancia de las compensaciones laborales y de la gestión humana en las empresas. Uexternado*. Recuperado el 5 de diciembre de 2017, de revistas.uexternado.edu.co/index.php/proyecta/article/download/1958/1748
- Jobber, D., & Lancaster, G. (2012). *Administración de ventas*. México: Pearson Educación.
- Johnston, M., & Marshall, G. (2014). *Administración de ventas*. México: McGraw-Hill.
- López, L. (2013). *Incentivos para Mejorar el Desempeño Laboral en los Colaboradores de las Empresas Distribuidoras de Pisos Cerámicos de la Ciudad de Quetzaltenango*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Rafael Landívar, Guatemala.
- Mesa, M., Naranjo, R., & Pérez, L. (2007). *La evaluación del desempeño: herramienta vital en la dirección organizacional*. Observatorio de la Economía Latinoamericana (73). Recuperado el 30 de noviembre de 2017, de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/>
- Sum Mazariegos, M. (2015). *Motivación y desempeño laboral (Estudio realizado con el personal administrativo de una empresa de alimentos de la zona 1 de Quetzaltenango)*. (Tesis de Licenciatura), Universidad Rafael Landívar, Quetzaltenango. Recuperado el 26 de noviembre de 2017, de <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesisjcem/2015/05/43/Sum-Monica.pdf>
- Universidad EAFIT. (2012). *Gerencias de ventas*. Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.