



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA
FORTALECER EL RENDIMIENTO LABORAL DE
LOS TRABAJADORES DE LA MUNICIPALIDAD
DE ILLIMO.**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO PROFESIONAL
DE BACHILLER EN CONTABILIDAD**

Autor (es):

**Cuenca Riojas Jorge José.
Sandoval Acosta Nélica.**

Asesor:

Dr. Lozano Rivera Martín Wilson

Línea de Investigación:

Costos y contabilidad aplicada

**Pimentel – Perú
2018**

RESUMEN

Se ha vuelto complejo contar con un ciclo previsible de los negocios como ocurría años atrás. En los mercados globales no hay nada constante ni previsible, todo puede cambiar de un día a otro. Tres fuerzas, por separado y en combinación, están impulsando a las compañías hacia su revisión (Funnell, 2009). Esas fuerzas son las llamadas tres C: Clientes, Competencia y Cambio, estas tres palabras no son nuevas pero sus características actuales, es importante reconocer que durante muchos años no hubo grandes cambios en la forma y manera de hacer negocios, pero como se ha mencionado a lo largo de este trabajo con la globalización hubo un fuerte replanteamiento en los procesos de las empresas (Evans, 2010).

Es interesante observar lo que se mencionó en el párrafo anterior, ante la llegada de la globalización, básicamente las empresas alrededor del mundo han cambiado su forma de administración, la competitividad se volvió el gran objetivo de cada organización (Herrera, 2008).

Años atrás en la relación vendedor-cliente, el que mandaba o ponía condiciones era el vendedor y en muchas ocasiones sin previo aviso cambiaba radicalmente esas condiciones. Hoy esta situación ha cambiado, quienes mandan o ponen condiciones son los clientes, exigen productos y servicios diseñados si el vendedor no cumple con esas exigencias, el comprador mira hacia la competencia (Jfárques, 2013).

. Palabras claves: Competitividad, Organización, Clientes, Proceso