



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
UNIDAD DE POSGRADO**

**INFLUENCIA DE LOS ESTILOS DE LIDERAZGO EN LA  
MOTIVACIÓN LABORAL DE LA FUERZA DE VENTAS  
EN UNA EMPRESA RETAIL PERUANA, 2022**

**PRESENTADO POR  
ERIKA MARIEL ARENAS ADRIANZEN**

**ASESORA  
SUSY KEYLA BELTRAN CARDENAS**

**TESIS**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN ADMINISTRACIÓN DE  
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**LIMA – PERÚ**

**2024**



**CC BY-NC-ND**

**Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada**

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS**  
**UNIDAD DE POSGRADO**

**TESIS**

**INFLUENCIA DE LOS ESTILOS DE LIDERAZGO EN LA MOTIVACIÓN  
LABORAL DE LA FUERZA DE VENTAS EN UNA EMPRESA RETAIL  
PERUANA, 2022**

**PARA OPTAR  
EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN ADMINISTRACIÓN DE  
NEGOCIOS - MBA**

**PRESENTADO POR:  
ERIKA MARIEL ARENAS ADRIANZEN**

**ASESORA:  
MG. SUSY KEYLA BELTRAN CARDENAS**

**LIMA, PERÚ**

**2024**

## RESUMEN

El presente estudio tuvo como objetivo establecer la influencia de los estilos de liderazgo según Bass (1985) en la motivación laboral de la fuerza de ventas de una empresa retail peruana. Para ello se empleó una investigación cuantitativa de tipo no experimental, transversal con un nivel de investigación correlacional, en una muestra censal de 89 entre administradores de tienda y vendedores. Los instrumentos utilizados fueron el Cuestionario de Liderazgo Multifactorial (MLQ 5X-Short) y la Escala de Motivación en el Trabajo (R-MAWS). Se aplicó la prueba de normalidad de Kolmogórov-Smirnov, y en función de sus resultados se emplearon los test de correlación de Pearson y Spearman. Las conclusiones indican que: 1) el liderazgo transformacional ( $Rho = 0.138$ ,  $p = 0.197$ ) no tiene relación significativa con la motivación laboral de la fuerza de ventas de la empresa, pero es importantes destacar que este tipo de liderazgo fue predominante (obtuvo promedios más altos), tanto en los administradores de tienda como en los vendedores de tienda, 2) el liderazgo transaccional no tiene relación ( $r = 0.106$ ,  $p = 0.322$ ) con la motivación laboral de la fuerza de ventas, 3) el liderazgo pasivo-evitativo no tiene relación ( $Rho = -0.104$ ,  $p. 0.333$ ) con la motivación laboral de la fuerza de ventas y 4) los resultados obtenidos evidencian que no hay relación entre el estilo de liderazgo y la motivación laboral, pero se demostró que el estilo transformacional si incide positivamente en la dimensión motivación intrínseca y, también, se evidenció que el liderazgo pasivo-evitativo correlaciona positivamente con la dimensión desmotivación.

Palabras clave: estilo de liderazgo, motivación, empresa retail, liderazgo transformacional, transaccional, pasivo-evitativo.

## ABSTRACT

The objective of this study was to establish the influence of leadership styles according to Bass (1985) on the work motivation of the sales force of a Peruvian retail company. For this, a non-experimental, cross-sectional, quantitative research with a correlational research level was used, in a census sample of 89 people between store managers and vendors. The instruments used were the Multifactorial Leadership Questionnaire (MLQ 5X-Short) and the Work Motivation Scale (R-MAWS). The Kolmogórov-Smirnov normality test was applied, and based on its results, the Pearson and Spearman correlation tests were used. The conclusions indicate that: 1) transformational leadership ( $Rho = 0.138$ ,  $p = 0.197$ ) has no significant relationship with the work motivation of the company's sales force, but it is important to highlight that this type of leadership was predominant (it obtained averages higher), both in store managers and store salespeople, 2) transactional leadership has no relationship ( $r = 0.106$ ,  $p = 0.322$ ) with the work motivation of the sales force, 3) passive-avoidant leadership has no relationship ( $Rho = -0.104$ ,  $p = 0.333$ ) with the work motivation of the sales force and 4) the results obtained show that there is no relationship between the leadership style and work motivation, but it was shown that the transformational style if it positively affects the intrinsic motivation dimension and, also, it was evidenced that avoidant-passive leadership correlates positively with the amotivation dimension.

Keywords: leadership style, motivation, retail company, transformational leadership, transactional, avoidant-passive

## NOMBRE DEL TRABAJO

Tesis - Erika Arenas -ago 2023 - TESIS FINAL.docx

## RECuento DE PALABRAS

24400 Words

## RECuento DE CARACTERES

136501 Characters

## RECuento DE PÁGINAS

108 Pages

## TAMAÑO DEL ARCHIVO

209.1KB

## FECHA DE ENTREGA

Sep 21, 2023 4:36 PM GMT-5

## FECHA DEL INFORME

Sep 21, 2023 4:38 PM GMT-5

● 10% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 8% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 8% Base de datos de trabajos entregados
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)