



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**FACTORES RELEVANTES DE LA INTELIGENCIA
EMOCIONAL PARA LA SOSTENIBILIDAD DE LOS
EMPRESARIOS DE LAS MICROS Y PEQUEÑAS
EMPRESAS, RUBRO VENTA DE CALZADOS EN EL
MERCADO ALCAZAR DEL DISTRITO DE RIMAC,
2021**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS**

AUTOR:

BONIFACIO ESTRADA, MAURICIO INOCENCIO

ORCID: 0000-0003-0858-113X

ASESORA:

ZENOZAIN CORDERO, CARMEN ROSA

ORCID ID: 0000-0001-6079-2319

CHIMBOTE – PERÚ

2021

1. Título de la tesis

Factores relevantes de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos de las micros y pequeñas empresas rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021.

2. Equipo de trabajo

AUTOR

Bonifacio Estrada, Mauricio Inocencio

ORCID: 0000-0003-0858-113X

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Pregrado, Chimbote, Perú

ASESORA

Zenzain Cordero, Carmen Rosa

ORCID ID: 0000-0001-6079-2319

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Administración, Huaraz, Perú

JURADO

Mgtr. Víctor Hugo Vilela Vargas

ORCID ID 0000-0003-2027-6920

Mgtr. Carmen Rosa Azabache Arquinio

ORCID ID 0000-0001-8071-8327

Mgtr. Víctor Hugo Espinosa Otoyá

ORCID ID: 0000-0002-7260-5581

3. Hojas de firma del jurado y asesor

Mgtr. Víctor Hugo Vilela Vargas
Presidente

Mgtr. Carmen Rosa Azabache Arquinio
Miembro

Mgtr. Víctor Hugo Espinosa Otoyá
Miembro

4. Hojas de agradecimiento y/o dedicatoria

Primer instante agradecer a Dios, por darme la vida cada día y que me guía mi camino para cumplir mi sueño trazado, dándome la oportunidad de conocer buenos compañeros de personas asimismo brindándome las fuerzas a seguir adelante para cumplir el objetivo de ser un buen profesional.

De igual forma agradecer a mi linda madre quien tomo el mayor interés día tras día para cumplir mi sueño y hasta que sea haga la realidad, del mismo modo agradecer a mis hermanos quienes me apoyaron con buenas modales y consejos para seguir adelante y para ser un buen profesional y por ultimo agradecer a mi padre quien descansa en paz y gracias a él me dejo una sabiduría muy elemental para desear y anhelar lo mejor para mi vida

DEDICATORIA

Con mucho cariño y aprecio dedico a mi linda madre y mis hermanos quienes estuvieron en mis momentos más difíciles inculcándome valorándome con sus buenos consejos y modales para yo realizar mis sueños trazados y así cumplir mi objetivo

Así igual agradezco a todos los docentes y compañeros de casa de estudio por acompañarme en esta trayectoria de mi vida que es más importante para mí, así para demostrar que en esta vida nada es fácil para alcanzar un objetivo propuesto.

5. Resumen y Abstract

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características de los factores relevantes de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2020. Esta investigación se hizo en forma no experimental-transversal y descriptivo en las MYPES. Para ello se tomó como una muestra de 30 gerentes de las micro y pequeñas empresas. Obteniéndose los siguientes resultados: el 62.10% siempre fomenta a sus colaboradores a que confíen en sí mismo, el 80.00% siempre fomenta a sus colaboradores la autovaloración de manera realista, el 53.30% siempre motiva las críticas constructivas, el 60.00% siempre son organizados de forma confiable, el 63.30% hacen sentir a sus colaboradores de forma íntegra, el 60.00% sienten cómodos al cambio, el 66.70% sienten pasión por el trabajo, el 53.30% siempre realizan actividades con energía inagotable para mejorar, el 73.30% siempre muestran ser optimismo en caso al fracaso, el 56,70% siempre son expertos en retener talentos. Y se conclusión, que la mayoría de los gerentes de las micro y pequeñas empresas tienen el conocimiento sobre la inteligencia emocional para el emprendimiento sostenible.

Palabras claves: empatía, habilidad social inteligencia emocional, MYPES, motivación, sostenibilidad para los emprendimientos.

ABSTRACT

The general objective of this research work was to describe the main characteristics of the relevant factors of emotional intelligence for the sustainability of enterprises in micro and small companies, footwear sales item in the Alcázar market of the Rímac district, 2020. This research was carried out in a non-experimental-transversal and descriptive way in the MYPES. For this, a sample of 30 managers of micro and small companies was taken. Obtaining the following results: 62.10% always encourage their collaborators to trust themselves, 80.00% always encourage their collaborators to self-assess in a realistic way, 53.30% always motivate constructive criticism, 60.00% are always organized according to Reliably, 63.30% make their collaborators feel with integrity, 60.00% feel comfortable to change, 66.70% feel passion for work, 53.30% always carry out activities with inexhaustible energy to improve, 73.30% always show that they are optimism in case of failure, 56.70% are always experts in retaining talents. And it was concluded that the majority of managers of micro and small companies have the knowledge of emotional intelligence for the sustainability of enterprises.

Keywords: emotional intelligence, sustainability for entrepreneurship, MYPES, motivation, empathy, social ability.

6. Contenido

1. Título de la tesis.....	ii
2. Equipo de trabajo.....	iii
3. Hojas de firma del jurado y asesor	iv
4. Hojas de agradecimiento y/o dedicatoria	v
5. Resumen y Abstract.....	vii
6. Contenido	ix
7. Índice de tablas y gráficos	xi
I. Introducción.....	1
II. Revisión de Literatura	4
III. Hipótesis	28
IV. Metodología:.....	29
4.1. Diseño de la investigación	29
4.2. Población y Muestra	29
4.4. Definición y operacionalización de variables	31
4.5. Técnicas e instrumentos	33
4.6. Plan de análisis	33
4.7. Matriz de consistencia.....	34
4.8. Principios éticos	35
V. RESULTADOS	38
5.1. Resultados	38
5.2. Análisis de los resultados.	57

VI. Conclusiones.....	67
Recomendaciones	70
Referencia bibliográficas	72
Anexos	76
Anexo 1. Cronograma de actividades	76
Anexo 2. Presupuesto	77
Anexo 3. Consentimiento Informado	78
Anexo 4. Directorio de venta de calzados del mercado Alcázar.	71
Anexo 5. Instrumento de recolección de datos	72

7. Índice de tablas y gráficos

Tabla 1: <i>Analizar el autoconocimiento como parte de los factores relevantes de la inteligencia emocional.....</i>	38
Tabla 2: <i>Explicar la autorregulación como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional.....</i>	41
Tabla 3: <i>Identificar la motivación como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional.....</i>	44
Tabla 4: <i>Detallar la empatía como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional.....</i>	47
Tabla 5: <i>Caracterizar las habilidades sociales como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional.....</i>	49
Tabla 6: <i>Características para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021.....</i>	51

Índice de gráficos

Figura 1: Sus colaboradores confían en sí mismo.	39
Figura 4 Son organizadas de forma confiable	42
Figura 5: Sienten de forma íntegra sus colaboradores.....	42
Figura 6: Sus colaboradores sienten cómodos con ambigüedad y el cambio.....	43
Figura 7: Sus colaboradores sienten pasión por el trabajo.	45
Figura 8: Realizan sus actividades con energía inagotable para mejorar	45
Figura 9: Muestran ser optimista en caso al fracaso.....	46
Figura 10: Atraen y retienen los talentos.....	48
Figura 11: Tienen la capacidad de enseñar a otros	48
Figura 12: Muestran la sensibilidad hacia las diferencias culturales	49
Figura 13: Son dispuestos liderar el cambio con eficacia.	50
Figura 14: Prefieren mantener sus contactos.....	50
Figura 15: Los nuevos emprendimientos son sostenibles	51
Figura 16: Inteligencia emocional ayuda a sostenibilidad de los emprendimientos	52
Figura 17: Rango de edad.....	54
Figura 18: Género.....	54
Figura 19: Grado de instrucción	55
Figura 20: Cargo que desempeña	55
Figura 21: Tiempo que desempeña.....	56

I. Introducción

Hoy en día que las micro y pequeñas empresas están abordados de diferentes problemas en el emprendimiento por tal razón se presenta la inteligencia emocional dando un aporte para toda aquellas empresas que están en lucha a lograr los objetivos trazados según Arias (2016) así mismo las micro y pequeñas empresas juegan un rol muy importantes en cuanto a la economía por que generan mayor cantidad de empleos que las empresa grandes ya sea ofreciendo u ofertando sus bienes como también los servicios, de este modo las micro y pequeñas empresas generan la actividad económica en el empleo pero así como también tiene la gran mayoría de estos negocios algo que limita para que puedan estar en el mercado de acuerdo a la expectativa ley N° 30056 donde acredita la creación y permanencia en los mercados dando la estrategia así contribuir la mayor cantidad de empleo para el desarrollo.

Asimismo la sostenibilidad para los emprendimiento favorece la innovación económica para toda las micro y pequeñas empresas y se presenta como un modelo sostenible en el emprendimiento de acuerdo a Gómez (2017) que es suma importante analizar e interpretar la situación de las MYPES alineando con la inteligencia emocional que aborda a las actividades empresariales como en sector servicio producción y comercio dando la referencia a la sostenibilidad para el emprendimiento el cual está dado por el ministerio de la producción de comercio exterior como también por los organismos internacionales para lo cual es necesario plantear el siguiente problema para esta investigación: ¿Cuáles son los factores relevantes de la inteligencia emocional en la sostenibilidad de los emprendimientos

en las micro y pequeñas empresas rubro venta de calzados en el mercado de Alcázar del distrito de Rímac 2021?

Para dar respuesta al problema, se plantea como objetivo general: Describir las principales características de los factores relevantes de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micro y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021. como objetivos específicos se plantearon:

a) Analizar el autoconocimiento como parte de los factores relevantes de la inteligencia emocional en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021, b) Explicar la autorregulación como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021, c) Identificar la motivación como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021, d) Detallar la empatía como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021, e) Caracterizar las habilidades sociales como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021.

Esta investigación se justifica porque se trató de los factores relevantes de la inteligencia emocional en las micro y pequeñas empresas para su crecimiento y desarrollo en el mundo empresarial donde se estabilizo la importancia que tiene dentro las organizaciones. Asimismo, para que pueda contribuir, continuar y generar

nuevas investigaciones relacionadas a la sostenibilidad de los emprendimientos para la inteligencia emocional en las micro y pequeñas empresas del rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac. La investigación fue tipo cuantitativo, de nivel descriptivo, de diseño no experimental, transversal; la población estuvo conformada por 30 MYPES pertenecientes al rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, porque ellas representaran la muestra de la investigación.

II. Revision de Literatura

Antecedentes

A nivel internacional

Fuentes y chela (2019) en su trabajo de investigación: “*Factores críticos en la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en venta de los calzados en la provincia de bolívar*”. Presentado por la universidad bolívar para obtención del título de ingenieros comerciales, tuvo como objetivo principal, identificar los factores críticos que inciden en la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en la venta de calzados, Provincia Bolívar, año 2019, que la investigación se había desarrollado con enfoque descriptivo y no experimental, obteniendo los siguientes resultados de 25 PYMES encuestadas, donde el 68.7% se encuentran en el área urbana y ven por el cambio, mientras que los del área rural representan el 21%, estos datos son contrastados con el que presenta un 64,99% en el área urbana y un 35,01%, en el área rural; en la venta de calzados, existe una diferencia significativa de 14 puntos porcentuales menores a nivel país, lo que esto significa que es desfavorable, ya que están dejando de lado a la producción de calzados y desaprovechando las riquezas naturales que proporciona el mismo; dentro de las principales conclusiones: la edad promedio en la que se genera la mayoría de emprendimientos en venta de calzado, se encuentra entre los 25 y 34 años en la totalidad de los negocios existentes, ocasionado por la falta de fuentes de empleo tanto en la sostenibilidad, lo que genera un déficit de recursos económicos para los habitantes del sector que les permita satisfacer sus necesidades.

Piñar (2016) en su trabajo de investigación: “*Tesis doctoral en inteligencia emocional estrés y rendimiento en venta de calzados en Barcelona*”. presentado por

la universidad autónoma Barcelona para obtención del título doctorado, el planteó como objetivo principal: desarrollar la inteligencia emocional para el estrés y rendimiento en venta de calzados en Barcelona 2016. La investigación es de nivel descriptivo y diseño experimental; su población muestral estuvo conformada por 50 personas, aplicó la técnica - encuesta y como instrumento el cuestionario, donde se obtuvieron los siguientes resultados el 42% toman el interés que brindan las financieras es por ellos que son emprendedores, el 63,2% mantiene pasión y su inconformidad con los servicios y programas de incentivación que brindan las cooperativas. dentro de las principales conclusiones: es el primer paso durante la apertura de un negocio, no obstante, la inteligencia emocional dado que sin ventas constantes llevará a una empresa al fracaso.

Domínguez (2017) en su trabajo de tesis: *“Sostenibilidad de los emprendimientos y su impacto en la competitividad de las MIPYMES manufactureras en la ciudad de salamanca España”*. presentado en la universidad de salamanca para obtener título profesional en psicología, el objetivo principal fue explicar cómo la sostenibilidad de los emprendimientos influye favorablemente en la competitividad de las PYMES de la ciudad de salamanca España 2017. La investigación se desarrolló como enfoque cuantitativo, diseño no experimental, transversal descriptiva para obtener las informaciones se tomó la encuesta con preguntas abiertas un total de 28 MIPYMES. Obtuvieron los siguientes resultados; ha sido acertada manifiestan en el 52% totalmente algunas veces, el 9% parcialmente y un 9% nada acertada el 71%, seguido por la Asociación con el 27% y el 2% por Cooperativas. Dentro de las mi pymes el 49% conoce y aplica la planificación

estratégica, un 35% ha oído hablar y el 16% de los gerentes nunca han oído sobre este tema, Un 54% responden que totalmente de acuerdo que la sostenibilidad y la inteligencia le ha permitido mejorar la competitividad de su empresa, un 24% parcialmente y un 22% nada; dentro de las principales conclusiones: Las mipymes a nivel mundial y en Latinoamérica representan un sector importantísimo dentro de la estructura económica de España, ya que generan producción, empleo e inversión en sectores como el comercio, producción y servicios. Sin embargo, su competitividad está muy lejos de las grandes empresas y su mercado es fundamentalmente local. De la investigación realizada se desprende que la sostenibilidad de los Gerentes de las mipymes ha sido acertada, lo que le ha permitido mejorar y mantener la competitividad dentro del mercado.

Molina (2016) en su trabajo de tesis *“Estrategias de inteligencia emocional aplicada en la empresa distribuidora de calzados y su impacto en el desempeño laboral”* presentado en la universidad politécnica salesiana previa a la obtención del título de licenciatura en psicología del trabajo como objetivo principal, brindar un servicio de calidad para que los proveedores confíen en la distribución, puesto que cada vez avanzamos a más puntos y cumplimos con los requisitos que ellos no exigen. el estudio realizado es en forma descriptiva y no experimental la población y muestra fue de 63 proveedores donde se obtuvo los siguientes resultados el 70% se nota que algunas veces la energía de los vendedores ha bajado y de los 55,7% son organizadas de forma confiable y el 48,7% de los gerentes realizan buenas mejoras en las actividades, dentro de la principal conclusión la empresa distribuidora de calzados es una empresa que tiene apertura a nuevos procesos y cambios, al realizar

nuestra tesis en dicha empresa pudimos obtener buenas relaciones tanto con los dueños como los colaboradores, la acogida fue optimista por su parte a pesar de todo los contratiempos pudimos sacar adelante los objetivos propuestos.

A nivel nacional

Aquino (2018) en su trabajo de tesis “*Inteligencia emocional, habilidad emprendedora sostenible y calidad de vida en los estudiantes de la escuela de administración 2018*”. presentado en la universidad cesar vallejo para optar el grado académico de doctorado en gestión pública y gubernamental como el objetivo principal, Determinar la relación que existe entre Las variables inteligencia emocional, habilidad emprendedora sostenible y calidad de vida en los alumnos de la escuela de administración de la Universidad César Vallejo, sede SJL periodo 2016. Metodológicamente, se enmarcó en el tipo básico, nivel correlacional, con un diseño no experimental transversal. La investigación se desarrolló método hipotético-deductivo, porque se observó al problema, se formuló las hipótesis y se realizó la prueba oportuna. La población y muestra fue de 567 y se tomó una muestra de 173 estudiantes. donde se obtuvieron los siguientes resultados se realizaron mediante el análisis descriptivo de las variables y el análisis inferencial calidad de vida depende el 23.7% de la Inteligencia Emocional 70,5% de las dimensiones de la Inteligencia Emocional 66,3% están motivados frente cualquier obstáculo y el 89,9% en cuanto a la pasión del trabajo están algunas veces, dentro de las principales conclusiones la inteligencia emocional es “potencialidad” que por sí sola es incapaz de determinar las competencias emocionales ya que estas dependen en gran medida de la estimulación del ambiente para manifestarse igualmente ambos conceptos aportan una nueva

dimensión de análisis a las capacidades emocionales de los estudiantes de educación superior

Calvanapon (2019) en su trabajo de tesis *“Influencia de la Inteligencia emocional en el éxito de las micros y pequeñas empresas en servicio de calzados.”* Presentado en la Universidad de Trujillo para optar título doctorado en administración el objetivo principal fue Determinar la influencia de la inteligencia emocional de las micro y pequeñas empresas en servicio de calzado 2019. La investigación se desarrolló con enfoque cuantitativo con nivel descriptivo y en experimental con una población de 67 MYPES, donde se obtuvieron los siguientes resultados; son sorprendentes, indican que el éxito en la vida – tanto a nivel profesional como empresarial – viene determinado en un 75% por otros factores siempre muy distintos a la obtención de buenos resultados o rendimientos económicos por el uso intensivo sólo del capital, entre ellos el manejo inteligente de las emociones propias y ajenas en materia de recursos humanos. Por tanto, en la actualidad, ya no sólo se considera una persona de éxito al clásico empresario, a la investigadora genética; dentro de las principales conclusiones, el mercadólogo de servicios tiene un vasto campo por explorar y explotar debido al tamaño y crecimiento que tiene el mercado de servicios (tanto en la oferta como en la demanda). Sin embargo, necesita antes conocer como está compuesto el mercado de servicios, para de esa manera, estar mejor en distintos tipos de mercado.

Cumpa (2019) en su trabajo de tesis *“Relación entre la inteligencia emocional y la actitud de los estudiantes de la unidad académica de estudios generales de la USMP, en la asignatura de emprendimiento, 2018”* presentado por la

universidad San Martín de Porres para optar grado académico de maestro en educación tuvo como objetivo Determinar la relación que existe entre la inteligencia emocional y la actitud de los estudiantes de la Unidad Académica de Estudios generales de la USMP, en la asignatura de Emprendimiento, en el año 2018 la presente investigación, se tuvo en cuenta el diseño, el tipo de investigación, la población y la muestra, las técnicas utilizadas para la recolección de datos, técnicas para el procesamiento y análisis de la información y por último los aspectos éticos en resultado, se muestra el nivel sociodemográfico de los estudiantes del segundo ciclo de Estudios Generales, USMP, sede Santa Anita; tomando en cuenta los datos de género, edad, condición laboral y carrera profesional; donde se obtuvieron los siguientes resultados el 59,2% de los encuestados son organizados y es de género femenino y el 45% es masculino. Con respecto a la edad, hay un promedio de 19 años en cuanto a la condición laboral, el 24 % de estudiantes trabaja y el 76% no trabaja. Finalmente, del total de encuestados, el 33 % estudia Negocios internacionales, 27. % estudia Contabilidad, el 23. % Administración; el 8% Economía; el 5% Marketing y solo un 4.0% Recursos, para todo están motivados el 47.5%; dentro de las principales conclusiones existe relación entre la Inteligencia emocional y la Actitud emprendedora en los estudiantes de la Unidad Académica de Estudios Generales de la USMP, en la asignatura de Emprendimiento, de 0,579 evidenciando una relación positiva y directa, con un nivel de significancia de p valor de 0,000. Lo cual permite confirmar la hipótesis principal.

A nivel local.

Carrasco (2017) en su trabajo de tesis: *“Relación entre inteligencia emocional, autoeficacia general y variables sociodemográficas e en una planta de*

elaboraciones de calzado en el distrito de santa Anita". Presentado en la Universidad de Alas Peruanas para obtener título de grado bachiller, el objetivo principal, describir el proceso de la sostenibilidad e inteligencia para la integración de empleados. La investigación se desarrolló teniendo una metodología cuantitativa, descriptiva y naturaleza con una población de 180 personas encuestadas, donde se obtuvo los siguientes resultados, en comparación a los profesionales no calificados o técnicos que se alcanzan a solicitarle 10% en algunos casos, debido a los despidos por baja productividad, capacidad y poca motivación que se les brinda. La mayoría de las empresas dan poca importancia operativo si lo comparamos con un proceso de profesional calificado para un puesto de empleado o de confianza, con todo esto están motivados por el cambio el 60 %, por bajo rendimiento, competencia y poca motivación que se les ofrece, dentro de las principales conclusiones la abundancia de empleados operativos que necesita el sector calzado elaboración y la obligación de cumplir con proyectos de producción, el requerimiento imperativo de este recurso humano se hace obligatorio, de la misma manera los postulantes por la urgencia de un trabajo muestran tener información a todo lo que se le interpela, concerniente a una zona de trabajo.

Rosales (2017) en su trabajo de tesis titulada: "*Caracterización de la sostenibilidad de los emprendimientos en la inteligencia emocional en las micro y pequeñas empresas en venta de calzados en el distrito de San Martín de Porres departamento de lima, año 2016*". Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote para optar el grado de bachiller en administración el objetivo principal, describir las principales características de la sostenibilidad de los emprendimientos bajo la orientación de la inteligencia emocional en las MYPES de

la sección comercialización rubro venta al por menor de prendas de vestir y calzado. Teniendo una metodología de naturaleza descriptiva – cuantitativa y diseño no experimental – transversal, y un universo conformada por 16 personas, donde se obtuvieron los siguientes resultados el 88% de gerentes encuestados del rubro venta al por menor de prendas de vestir calzado, siempre a la gran mayoría fomenta a sus colaboradores 65,7% de los gerentes están previstos en cualquier reto. Situación que podría generar conflictos al no tomar importancia y desconocimiento de los beneficios que le va traer; dentro de las principales conclusiones: lo primordial es particularidades de la administración bajo la perspectiva de la inteligencia emocional en las MYPES de la sección comercialización campo de venta al por menor de prendas de vestir calzado, en gran medida no efectúan la motivación, no existe mucha importancia de los encargados de las tiendas sobre las evaluaciones de ingreso de los trabajadores, poca importancia referente a las entrevistas.

Yzaguirre (2016) en su trabajo de investigación *“Sostenibilidad de los emprendimientos en la inteligencia emocional en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro venta de calzados, en el distrito de independencia, 2018”*. Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote para optar el grado de bachiller en administración el objetivo principal: determinar las principales características de la sostenibilidad de los emprendimientos en la inteligencia emocional en las micro y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el distrito de independencia. la investigación se desarrolló en cuantitativo, diseño no experimental transversal con nivel descriptivo, su población maestra estuvo conformada por 35 MYPES, la recopilación de datos se realizó usando la técnica de encuesta y el instrumento fue el cuestionario, donde se obtuvieron los siguientes

resultado; el 45% de los representantes tienen de 31 a 50 años, el 75% son de género masculino, el 58.33% tiene una instrucción superior universitario, el 66.67% son dueños, el 66.67% tienen entre 4 a 6 años desempeñando el cargo, el 50% tiene 4 a 6 años en el rubro, el 75% tienen de 1 a 5 trabajadores, el 75% tiene como objetivo generar rentabilidad, el 58.33% conoce la inteligencia emocional en ventas de calzados, el 66.67% indica que la sostenibilidad de los emprendimientos ayuda alcanzar sus objetivos, el 91.67% aplica la sostenibilidad de los emprendimientos en el servicio que brinda; dentro de las principales conclusiones que la mayoría absoluta de los representantes tienen 31 a 50 años y son de género masculino, su objetivo es generar ingresos, aplican la sostenibilidad de los emprendimientos en el servicio que brinda y le ayuda alcanzar los objetivos, la mayoría son profesionales, dueños, tienen de 4 a 6 años de experiencia y permanencia del rubro, conocen el término sostenibilidad de los emprendimientos y la técnica de la inteligencia emocional.

Bases teóricas de la investigación.

Inteligencia emocional:

Merino (2018) menciona acerca de la inteligencia emocional indicando que es una de las principales factores que ayuda fortalecer e innovar a las micro y pequeñas empresas elaborando la estrategia donde que sirva para un buen desarrollo organizacional en cuanto al marketing de ventas en la cual donde se propone un objetivo dando un rol con distintas emociones que daría el gran soporte en el rendimiento empresarial. Pereda y López (2018) confirman que la inteligencia emocional ayuda en diferentes casos como en la sostenibilidad de los emprendimientos cuando ya está por darse vencido en lo que se está haciendo como por ejemplo en las organización y en el manejo de las estrategias o en emprendimiento empresarial.

Tipos de inteligencia

Inteligencia interpersonal son las personas que toman algunas habilidades cuando al momento de captar y responder al estado de ánimo, como en la motivación y condición del resto de individuos los cuales podemos referirnos mayormente a los que optan influir en el público como un ejemplo, se ve a los terapeutas, políticos, docentes, psicólogos y etc (Pereda Pérez & Lopez Guzmán, 2018).

Inteligencia intrapersonal se habla para toda aquellas personas que permite y aceptan sus propios sentimientos en el interior los cuales se distingue en distintos estados emocionales que posee la parte del autorreflexión y como también autoconocimiento que abarca al auto comprensión por ende se le dice que la personas que hayan desarrollado esta inteligencia son aquella que logran tener el éxito porque refleja que

son personas satisfechas por cumplir su sueños como también metas trazadas por ellos mismos (Pereda Pérez & Lopez Guzmán, 2018).

La inteligencia intrapersonal es la que una persona que se conoce por sí mismo tanto sus emociones como sus sentimientos el cual se ayuda para lograr y tener su éxito en el futuro se refiere a la elaboración del mapa de vida personal el cual se reconoce lo que pretende de realizar de acuerdo a sus posibilidades y sus deseos (Merino, 2018). Según Merino (2018) que la inteligencia emocional es la capacidad principal que accede su propio consentimiento de la emociones como también del resto, los cuales se dividen en el autoconocimiento, la autorregulación, la motivación, la empatía, las habilidades sociales, estas ayudan a comprender sobre la gestión y relación que tiene la emoción en el sentido del uso permanente.

El autoconocimiento.

Merino (2018) menciona que el autoconocimiento es saber reconocer y aceptar lo que se haya dado o expresado como la parte buena o también como la parte malo por uno mismo como la mayoría de los procesos se hace por distintas fases que presenta a uno, las cuales son el auto observación, auto percepción, auto aceptación y no podemos decir que la autoestima aborda sin el autoconocimiento.

Hay formas en la que se puede admitir las emociones como ser consciente de sus serosidades en lo que tienen, porque ellos están seguros de sus propios metas y con visiones positivas por otro lado las personas sumergidos sienten que es difícil de salir de sus emociones, porque sienten que sus emociones las domina hasta llegan descontrolarse así mismo hay como el aceptador, pero en la cuales se ve dos tipos como el mal humor y el buen humor de las cuales el mal humor siempre acepta de

forma ligera a pesar de que las cosas se le incomoda y el buen humor tiene poco razones para rectificarlo (Merino, 2018).

La autorregulación.

Según Merino (2018) La autorregulación es la parte principal de la capacidad de manifestar sobre la demanda permanente en la cual ser flexible y tolerante como para aceptar las reacciones emocionales espontaneas, de la misma forma también dar a un lado otras reacciones según sea necesario, del mismo modo ayudar a planificar los objetivos y cumplirlos al respecto que haya una capacidad que resulta ya sea en persona o social.

La autorregulación se enlaza con la capacidad de dirigir al tiempo de permanencia donde se presenta la emoción para el análisis que en el momento va tener la ansiedad e ira que presenta a los gerentes de la micro y pequeñas empresas que así mismo la responsabilidad que se toma mayormente son los gerentes de las empresas cuando acabar de dirigir y controlar la emoción (Aquino, 2018).

Con la autorregulación no quiere decir que uno se va de evitar de sentir las emociones y sentimientos desagradables para que se ponga feliz o sentirse mejor, más por el contrario uno busca a que los sentimientos agitados que no pasen desapercibido así que se desplacen los estados ánimos hasta que sientan en forma atractivos (Aquino, 2018).

Además, la autorregulación busca la forma de retener la intensidad de las emociones y no obviarlos y esto se podrá dar un dialogo de manera atractiva y así podemos reducir aquellos que no están aptos de manifestar su incomodidad (Antonio, 2016).

La motivación.

Merino (2018) confirma que la motivación es la parte principal que nos favorece formar hábitos y hacer cosas nuevas que de productivo y esforzar algo que sea gratificante incluso que sea para satisfacer la necesidad principal como para lograr diferentes objetivos que uno plantea en las tareas fundamentales.

La motivación, es tener la mentalidad positiva con un fin de alcanzar el éxito en lo que uno se proyecta o comienza realizar una meta trazada hasta lograr el objetivo sin tomar en consideración la dificultad, siempre teniendo en cuenta con lo que hace de forma diario (Merino, 2018).

Se podría decir que la motivación es una mayor responsabilidad que se considera si uno quiere llegar a lograr el éxito y la satisfacción propia por eso muchas veces hay que motivarnos por sí mismo para lograr algo que nos satisface de todo en lo que queremos llegar u obtener (Merino, 2018).

También se dice que la motivación es parte de la inteligencia emocional ya que van de forma paralela cuando uno quiere obtener algo como en la distintas razones y actividades que uno se propone hasta lograr el éxito (Merino, 2018). Es importante que los gerentes de las MYPES que estén motivadas a dirigir a la organización con el fin de llevar al éxito porque la motivación contribuye la parte solución de las problemas que se ocasiona (Merino, 2018).

La empatía.

Merino (2018) menciona que la empatía es sentir las emociones y sentimientos de otra persona según las características que conlleva, mediante el cual entender la situación que está viviendo en el ámbito cultural como muy bien se sabe

que esta no es una tarea muy sencilla más por el contrario que es difícil comprender en muchas ocasiones por que requiere unas ciertas condiciones previas.

La empatía es la capacidad de una persona o individuo que reconoce y entiende; los sentimientos, emociones y pensamientos de los demás personas, al momento de conversar o ver, por ejemplo esa persona que es lo que necesita o que es lo que quiere es donde ahí llega el punto de la empatía como decir en ponerse en zapatos del otro así mismo entender lo que la otra persona que debe hacer para realizar algo que motiva para comprender sus preocupaciones en los que se está dirigiendo (Merino, 2018)

Por otro lado la empatía no blinda con la emoción ni sentimiento en forma repetitivo porque es una experiencia que se da a las mismas personas quienes aceptan de una convivencia de otro, por que una persona no tendría la empatía sería difícil de relacionarse con el resto de las personas tampoco pondría sus sentimientos a los demás personas y por ultimo no importaría al resto de las personas (Merino, 2018).

Es por tal razón es suma importante que los dueños de las micro y pequeñas empresas tomen la consideración, la empatía y así llevar satisfactoriamente con sus clientes, hasta optar el desarrollo y supervivencia a toda las MYPES por que la empatía ayuda bastante en todo el ámbito de la cultura y se divide en dos regiones como corteza cerebral y amígdalas las cuales se encargan en diferentes funciones como generar las emociones y aceptar lo que percibe uno (Merino, 2018).

La empatía parte por tres razones en la cultura humana el primero analizar e identificar los tipos de las emociones y la segunda aceptar y responder lo que uno siente, como sus preocupaciones y sentimientos no expresado en forma verbal y el

ultimo es entender su situación de la otra persona que no puede expresar pero tiene problemas internos que tiene pero no aclara (Merino, 2018).

La empatía está reflejada en todas las personas en base a la capacidad social donde que ayuda a las personas a conllevar bien en muchas cosas, así mismo refleja para aquellos gerentes de las micro y pequeñas empresas que tomen en cuenta la empatía en cualquier actividad cotidiana que se realiza para lograr el éxito.

Habilidades sociales.

Merino (2018) menciona que las habilidades se determina por una base de conductas que permite promover e interactuar al momento de relacionar con los demás personas de forma positiva hasta optar el desarrollo de las organizaciones.

La habilidad social refleja mayormente en relaciones humanas porque nos ayuda interactuar de forma inmediato de acuerdo a las emociones del resto, siempre teniendo en cuenta la capacidad del liderazgo con una intención de interactuar con las personas y hacer el uso de las estrategias con fin de convencerlos así mismo buscar los sentimientos y preocupaciones del resto con fin de conectar el dialogo en el ámbito laboral más que todo los gerentes de las micro y pequeñas empresas así desenvolverse en frente a la organización, siempre manteniendo el respeto hacia los demás (Merino, 2018).

La habilidad social debe estar conectado con el autoconocimiento a través de ello tomar el mayor dominio sobre uno mismo aprovechando las emociones y las necesidades del resto siempre agrupando la mejor forma de captar expresar lo que uno desea hacerlo algo que imagina y como también lo proyecta (Merino, 2018).

Para incrementar la habilidad social:

Se debe visualizar, comprender, oír, aceptar, a que un grupo de organización este sintiendo, así como también obtener el clima emocional que se propone por ejemplo estar feliz, imaginar algo gracioso y en los momentos felices para que fluya el estado de ánimo al resto de la organización que se encuentra en el alrededor se dará el efecto de las soluciones del conflicto y siempre aceptando las ideas del resto y así mismo optando algunas alternativa de los que se haya escuchado evitando el aumento de la temperatura (Merino, 2018).

Habilidades blandas.

Se refiere a la relación que se hace en el cualquier rubro del trabajo en la cuales encontramos aquellas personas que son empáticos, comunicativos y gestión de tiempo, en la mayoría de los representantes de las micro y pequeñas empresas buscan colaboradores con habilidades blandas para lograr muchos éxitos Merino (2018) menciona que pueden haberse personas con excelencia en cuanto a las habilidades específicas y técnicas en su labor, pero el trabajador si no está preparado trabajar en equipo o no está a posición de gestionar su tiempo es imposible de lograr el éxito en el empleo .

Importancia de habilidades blandas

Son los primordiales para lograr muchos éxitos en el emprendimiento en todos los representantes de las micro y pequeñas empresas, por tal razón los gerentes de cada Mype llevan en consideración que sus colaboradores que estén orientados sobre las habilidades blandas en los clientes y como también en los proveedores porque ellos van permanecer en contacto con los clientes (Merino, 2018).

Tipos de habilidades blandas

- Pensamiento crítico
- Gestión del tiempo
- Comunicación
- Trabajo en equipo
- Positivismo
- Fiabilidad
- Pensamiento creativo
- Ética de trabajo
- Resolución de problema
- Motivación
- Adaptabilidad

El desarrollo de habilidades blandas.

Las habilidades blandas siempre están en el trato de uno mismo por lo cual ayuda a relacionarse con el resto de los clientes o proveedores por lo que las habilidades blandas influyen en los emprendedores de las micro y pequeñas empresas por ende deben conocer los colaboradores de cada MYPE que son las habilidades blandas a excepción de no sé qué haya tenido experiencias trabajando en alguna venta de calzados y haya tenido labores en equipo o haya ayudado a dar solución a un cliente insatisfecho a ello se dice las habilidades de resolución de conflictos y solución de problemas (Merino, 2018).

Cómo resaltar tus habilidades blandas

Para ser un emprendedor en cualquier rubro del negocio primero comienza haciendo una lista de las habilidades blandas sobre qué importancia tiene, si abres un negocio que quieres tener compara tu lista con lo que planificas para tu negocio en las cuales incluye algunas de estas habilidades para que marche bien tu negocio puede incluir en tu plan estratégico y así como también en tu carta de presentación,

por ultimo demuestra que tu negocio fluya según al trato que hacen con los clientes tus colaboradores (Merino, 2018).

Puntos clave

- Las habilidades blandas se dicen son comportamientos no técnicos que abordan en tu emprendimiento
- otra probabilidad es la experiencia que tuvo en el emprendimiento de negocio
- por otra parte, es lo que desenvuelves en el ámbito de negocio o emprendimiento
- agrega tus habilidades blandas en tu pan de negocio y carta de presentación
- demuestra en el emprendimiento

Sostenibilidad de los emprendimientos

Yzaguirre (2016) menciona que la sostenibilidad para los emprendimientos es aquella persona o gerente de las micro y pequeñas empresas, quien lidera con buenas estrategias o planes viendo por las consecuencias del futuro así mismo toma la mayor responsabilidad por el ingreso que adquiere de los proyectos con fin de salvaguardar frente a una crisis u obstáculos durante el emprendimiento

Ibáñez (2016) detalla sobre el emprendimiento sostenible que abarca mediante el trabajo novedoso que genera la economía mediante la inteligencia emocional para crear e innovar en el negocio, de tal forma Alcázar (2017) define sobre emprendimiento sostenible que mayormente influye en las micro y pequeñas empresas que buscan las oportunidades para plantear la estrategias necesarias ante los fracasos, de este modo se toma por la parte positiva y solucionar problemas con nuevas ideas creativas para ello se toma una de las dimensiones que es autoconfianza de la inteligencia emocional.

Domínguez (2017) menciona que la sostenibilidad para el emprendimiento es quien toma la mayor responsabilidad de asumir el riesgo como también lograr el éxito, considerando las características donde ayudan a sostener en las adversidades por ello considera la creatividad, innovación, perseverancia y capacidad de resolver problemas que se presenta Rajadell (2019) añade que un elemento llamativo en la carta de presentación del emprendedor se debe considerar las características, tipos, pasos que seguir con un fin de lograr el objetivo que se ha trazado un emprendedor así mismo debe de conocer su realidad para contribuir en el logro de sus metas.

Emprendimiento sostenible

Se define como parte de la integración social económica donde se ve la creatividad en distintas actividades como en servicios o en bienes, el cual nos ayuda conlleva el emprendimiento optando la estabilidad que promueve la sostenibilidad en diferentes competencias del mercado así mismo satisfaciendo la necesidad de las personas en distintas actividades logrando muchos éxitos (Domínguez, 2017).

Ibáñez (2016), menciona que la sostenibilidad de los emprendimientos abarca mediante la capacidad como también la responsabilidad con fines de satisfacer la necesidad social de las clientes son quienes reflejan para emprender en un mundo del mercado como emprendedor.

Mediante la perspectiva la sostenibilidad para la emprendimientos están mayormente en las oportunidades que ocurren en la vida cotidiana el cual lleva a tener éxitos en el mundo de negocio siempre tomando en cuenta en la recurso económicos como también al medio ambiente (Rajadell Carreras, 2019).

Elementos del entorno la sostenibilidad de los emprendimientos

Domínguez (2017), menciona que en la actualidad hay varios estudios que se ha demostrado sobre el valor de la importancia de la innovación y como también la competitividad de acuerdo a la realidad de las organizaciones que mueven en un lugar dinámico como macro y micro ambiente organizacional el cual conlleva a tener éxito en el futuro con nuevo emprendimientos y el manejo del negocio siempre teniendo en cuenta la parte de estudio PEST.

Factores actuales de competitividad empresarial

Según Ibáñez (2016) afirma que la competitividad se logra incrementando cada vez más la productividad en los colaboradores de los recursos como también en el medio ambientes a través de la tecnología que abordan al máximo, el cual ayuda a mejorar el costo y así mismo se debe adaptar con la calidad del medio ambiente con un fin de dar una buen mejora de productividad y competitividad .

Perfil del emprendedor

Yzaguirre (2016), menciona que un emprendedor es la persona que tiene metas y objetivos que desea cumplir y hacer la realidad su sueño siempre teniendo los deseos de crear, inventar, actuar, y emprender por diferentes mecanismos en cada oportunidad que se le presenta sin perder la esperanza de lograr el objetivo como también estar motivado por las cosas que comienza hasta derivar la satisfacción de su sueño

Modelos de emprendimiento

Según Domínguez (2017) que los modelos dan características por razones de identificar los componentes y elementos tanto como en practico y físico, después de haber interpretado los modelos de emprendimiento se compara por las organizaciones que se

encuentran en el medio ambiente ya sea de forma externa o interna para un buen proceso del emprendedor hasta que el mismo logre tener el éxito.

Beneficios del modelo de la sostenibilidad de los emprendimientos.

Los beneficios mayormente están en formar nuevas empresas, generar beneficio, fortalecer los procesos de la actividad, aumentar las recaudaciones, proyectar la calidad de vida social así mismo incrementar la actividad económica (Domínguez, 2017)

Características del emprendedor

Según Rajadell (2019) el emprendedor es aquella persona que nace con cualidades personales las cuales se puede decir con una capacidad de lograr muchos objetivos no solamente abarca en realizar o emprender sino también impulsa la innovación y crea nuevas cosas confiando en sí mismo aceptando el riesgo y capacidad de tener perseverancia con un fin de obtener los resultados exitosos.

Tipos de emprendedores

Rajadell (2019) afirma que los tipos de emprendedores son emprendedor alcanzable, oportunista, creativo y administrativo las cuales cumplen un rol muy importante de todo mayormente están en distintas actividades como alguno en conservar descubrir y perfeccionar incansablemente como también otros buscan las oportunidades que se presenta y otros dan por parte de la innovación algo que sea novedoso a pesar que ya existen algunas cosas y el ultimo se dedica analizar investigar desde luego para que produzca nuevas colecciones para atraer los clientes.

Pasos para emprender con éxito.

Rajadell (2019) indica para emprender en el mundo de negocio uno se debe ponerse las siguientes condiciones si realmente quiere tener el éxito, siempre estar de

forma permanente en algo que te motiva y lo que desea hacer persistir asemejar tomando en consideración las siguientes preguntas ¿Qué experiencias ya tengo? ¿Qué me encanta realizar? ¿Qué proyectos tengo para el futuro? ¿Qué es lo que puedo hacer ya? ¿Qué aprendizajes eh obtenido? con todo ello elaborar un buen plan para poder lograr el sueño que uno tiene.

2.2.3. Micro y pequeñas empresas - MYPES

Pedraza (2015) afirma que en las micro y pequeñas empresas están mayormente las personas naturales como también jurídicas quienes están al lado de emprendimiento sostenible con la ayuda de a inteligencia emocional ellos pueden lograr cualquier grupo empresarial legalizada según el texto ordenado (TUO) asi como también sumerge al gran importancia y desarrollo en cuanto a la economía y el emprendimiento de nuestro país.

Según las normas establecidas 28015 para las Micro y Pequeñas Empresas son las personas que forma parte del emprendimiento para poder comercializar en el mercado, para ello legalizar mediante la escritura pública optando ser una persona natural con negocio o persona jurídico, todo ello abarca con el objetivos que acredite el estado con la ley en mención es con la finalidad de abrir o promover las actividades en los mercados ya sea produciendo o ofertando los bienes y servicios el tamaño va de acuerdo a la ley que establece (Rosales Moscoso, 2017).

2.2.2. Venta de calzados

Según Calvinapon (2019) venta de calzados en el dicho mercado viene haciendo trabajo arduo porque la mayoría de los representantes de las micro y pequeñas empresas manejan la inteligencia emocional para el emprendimiento sostenible lo cual tienen un plan estratégico elaborado con el objetivo de vender en el

mercado hasta lograr el éxito, asimismo, Fischer y Espejo (2018) mencionan para ser un buen vendedor no es una tarea fácil más por el contrario hay que saber manejar la inteligencia emocional como contribuir en el mercado con los clientes de acuerdo al precio del producto.

Marco Conceptual

Inteligencia emocional

La inteligencia emocional es la capacidad de contribuir nuevas cosas para emprender ante las dificultades considerando las habilidades psicológicas don ayuda salir frente a los obstáculos (Merino, 2018).

Sostenibilidad de los emprendimientos

Mayormente está reflejado en las micro y pequeñas empresas quienes están mayormente en la innovación de nuevos diseños y formas el cual ayuda a sostener frente a las dificultades (Alcazar, 2017).

Impecabilidad

Nos referimos al cuidado de los activos como también la imagen que proyecta en el giro de negocio (Arias, 2016).

Motivación

Es la parte principal que nos favorece formar hábitos y hacer cosas nuevas que de productivo y esforzar algo que sea gratificante incluso que sea para satisfacer la necesidad principal como para lograr diferentes objetivos que uno plantea en las tareas fundamentales (Slavit, 2017).

Micro y Pequeñas Empresas

Mayormente no referimos a las personas que están naturales o jurídicas que están a dirección de hacer cualquier actividad de producción ya sea en bienes o servicios (Rosales Moscoso, 2017).

Percepción

Es la manera de impresión fundamental que se percibe de manera psicológica de las distintas expectativas que a uno mismo refleja en calidad de servicio (Carrasco

Tacuri, 2017).

Retención de Clientes

Es la convicción del cliente como la empresa sin ocasionar los resentimientos ningunos por ende mantener la puntualidad como también la accesibilidad de forma adecuado en el servicio u oferta (Antonio Chacon, 2016).

Integro

Es la persona que enfoca realizar de forma correcta sin afectar el interés de otros (Carrasco Tacuri, 2017).

III. Hipotesis

En este trabajo de investigación no se formula hipótesis porque solo expresará las características de la inteligencia emocional en estudio, no se probará el impacto que tiene la variable respecto a otra. Como refiere Calvanapon (2019) menciona que pueden formular la hipótesis en caso se solicita evaluar la relación entre las variables o explicar causas.

1.1. variable

Inteligencia emocional

IV. Metodología:

4. El tipo y el nivel de la investigación

4.1.1. Tipo de investigación.

El tipo de investigación fue cuantitativa, porque tiene una estructura que se puede medir dando el uso de los instrumentos de evaluación, encontrando las respuestas según el proceso para poder explicar en los resultados a la vez los resultados será medibles (Gómez, 2017).

4.1.2 Nivel de investigación.

El nivel de la investigación fue descriptivo, porque se tomó de las características más prevalentes de la inteligencia emocional como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos. 2021 (Gómez, 2017) que la investigación muestra de forma descriptiva y narra situaciones o características de un objeto de estudio.

4.1. Diseño de la investigación

Para esta investigación fue no experimental, transversal porque se tomó el estudio conforme a la realidad, en un espacio de tiempo. Porque se hará solo una vez, la encuesta en estudio para recoger los datos de la población (Gómez, 2017).

4.2. Poblacion y Muestra

4.2.1. Universo

La población el universo estuvo conformado por un total de 30 gerentes en las micros y pequeñas empresas principalmente que están en el rubro venta de calzados en el mercado alcázar del distrito de Rímac, 2021 (ver anexo 4)

4.2.2. Muestra

Por lo tanto, la muestra se tomó con 30 micro y pequeñas empresas del rubro de venta de calzados en el mercado de alcázar del distrito de Rímac.

4.4. Definición y operacionalización de variables

Variable		Definición operacional			Escala de medición
Denominación	Definición conceptual	Dimensiones		Indicadores	
		Denominación	Definición	Denominación	
Inteligencia emocional	Es la capacidad de contribuir nuevas cosas para emprender ante las dificultades, para ello aceptar nuestras propias emociones y contribuir en las distintas actividades que forman parte del negocio (Merino, 2018).	El autoconocimiento	Conocer las propias emociones fortalezas, debilidades motivaciones, valores y objetivos y su impacto sobre los demás	<ul style="list-style-type: none"> - Confiar en uno mismo - Hacer una autovaloración realista - Buscar las críticas constructivas 	Ordinal
		La autorregulación	Controlar o reorientar las emociones y los impulsos perturbadores	<ul style="list-style-type: none"> - Confiado - Integro - Cómodo con la ambigüedad y el cambio 	
		La motivación	Estar motivado para alcanzar el éxito	<ul style="list-style-type: none"> - Siente pasión por el trabajo y los nuevos retos - Con energía inagotable para mejorar - Optimista en caso de fracaso 	
		La empatía	Tiene en cuenta los sentimientos de otros, en especial cuando toma decisiones	<ul style="list-style-type: none"> - Es experto en atraer y retener talento - Con capacidad en enseñar a los otros - Con sensibilidad hacia las diferencias culturales 	
		Habilidades sociales	Gestiona las relaciones para dirigirse hacia el objetivo deseado	<ul style="list-style-type: none"> - Liderar el cambio con eficacia - Hace y mantiene sus contactos con gran dedicación, en formar y liderar experto 	

Variable		Definición operacional			Escala de medición
Denominación	Definición conceptual	Dimensiones		Indicadores	
		Denominación	Definición	Denominación	
Sostenibilidad de los emprendimientos	Se define como parte de la integración social económica donde se ve la creatividad en distintas actividades como en servicios o en bienes, el cual ayuda a conllevar al emprendimiento (Domínguez, 2017)	Competividad empresarial	Son aquellos emprendedores que incrementan la productividad cada vez mas	<ul style="list-style-type: none"> - Mejorar el costo - Calidad - Adaptación de la tecnología 	Ordinal
		Perfil del emprendedor	Es aquella persona que tiene metas y objetivos que desea lograr y hacer realidad	<ul style="list-style-type: none"> - Crea - Inventa - Actua 	
		Tipos del emprendedor	Son aquellos personas que se caracterizan con cualidades	<ul style="list-style-type: none"> - oportunista - creativo - administrativo 	
		Paso para emprender	Indica para emprender en el mundo de negocio uno se debe ponerse las siguientes condiciones si realmente quiere tener el éxito	<ul style="list-style-type: none"> - Qué experiencias ya tengo - Qué me encanta realizar - Qué proyectos tengo para el futuro - Qué es lo que puedo hacer ya - Qué aprendizajes eh obtenido 	

4.5.Tecnicas e instrumentos

4.5.1. Técnica.

En la presente investigación las técnicas a considerar fue las encuestas y su respectivo instrumento de recolección de datos como cuestionarios donde nos permitió realizar cuadros estadísticos (Mallqui, 2015).

4.5.2. Instrumento.

Como un instrumento se tomó el cuestionario en la cual nos ha permitido encontrar los datos principales para mi investigación a través de las preguntas planteadas con visión de alcanzar mi objetivo. (Slavit, 2017) los cuestionarios me ayudo para estandarizar y uniformizar el proceso de recopilación de dato

4.6.Plan de análisis

Para abordar las características de la sostenibilidad de los emprendimientos con el uso de la inteligencia emocional, este se hizo a partir de la encuesta y cuestionario, siguiendo la escala cuantitativa nominal para facilitar el recojo de información posteriormente se introducirán los datos al software SPSS versión 22 para ser procesados, sistematizados y presentados en tablas y gráficos que muestren los resultados obtenidos, lo que luego sirvió para el análisis apropiado de estos (Mallqui, 2015).

4.7. Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Variable	Metodología y diseño de la investigación	Instrumento y procesamiento
¿Cuáles son los factores relevantes de la inteligencia emocional en la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac 2021?.	Objetivo general. Describir las principales características de los factores relevantes de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021	Inteligencia emocional	Tipo de investigación Cuantitativo	Técnica encuesta
	Objetivo específico.		Nivel de investigación Descriptivo	Instrumento cuestionario
	a) Analizar el autoconocimiento como parte de los factores relevantes de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021		Diseño de investigación No experimental - Transversal	
	b) Explicar la autorregulación como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021		Población 30 gerentes de las empresas de venta de calzados.	
	c) Identificar la motivación como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021		Muestra será censal	
d) Detallar la empatía como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021.				
e) Caracterizar las habilidades sociales como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021.				

venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021

4.8.Principios éticos

La presente investigación tuvo la consideración los principios éticos que establece el Código de ética para la investigación Versión 003 de la ULADECH Católica:

Principio de protección a las personas, para este trabajo de investigación se presentó una carta solicitando la autorización de las empresas de calzados para su realización de la investigación, así mismo se ha presentado el protocolo de consentimiento informado (ver anexo C), el mismo que viene aprobado por todos los gerentes que integran en la muestra de estudio. a pesar teniendo los percances con los gerentes que no quisieron firmar dichos documentos por desconfianza y prefirieron que le remita por medio al WhatsApp para dar su aceptación, se está aplicando diversas estrategias para evidenciar ser parte de esta investigación. A través del consentimiento informado si informa claramente el propósito de la investigación que trata en determinar las principales características para la sostenibilidad de los emprendimientos en estas MYPES, así mismo se le indica a cada integrante pueden salir sin perficio ninguno, el instrumento para utilizar es el cuestionario. no se tiene más instrumentos. Así mismo se le hace mención que los datos obtenidos permanecerán disponibles para futuras investigaciones y productos derivados de la investigación. No se tiene participantes los menores de edad para esta investigación ni en comunidades indígenas o campesinas; el cuestionario está hecho para los gerentes o representantes legales, quiénes dan su aprobación a través del consentimiento informado. Cabe señalar que esta investigación tiene como muestra a los representantes de venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac.

Principio de beneficencia y no maleficencia, esta investigación no presenta riesgo alguno ni para los participantes de investigación ni como para el investigador, para ello se vino informando anticipadamente a los participantes de la muestra. Siempre buscando el beneficio en favor de la investigación, sin ir en contra de los derechos de los participantes.

Principio de justicia, los resultados de la investigación estarán disponibles luego de finalizado la presente investigación, si las personas que forman parte de nuestra muestra tienen interés por los resultados para aplicarlos a sus empresas o realizar nuevas investigaciones se les facilitará dicha información por el medio que lo requieran, estos pueden ser correos electrónicos o participación en eventos donde se expongan los resultados de la investigación. Así mismo a todas las personas que participan de esta investigación se les brindará el mismo trato de respeto, consideración e información de aquello que requieran.

Principio de integridad científica, siempre los datos de los participantes de la investigación se mantienen en confidencial y anónimas, y el uso de equipos electrónicos, mecánicos y entre otros, todo ello se les está informando a todos los participantes, que por ello no se establece el protocolo de seguridad para el uso de estos equipos exclusivamente para esta investigación; así la información recogida quedará en custodia del investigador por un lapso de cinco años todo ello se hará conocer a todos los participantes de la muestra, también no se recolecta datos distintos del cuestionario, por lo tanto los participantes no conocerán la información que brinde otro participante de la investigación.

Cualquier problema que genere se estará resuelto antes de empezar el trabajo de campo, así garantizará que no sucedan situaciones que puedan complicar al estudio

o a la comunicación resultados.

Principio de libre participación y derecho a estar informado, antes del recojo de información se viene solicitando expresivamente sobre el consentimiento informado a cada integrante de nuestra muestra, así mismo se solicita que nos hagan llegar todas sus dudas e inquietudes o consultas respecto a la investigación para que sean resueltas oportunamente y así evitar las consecuencias durante de nuestro trabajo de investigación.

Principio cuidado del medio ambiente y a la biodiversidad, esta investigación no toma como muestra a los animales ni plantas tampoco no se realizarán ni realizaran aplicaciones en el medio ambiente, ni se afectará la biodiversidad como parte del estudio, por ello no se declaran los daños, riesgos o beneficios potenciales que se pueda tener sobre.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados

Tabla 1

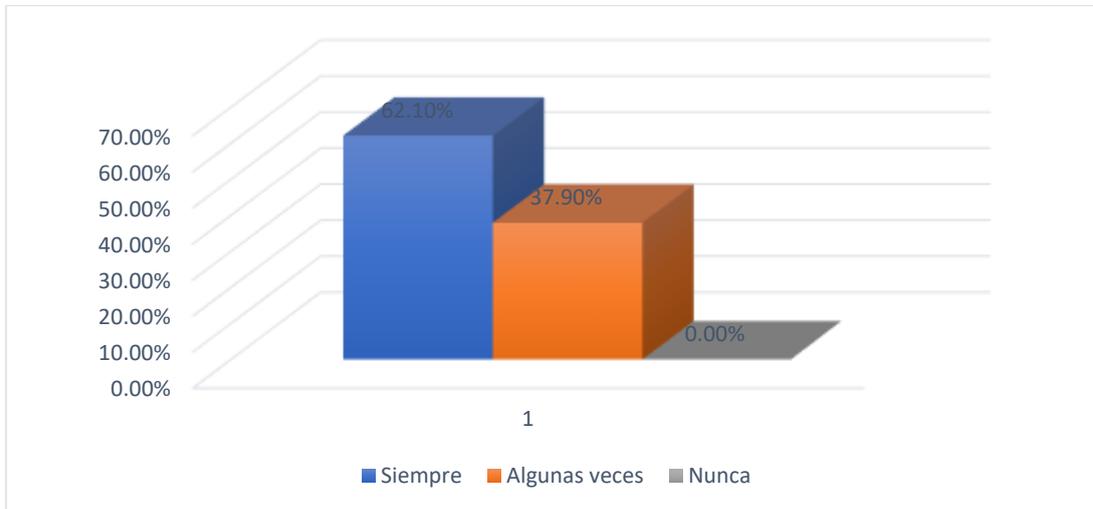
Analizar el autoconocimiento como parte de los factores relevantes de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021.

Datos generales	Absoluta relativa	Frecuencia relativa (%)
En su empresa fomenta que sus colaboradores confíen en sí mismo		
Siempre	18	62.10%
Algunas veces	12	37.90%
Nunca	0	0.00%
Total	30	100.00%
Usted en su empresa fomenta en sus colaboradores la autovaloración de manera realista		
Siempre	24	80.00%
Algunas veces	6	20.00%
Nunca	0	0%
Total	30	100.00%
Usted en su empresa motiva las críticas constructivas		
Siempre	19	53.30%
Algunas veces	11	46.70%
Nunca	0	0.00%
Total	30	100.00%

Nota. Datos tomados del cuestionario aplicado a los representantes de calzados en el mercado alcázar del distrito de Rímac 2021

Figura 1:

Sus colaboradores confían en sí mismo.



Interpretación: En la tabla 1 y figura 1 se visualiza de los gerentes encuestados sobre Sus colaboradores confían en sí mismo. según los resultados cuestionó que en su empresa fomenta, el 62,10% siempre el 37,90% algunas veces y nunca 0,00%

Figura 2:

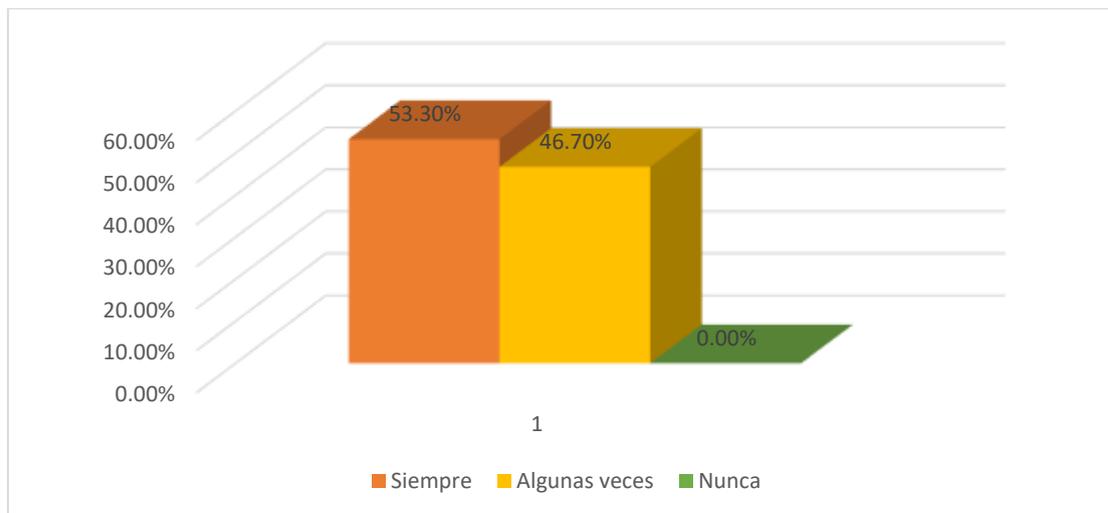
Fomenta a sus colaboradores la autovaloración de manera realista



Interpretación: En la tabla 1 y figura 2 se visualiza de los representantes de las MYPES encuestados sobre Fomenta a sus colaboradores la autovaloración de manera realista según los resultados cuestionó que en su empresa fomenta el 80,00% siempre el 20,00% algunas veces y nunca 0,00%

Figura 3:

Motiva las críticas constructivas.



Interpretación: En la tabla 1 y figura 3 se visualiza de los gerentes encuestados sobre Motiva las críticas constructivas. según los resultados se cuestionó que en su empresa motiva las críticas constructivas el 53,30% siempre el 46,70% algunas veces nunca 0,00%.

Tabla 2

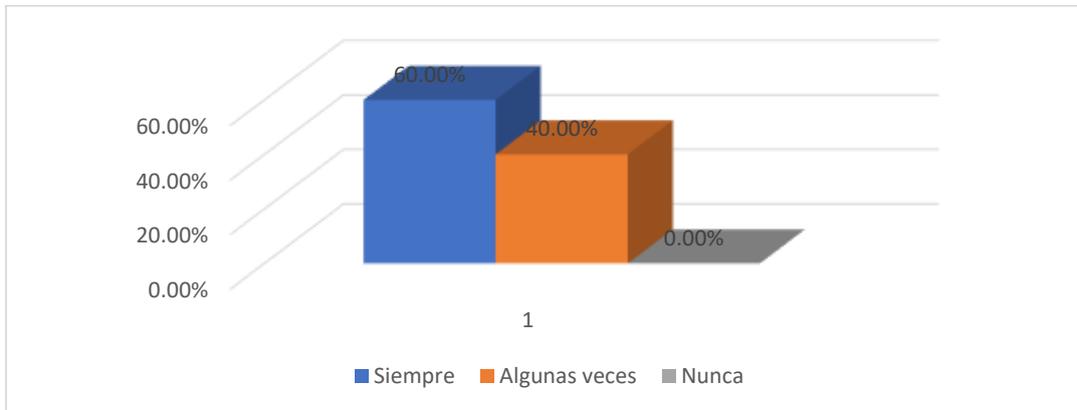
Explicar la autorregulación como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021

Datos generales	<i>Absoluta relativa</i>	<i>Frecuencia relativa (%)</i>
Son organizadas de forma confiable las tareas en su empresa		
Siempre	19	60.00%
Algunas veces	11	40.00%
Nunca	0	0.00%
Total	30	100.00%
En su empresa hace sentir a sus colaboradores de forma íntegra		
Siempre	24	63.30%
Algunas veces	6	36.70%
Nunca	0	0.00%
Total	30	100.00%
En su empresa los colaboradores se sienten cómodos con la ambigüedad y el cambio		
Siempre	19	60.00%
Algunas veces	11	40.00%
Nunca	0	0.00%
Total	30	100.00%

Nota. Datos tomados del cuestionario aplicado a los representantes de calzados en el mercado alcázar del distrito de Rímac 2021

Figura 2

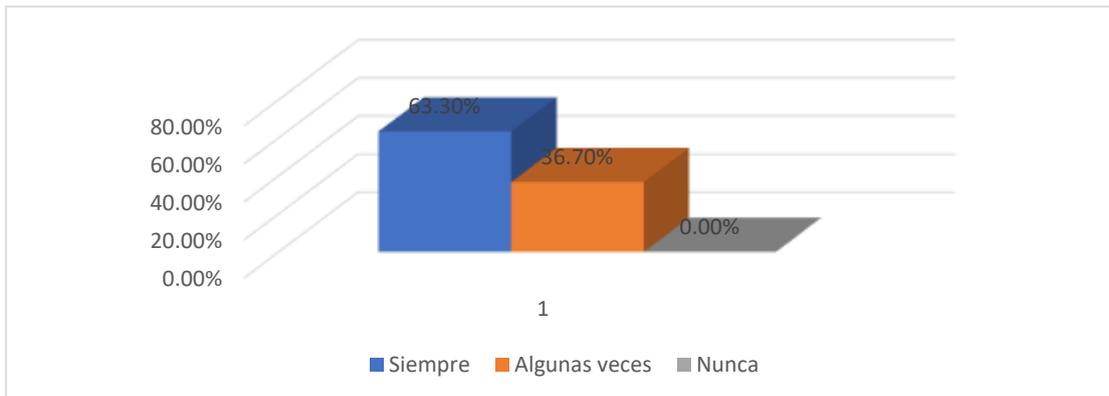
Son organizadas de forma confiable



Interpretación: En la tabla 2 y figura 4 se visualiza de los gerentes encuestados sobre Son organizadas de forma confiable según los resultados se cuestionó que son organizadas de forma confiable las tareas en su empresa, el 60,00% siempre el 40,00% algunas veces y nunca el 0,00%.

Figura 3:

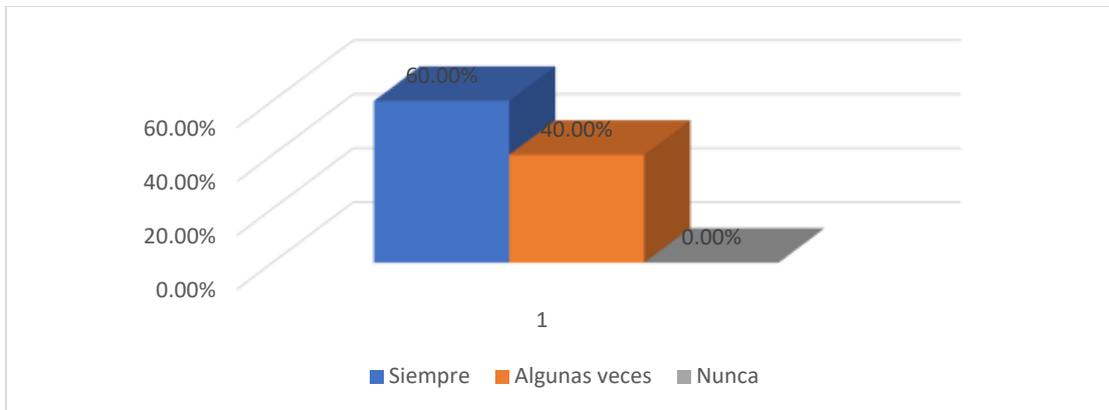
Sienten de forma íntegra sus colaboradores.



Interpretación: En la tabla 2 y figura 5 se visualiza de los gerentes encuestados sobre Sienten de forma íntegra sus colaboradores. según los resultados que en su empresa hace sentir a sus colaboradores de forma íntegra, el 63,30% siempre el 36,70% algunas veces y nunca el 0,00%.

Figura 4:

Sus colaboradores sienten cómodos con ambigüedad y el cambio.



Interpretación: En la tabla 2 y figura 6 se visualiza de los gerentes encuestados sobre Sus colaboradores sienten cómodos con ambigüedad y el cambio. según los resultados que en su empresa los colaboradores se sienten cómodos con la ambigüedad y el cambio, el 60,00% siempre el 40,00% algunas veces y nunca el 0,00%.

Tabla 3

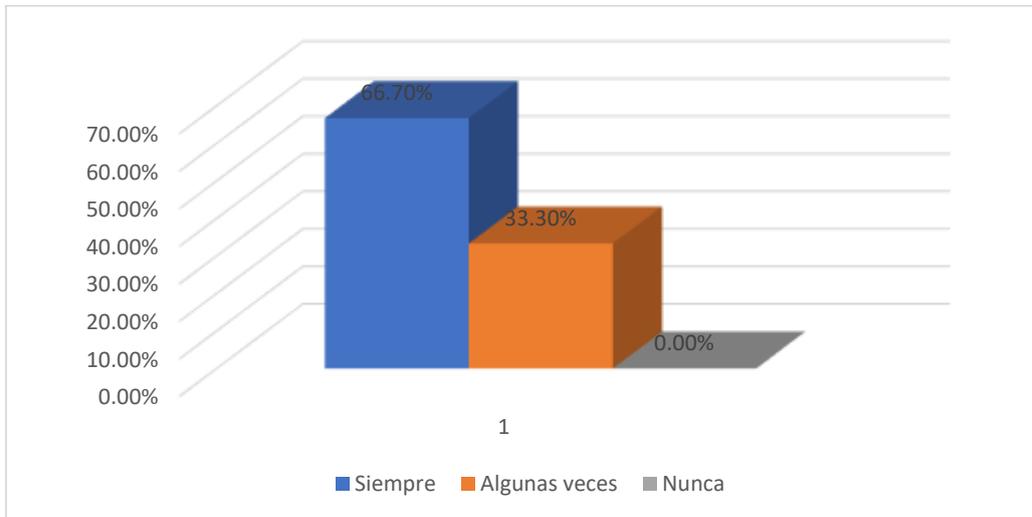
Identificar la motivación como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021

Datos generales	Absoluta relativa	Frecuencia relativa (%)
En su empresa sus colaboradores siente pasión por el trabajo y los nuevos retos		
Siempre	20	66.70%
Algunas veces	10	33.30%
Nunca	0	0.00%
Total	30	100.00%
En su empresa sus colaboradores realizan sus actividades con energía inagotable para mejorar		
Siempre	16	53.30%
Algunas veces	14	46.70%
Nunca	0	0.00%
Total	30	100.00%
En su empresa sus colaboradores muestran ser optimistas en caso al fracaso		
Siempre	22	73.30%
Algunas veces	8	26.70%
Nunca	0	0.00%
Total	30	100.00%

Nota. Datos tomados del cuestionario aplicado a los representantes de calzados en el mercado alcázar del distrito de Rímac 2021

Figura 5:

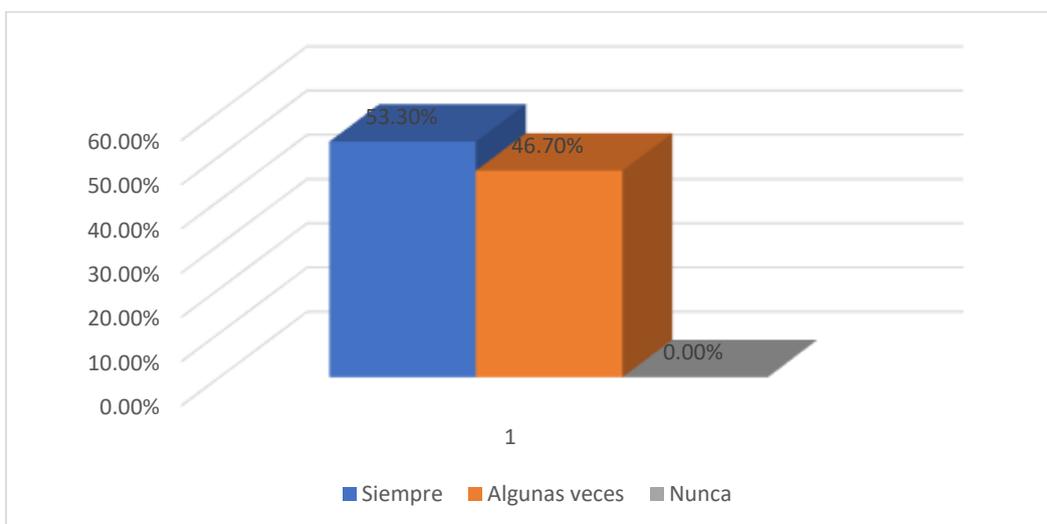
Sus colaboradores sienten pasión por el trabajo.



Interpretación: En la tabla 3 y figura 7 se visualiza de los gerentes encuestados sobre la inteligencia emocional del rubro venta de calzados en el mercado de alcázar en el distrito de Rímac según los resultados que en su empresa sus colaboradores sienten pasión por el trabajo y los nuevos retos, el 66,70% siempre el 33,30% algunas veces y nunca el 0,00%

Figura 6:

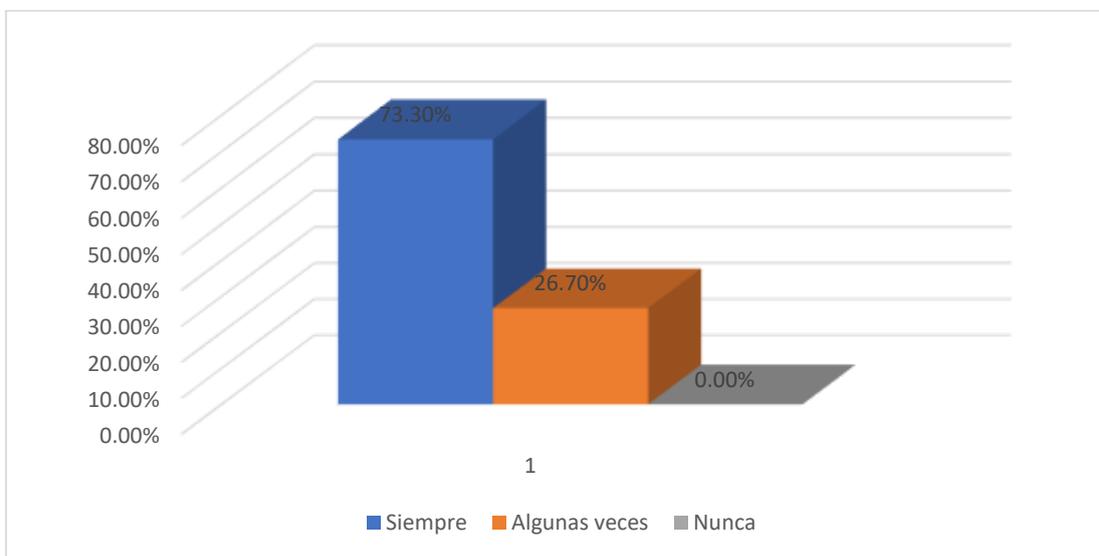
Realizan sus actividades con energía inagotable para mejorar



Interpretación: En la tabla 3 y figura 8 se visualiza de los gerentes encuestados sobre Sus colaboradores sienten cómodos con ambigüedad y el cambio. según los resultados que en su empresa sus colaboradores realizan sus actividades con energía inagotable para mejorar, el 53,30% siempre el 37,90% algunas veces y nunca el 0,00%.

Figura 7:

Muestran ser optimista en caso al fracaso



Interpretación: En la tabla 3 y figura 9 se visualiza de los gerentes encuestados sobre Muestran ser optimista en caso al fracaso según los resultados que en su empresa sus colaboradores muestran ser optimistas en caso al fracaso, el 73,30% muestran el 26,70% algunas veces y nunca el 0,00%.

Tabla 4

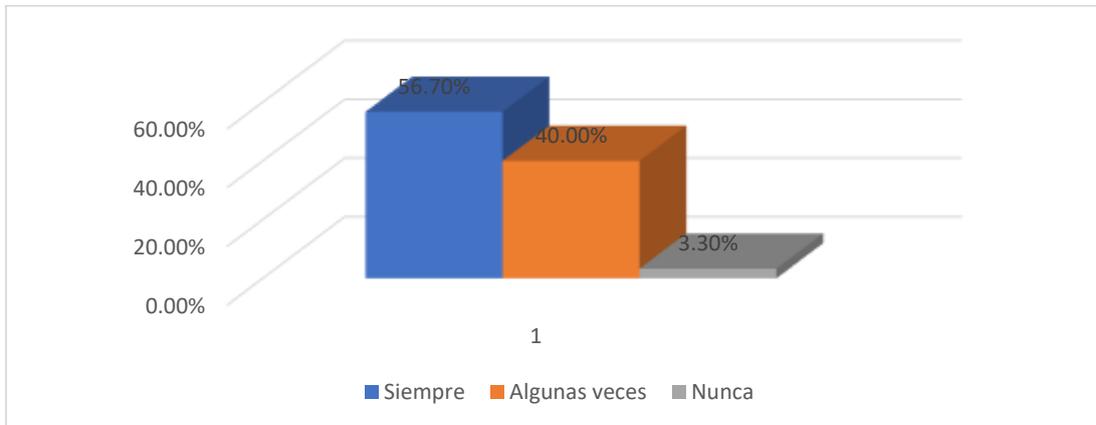
Detallar la empatía como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021.

Datos generales	Absoluta relativa	Frecuencia relativa (%)
En su empresa hay expertos en atraer y retener talentos		
Siempre	17	56.70%
Algunas veces	13	40.00%
Nunca	0	3.30%
Total	30	100.00%
En su empresa sus colaboradores tienen la capacidad de enseñar a otros		
Siempre	17	56.70%
Algunas veces	13	43.30%
Nunca	0	0.00%
Total	30	100.00%
En su empresa sus colaboradores muestran la sensibilidad hacia las diferencias culturales		
Siempre	22	73.30%
Algunas veces	8	26.70%
Nunca	0	0.00%
Total	30	100.00%

Nota. Datos tomados del cuestionario aplicado a los representantes de calzados en el mercado alcázar del distrito de Rímac 2021

Figura 8:

Atraen y retienen los talentos



Interpretación: En la tabla 4 y figura 10 se visualiza de los gerentes encuestados sobre Atraen y retienen los talentos según los resultados que en su empresa hay expertos en atraer y retener talentos, el 56,70% siempre el 40,00% algunas veces y nunca el 3,30%

Figura 9:

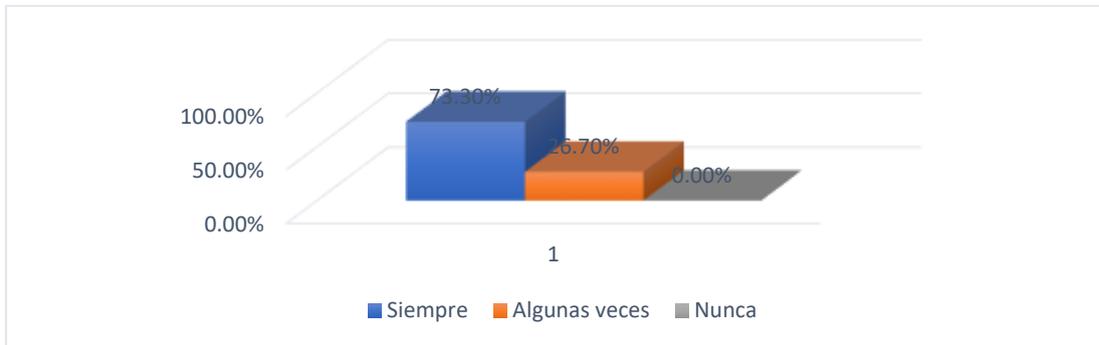
Tienen la capacidad de enseñar a otros



Interpretación: En la tabla 4 y figura 11 se visualiza de los gerentes encuestados sobre Tienen la capacidad de enseñar a otros según los resultados que en su empresa sus colaboradores tienen la capacidad de enseñar a otros, el 56,70% siempre el 43,30% algunas veces y nunca el 0,00%

Figura 10:

Muestran la sensibilidad hacia las diferencias culturales



Interpretación: En la tabla 4 y figura 12 se visualiza de los gerentes Muestran la sensibilidad hacia las diferencias culturales, el 73,30% siempre el 26,70% algunas veces y nunca el 0,00%

Tabla 5

Caracterizar las habilidades sociales como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021.

Datos generales	Absoluta relativa	Frecuencia relativa (%)
Sus colaboradores están dispuestos liderar el cambio con eficacia		
Siempre	20	66.70%
Algunas veces	10	33.30%
Nunca	0	0.00%
Total	30	100.00%
Sus colaboradores prefieren mantener sus contactos con mayor dedicación en formar líderes expertos		
Siempre	21	70.00%
Algunas veces	9	30.00%
Nunca	0	0.00%
Total	30	100.00%

Nota. Datos tomados del cuestionario aplicado a los representantes de calzados en el mercado alcázar del distrito de Rímac 2021

Figura 11:

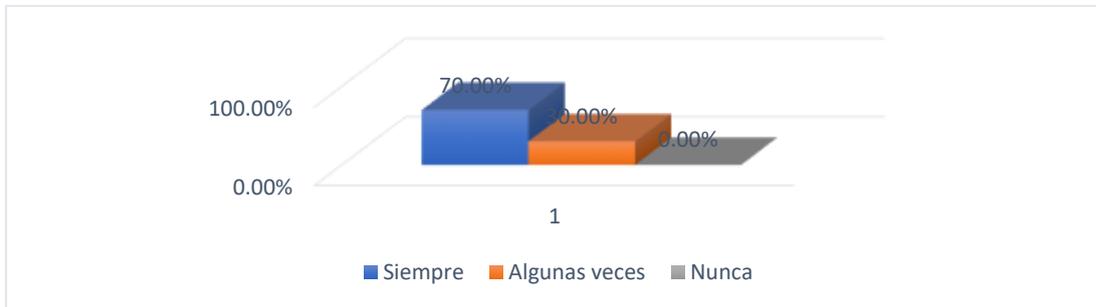
Son dispuestos liderar el cambio con eficacia.



Interpretación: En la tabla 5 y figura 13 se visualiza de los gerentes encuestados sobre Son dispuestos liderar el cambio con eficacia. según los resultados que sus colaboradores están dispuestos liderar el cambio con eficacia, el 66,70% siempre el 33,30% algunas veces y nunca el 0,00%

Figura 12:

Prefieren mantener sus contactos



Interpretación: En la tabla 5 y figura 14 se visualiza de los gerentes encuestados sobre Prefieren mantener sus contactos según los resultados que sus colaboradores prefieren mantener sus contactos con mayor dedicación en formar lideres expertos, el 70,00% siempre el 30,00% algunas veces y nunca el 0,00%

Tabla 6

Características para la sostenibilidad de los emprendimientos

Datos generales	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
Considera que en la actualidad los nuevos emprendimientos son sostenibles		
Siempre	16	52.00%
Algunas veces	14	48.00%
Nunca	0	0.00%
Total	30	100.00%
Considera que la inteligencia emocional ayuda a la sostenibilidad de los emprendimientos		
Siempre	16	53.30%
Algunas veces	14	46.70%
Nunca	0	0.00%
Total	30	100.00%

Nota. Datos tomados del cuestionario aplicado a los representantes de calzados en el mercado alcázar del distrito de Rímac 2021

Figura 13:

Los nuevos emprendimientos son sostenibles

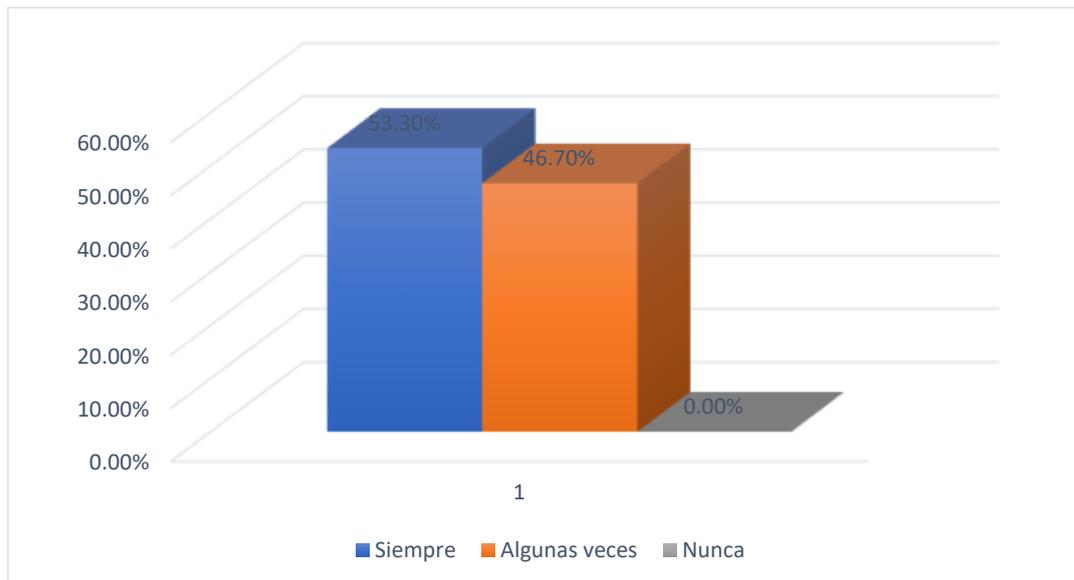


Interpretación: En la tabla 6 y figura 15 se visualiza de los gerentes encuestados sobre Los nuevos emprendimientos son sostenibles según los que si consideran que

en la actualidad los nuevos emprendimientos son sostenibles.? el 52,00% siempre el 48,00% algunas veces y nunca el 0,00%

Figura 14:

Inteligencia emocional ayuda a sostenibilidad de los emprendimientos



Interpretación: En la tabla 6 y figura 16 se visualiza de los gerentes encuestados sobre Inteligencia emocional ayuda a la sostenibilidad de los emprendimientos según los resultados considera que la inteligencia emocional ayuda a la sostenibilidad de los emprendimientos, el 53,30% siempre el 46,70% algunas veces y nunca el 0.00%

Tabla 7

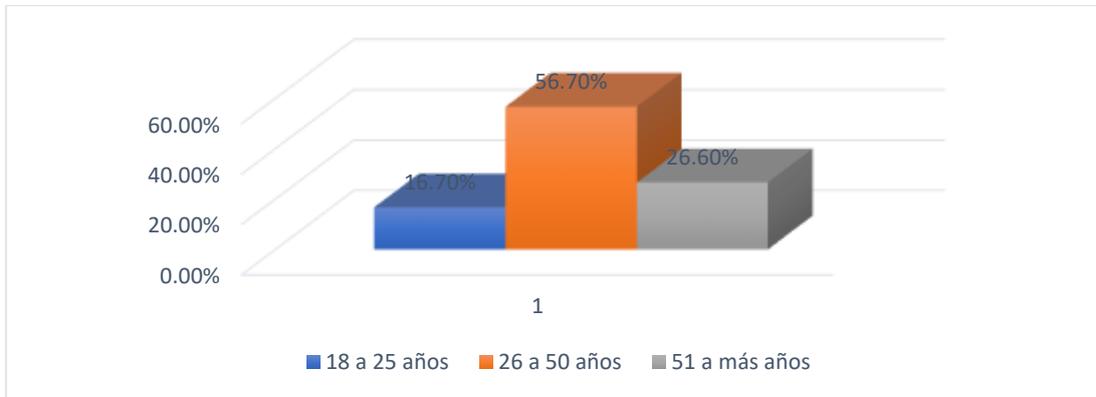
Características de los representantes de las micro y pequeñas empresas del rubro ventas de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac 2021.

Datos generales	Absoluta relativa	Frecuencia relativa (%)
Rango de edad		
18 a 25 años	5	16.70%
26 a 50 años	17	56.70%
51 a más años	8	26.60%
Total	30	100.00%
Genero		
Femenino	18	60.00%
Masculino	12	40.00%
Total	30	100.00%
Grado de instrucción		
Primaria	5	4.40%
Secundaria	16	53.30%
Técnica y/o Superior universitaria	9	42.30%
Total	30	100.00%
Cargo que desempeña		
Dueño	10	33.30%
Gerente	16	53.30%
Administrador	4	13.40%
Total	30	100.00%
Tiempo que desempeña		
0 a 5 años	5	31.00%
6 a 10 años	16	52.20%
11 a más años	9	16.80%
Total	30	100.00%

Nota. Datos tomados del cuestionario aplicado a los representantes de calzados en el mercado alcázar del distrito de Rímac 2021

Figura 15:

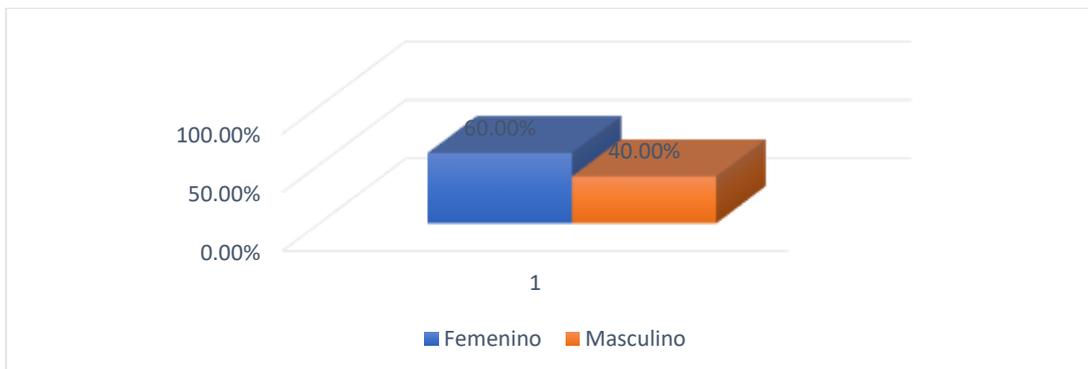
Rango de edad



Interpretación: En la tabla 7 y figura 17 se visualiza de los gerentes encuestados sobre rango de edad según los resultados se obtuvo el 16.70% tienen entre 18 a 25 años de edad mientras que el 56.70% tiene entre 26 a 50 años y el 26.60% tienen entre 51 años a más.

Figura 16:

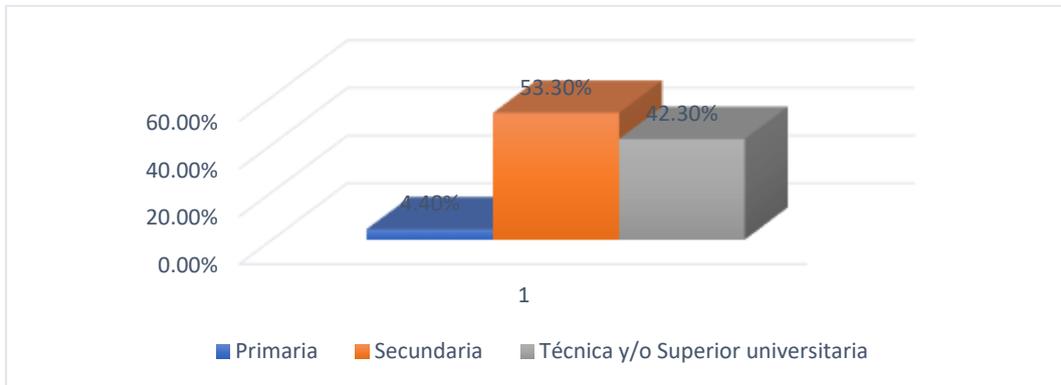
Género



Interpretación: En la tabla 7 y figura 18 se visualiza de los gerentes encuestados sobre género según los resultados que en su empresa se fomentaba, a que confían sus colaboradores en sí mismo, el 62,10% siempre el 37,90% algunas veces y nunca el 0,00%

Figura 17:

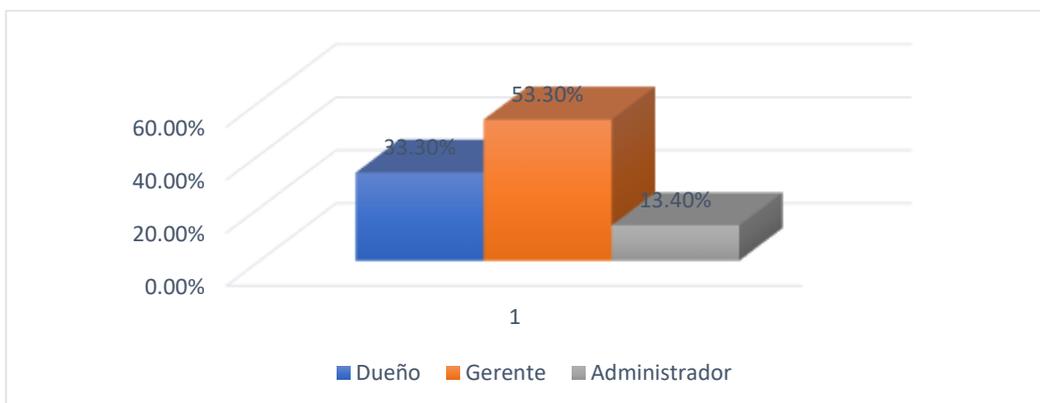
Grado de instrucción



Interpretación: En la tabla 7 y figura 19 se visualiza de los gerentes encuestados sobre grado de instrucción según los resultados que en su empresa se fomentaba, a que confíen sus colaboradores en sí mismo, el 62,10% siempre el 37,90% algunas veces y nunca se obtiene 0,00%

Figura 18:

Cargo que desempeña



Interpretación: En la tabla 7 y figura 20 se visualiza de los gerentes encuestados sobre cargo que desempeña según los resultados que en su empresa se fomentaba, a que confíen sus colaboradores en sí mismo, el 62,10% siempre el 37,90% algunas veces y nunca se obtiene 0,00%

Figura 19:

Tiempo que desempeña



Interpretación: En la tabla 7 y figura 21 se visualiza de los gerentes encuestados sobre tiempo que desempeña según los resultados que en su empresa se fomentaba, a que confíen sus colaboradores en sí mismo, el 62,10% siempre el 37,90% algunas veces y nunca el 0,00%

5.2. Analisis de los resultados.

Analizar el autoconocimiento como parte de los factores relevantes de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021

Según los resultados obtenidos de los representantes acerca de que si fomenta a sus colaboradores contestaron el 62,1% siempre (Tabla 1). y coincide con Domínguez (2017) con la pregunta planteado en su investigación que si dan charla permanente respondieron el 52% siempre, así mismo con Molina (2016) quién indica que el 70% de los colaboradores confíen en sí mismo siempre; el autor Fromm (2018) indica que suma importante tener una buena consideración uno mismo siempre respetando al resto. A diferencia con Pedraza (2019) quién señala que el 72% de los representantes casi nunca fomentan. Por tal razón siempre es bueno tener la confianza con cualquier compañero para poder mejorar la calidad del emprendimiento en el rubro que se realizó la investigación.

El 80% de los gerentes de la micro y pequeñas empresas dieron sus respuestas a cerca de la autovaloración de manera realista dentro de los cuales se visualiza en la (Tabla 1). el dicho porcentaje coincide con Calvinapon (2019) quien también indica que el 75% valoran la autovaloración, coincidiendo también con Rosales (2017) que el 88% de los representantes conversan en forma continua con sus colaboradores. en conclusión, quiere decir que la grana mayor parte de los representantes demuestran la autovaloración de manera realista gracias a ello ayuda a emprender mejor en el

mercado.

según los resultados de los gerentes el 53,3% mencionaron que siempre están motivados sobre las críticas constructivas (Tabla 1). coincidiendo con el autor Piñar (2016) quién manifiesta que el 42% de los representantes motivan a sus colaboradores, coincidiendo también con Cumpa (2019) quién indica que el 47,5% de los gerentes tienen el conocimiento de la motivación, así mismo coincide con Aquino (2018) quién señala que el 66,3% de los gerentes de las mypes están motivados para cualquier obstáculo. Estos resultados nos ayudan a entender que los representantes de las micro y pequeñas empresas están a bordo de la motivación gracias a ello ayuda bastante en el emprendimiento sostenible.

Explicar la autorregulación como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021

Al resultado obtenido de los representantes acerca de que si trabajan de forma organizado y confiable el 60% respondieron que siempre (Tabla 2). coincidiendo con Molina (2016) quién manifiesta que el 55,7% de los representantes trabajan con confianza, coincidiendo también con Aquino (2018) quién menciona que el 52,8% de los gerentes confían en sí mismo, coincide también con Cumpa (2019) quien señala que el 59,2% de los gerentes menciona que hacen su labor con confianza. gracias por el resultado nos indica que la gran mayor parte de los gerentes de las mypes trabajan en coordinación para lograr el éxito.

De acuerdo a los resultados de los representantes el 63,3% mencionaron que siempre hacen sentir a sus colaboradores de forma íntegra (Tabla 2).coinciden con el autor Piñar (2016) quién manifiesta que el 45,2% de los representantes hace que sienta de forma íntegra, coincide también con Cumpa (2019) con el 62,7% de los gerentes trabajan de forma íntegra, también coincide con Yzaguirre (2019) quien menciona el 45% de los gerentes hacen sentir de forma íntegra a sus clientes; contrastando con Domínguez (2017) quién indica que el 52% de los gerentes hacen sentir de forma íntegra algunas veces. Esto demuestra que la mayoría de los gerentes mencionan que, si conocen sentir de forma íntegra, esta favorece a las Mypes para lograr los objetivos en el emprendimiento sostenible.

Los representantes de la Mypes respondieron el 60% que si siempre ven por el cambio según la (Tabla 2). coincidiendo con Fuentes y Chela (2019) menciona que el 68,7% de los gerentes están motivados para todo, coincide también con el resultado de Carrasco (2017) quién indica que el 58,7% de los gerentes siempre están motivados para emprender en cualquier rubro del negocio estos resultados demuestran que la gran mayoría de los gerentes se encuentra motivados para el cambio en el futuro.

Identificar la motivación como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021

El 66,7% de los representantes de la Mypes hacen el trabajo con pasión según la

(Tabla 3). el resultado coincide con Piñar (2016) quién manifiesta que el 63,2% de los representantes hacen el trabajo mutuamente al orden que se asigna, también coincide con Cumpa (2019) quién indica que el 65,7% de los representantes que siempre están al tanto de los retos del emprendimiento, así mismo coincide con Rosales (2019) quien señala que el 53,8% de los gerentes hacen el trabajo con carisma; contrastando con Aquino (2017) quién señala que el 89,9% de los gerentes algunas veces sientes por el trabajo con comodidad. en conclusión, nos da referencia a que la micro y pequeñas empresas fluyen los retos en el emprendimiento sostenible.

según la pregunta que si realizan la actividad con energía inagotable los representantes de la empresa respondieron el 53,3% de acuerdo al (Tabla 3). el resultado coincide con Molina (2016) quién señala que el 48,7% de los representantes de la empresa hacen su labor con mucha energía, así mismo coincide con Fuentes y chela (2019) quién indica que el 44,3% de los de los gerentes hacen su actividad con mayor responsabilidad; contrastando con Piñar (2016) quién señala que el 65% de los gerentes hace poco responsable en su actividad. Esta indica que la mayor parte de los gerentes hacen sus actividades diarias sin ninguna dificultad en las ventas de calzados.

Según el resultado obtenido de los representantes de las Mypes el 73,3% muestran optimista (Tabla 3). coincidiendo con el autor Domínguez (2017) quien en su investigación manifiesta el 70% de los representantes de las Mypes están preparados para todo el obstáculo, así mismo coincide con Calvanapon (2019) quién indica que el 75% de los gerentes son optimistas de cualquier fracaso que se

presenta, coincide también con Carrasco (2017) quien indica el 72% de los gerentes están preparados para todo el fracaso con una idea positiva. esto demuestra que la gran mayoría de los representantes están con una idea de emprender sin ninguna dificultad en ventas de calzados.

Detallar la empatía como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021

El 56,7% de los representantes mencionaron que están atentos para aprender talentos de otros según (Tabla 4). coincidiendo con Molina (2016) quién manifiesta en su investigación el 55,7% de los representantes son hábiles en captar algunos talentos para el emprendimiento sostenible, así mismo coincide con Izaguirre (2016) quién indica que el 60% de los gerentes obtienen los talentos de los demás; contrastando con Rosales (2018) quién señala que el 83% de los gerentes pocas veces están por retener talentos. Según los resultados ayuda bastante en retener talentos para que puedan emprender con la inteligencia emocional en las ventas de calzado.

Mediante el resultado de los representantes al respecto de la pregunta que si sus colaboradores están aptos de enseñar al resto respondieron el 56,7% que si siempre según la, (Tabla 4). coincidiendo con Yzaguirre (2016) quién manifiesta que el 45% de los representantes siempre tienen la voluntad de enseñar, Así mismo coincide con Domínguez (2017) quién indica que el 52% de los gerentes siempre están llano de compartir sus conocimientos con el resto, coincide también con Piñar

(2016) quien señala investigación el 45,2% de los gerentes de las micro y pequeñas empresas siempre tienen la amabilidad de compartir ideas; contrastando con Cumpa (2019) quién señala que el 47,5% de los gerentes solamente algunas veces quieren compartir ideas con otros. En conclusión, que la mayoría de los gerentes tienen la posibilidad de enseñar al resto así mejorar la sostenibilidad del emprendimiento con ventas de calzados.

El 73,3% de los representantes de las micro y pequeñas empresas muestran la sensibilidad hacia las diferencias culturales (Tabla 4). coincide con Molina (2016) quién manifiesta que el 55,7% de los representantes que, si demuestran la sensibilidad, también coincide el resultado con del autor Izaguirre (2016) quién indica que el 60% de los gerentes muestran la sensibilidad, así mismo coincide con Rosales (2018) quién señala que el 83% de los gerentes demuestran la sensibilidad casi permanente. Esto demuestra que la mayoría de los gerentes están aptos de enseñar la sensibilidad por las diferencias culturales. En conclusión, no hace entender que son sensibles para poder emprender en con las ventas de calzados.

Caracterizar las habilidades sociales como parte de los factores relevante de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en las micros y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado Alcázar del distrito de Rímac, 2021

El 66,7% de los representantes indican que siempre están a liderar al cambio con eficacia (Tabla 5). El resultado coincide con Yzaguirre (2016) quién manifiesta que el 45% de los gerentes siempre prefieren por el cambio, coincidiendo también con

Domínguez (2017) quién indica que el 52% de los representantes siempre están dispuestos a liderar por el cambio, coincide también con Piñar (2016) quien señala que el 45,2% de los representantes siempre están a liderar con eficacia, así mismo coincidiendo con Cumpa (2019) quién señala que el 47,5% de los representantes ven por el cambio con eficacia. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las empresas toman importancia por el cambio para lograr la sostenibilidad.

En cuanto a la dedicación en formar líderes expertos el 70% de los representantes afirman siempre (Tabla 5). El resultado coincide con Carrasco (2017) quién manifiesta que el 72% de los gerentes realizan con mayor dedicación en formar líderes expertos, coincidiendo también con Yzaguirre (2017) quién indica que el 60% de los representantes realizan con mayor dedicación en formar líderes expertos. Esto demuestra que la mayoría de los representantes prefieren siempre mantener sus contactos con mayor dedicación en formar líderes expertos para mantener la sostenibilidad.

Referente a las características para la sostenibilidad de los emprendimientos

En la actualidad los gerentes afirman que el 52% que los emprendimientos son sostenibles siempre (Tabla 6). El resultado coincide con Aquino (2018) quién manifiesta que el 66% de los gerentes que los emprendimientos son sostenibles, coincidiendo también con Piñar (2016) quién indica que el 42% de los representantes que los emprendimientos siempre son sostenibles, coincide también con Cumpa (2019) quien señala que el 59,2% de los representantes afirman que los emprendimientos son sostenibles. Esto demuestra que la mayoría de los

representantes siempre considera que en la actualidad los nuevos emprendimientos son sostenibles en las micro y pequeñas empresas rubro venta de calzados.

En cuanto a la inteligencia emocional ayuda a la sostenibilidad el 53,3% según la afirmación de los representantes siempre (Tabla 6). El resultado coincide con Yzaguirre (2016) quién manifiesta que el 60% de los representantes que la inteligencia emocional ayuda algunas veces a la sostenibilidad de los emprendimientos, coincidiendo también con Piñar (2016) quién indica que el 42% de los representantes que la inteligencia emocional ayuda algunas veces a la sostenibilidad de los emprendimientos, coincide también con Cumpa (2019) quien señala que el 59,2% de los representantes que los emprendimientos son sostenibles; contrastando con Rosales (2017) quién señala que el 83% de los representantes que los emprendimientos son sostenibles algunas veces. Esto demuestra que la mayoría de los representantes responde que la inteligencia emocional siempre ayuda a la sostenibilidad de los emprendimientos en el rubro venta de calzados.

Referente a las características de los representantes de las micro y pequeñas empresas

En cuanto a la edad el 56,7% de los representantes del rubro v tienen de 31 a 50 años de edad (Tabla 7). El resultado coincide con Molina (2016) quién manifiesta que el 48,7% de los gerentes tienen de 35 a 40 años, coincidiendo también con Domínguez (2017) quién indica que el 58,0% de los representantes tienen edades entre 30 a 50 años, coincide también con Rosales (2017) quien señala que el 66,7% de los representantes tienen edades entre 39 a 48 años; contrastando con Cumpa

(2019) quién señala que el 47,5% de los representantes tienen edades de 51 a más años, así mismo con el resultado de Calvinapon (2019) quien indica que el 72% de los representantes tiene edades ente 41 a 50 años. Esto demuestra que la mayoría de los representantes son personas adultas de 26 a 50 años de edad, con experiencia, compromiso, predisposición a los cambios y responsabilidad para administrar su negocio.

En cuanto el género el 60% de los representantes del rubro calzados son las femeninos (Tabla 7). El resultado coincide con Carrasco (2017) quién manifiesta que el 72% de los gerentes son femenino, coincidiendo también con Yzaguirre (2017) quién indica que el 60% de los representantes son femenino; contrastando con rosales (2016) quién señala que el 83% de los representantes son masculino, así mismo con el resultado de Calvinapon (2019) quien indica que el 72% de los representantes son masculino. Esto demuestra que la mayoría de los representantes son femeninas en las micro y pequeñas empresas rubro venta de calzados.

En cuanto al grado de instrucción el 53% de los representantes del rubro venta de calzados es de secundaria (Tabla 7). El resultado coincide con Carrasco (2017) quién manifiesta que el 72% de los gerentes tienen secundaria completa, coincidiendo también con Aquino (2018) quién indica que el 52% de los representantes secundaria completa; contrastando con Cumpa (2019) quién señala que el 59,2% de los representantes tienen primaria completa, así mismo con el resultado de Domínguez (2017) quien indica que el 70% de los representantes tienen estudios superiores. Esto demuestra que la mayoría de los representantes son personas con secundaria completa en las micro y pequeña empresa rubro venta de

calzados.

En cuanto al cargo que desempeña es el 53,3% de los representantes del rubro calzados son gerentes (Tabla 7). El resultado coincide con Aquino (2018) quién manifiesta que el 52,8% son gerentes, coincidiendo también con Cumpa (2019) quién indica que el 59,2% son gerentes; contrastando con Domínguez (2017) quién señala que el 70% son dueños, así mismo con el resultado de Carrasco (2017) quien indica que el 58,7% son administrador. Esto demuestra que la mayoría de los representantes son gerentes, en las micro y pequeña empresa en el rubro venta de calzados.

En cuanto al tiempo que desempeña 55,2% de los representantes del rubro venta de calzados 6 a 10 años (Tabla 7). El resultado coincide con Rosales (2017) quién manifiesta que el 53.8% de los gerentes tienen de 5 a 12 años, coincidiendo también con Calvanapon (2019) quién indica que el 75% de los representantes tienen año de permanencia 5 a 10 años; contrastando con Yzaguirre (2016) quién señala que el 45% de los representantes tienen edades de 11 a más años, así mismo con el resultado de Piñar (2016) quien indica que el 45.2% de los representantes tiene 10 años a más. Esto demuestra que la mayoría de los representantes es de 6 a 10 años en el tiempo que desempeña en las micro y pequeñas empresas en el rubro venta de calzados.

VI. Conclusiones

La sostenibilidad de los emprendimientos aborda con la inteligencia emocional en la gran mayor parte en lo que se desarrolló en forma correcta con los representantes de la micro y pequeñas empresas del dicho rubro ventas de calzado en el mercado de alcázar del distrito de Rímac por el cual la mayoría está tomando en consideración las dimensiones de la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos optando los siguientes resultados que si está debidamente orientados para que prioricen las decisiones objetivas por parte de los representantes de las mypes en función a la sostenibilidad de los emprendimientos con las ayuda de la inteligencia emocional.

Conclusiones específicas

Por lo general los gerentes de las empresas del rubro venta de calzados dijeron que, si conocen sus propias emociones fortalezas, debilidades y motivaciones para el autoconocimiento en confiar en uno mismo, hacer una autoevaluación realista y buscar las críticas constructivas. estas características se presentaron porque la mayoría de los representantes de las micro y pequeñas empresas del rubro venta de calzados fomentan y motivan siempre a sus colaboradores y esta le ayuda a mejorar y emprender sus empresas y esta información obtenido sobre las características de los gerentes se orienta para que cada representante de las empresas involucradas tome la conciencia frente a las dificultades futuras con la inteligencia emocional en el rubro venta de calzado para la sostenibilidad de los emprendimientos.

Según la encuesta realizado la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas del rubro venta de calzados, los representantes manejan como controlar,

orientar las emociones e impulsos para la autorregulación. Estas características se dan porque siempre están organizadas de forma confiable y que sus colaboradores sienten parte íntegro para el cambio mejor en el futuro esta información sobre características de los gerentes está orientado para que conozca las principales características de los factores relevantes del rubro venta de calzados para la sostenibilidad de los emprendimientos.

Todos los representantes de las empresas del rubro venta de calzado frecuentemente motivaron sobre la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos para alcanzar el éxito enlazando los nuevos retos ante al fracaso. Todo esto sucedió porque los representantes de las empresas del rubro en mención se esmeran a emprender de las diversas dificultades que presentan buscando una mejora para las empresas. Los resultados obtenidos para la sostenibilidad de los emprendimientos están orientados para que los responsables de su ejecución se enfoquen en mejorar aquellos indicadores de la línea de investigación que todavía se encuentren en situaciones desfavorables.

La mayoría de los representantes de las empresas del rubro calzados siempre tiene en cuenta los sentimientos de otros en especial cuando toman decisiones mayormente se ve retener talentos, enseñar a otros hacia la diferencia cultural todo esto ocurre porque los responsables de estas empresas buscan aplicar la empatía de los clientes con la intención de incrementar sus ventas, captar más clientes, consolidar relaciones de compra a largo plazo y muy duraderas con sus clientes. Los resultados obtenidos sobre las características de empatía en la inteligencia emocional son para que los responsables de su aplicación se dirijan en mejorar aquellos indicadores de la variable.

La mayoría de los gerentes de las empresas del rubro venta de calzados refirieron siempre por las habilidades sociales como en gestionar la relación para dirigir hasta el objetivo deseado para ello liderar con eficacia y mantener contacto con mayor dedicación todo estos ocurren porque los gerentes de estas empresas buscan aplicar en lo posible las estrategias para el cambio con los clientes así incrementar sus ventas, en el futuro. Los resultados obtenidos sobre las habilidades sociales abarcan en fortalecer por buenas proyecciones como empresas en cuanto a la mejora para la sostenibilidad de los emprendimientos

Recomendaciones

Fortalecer con la inteligencia emocional para el emprendimiento sostenible en las ventas de calzado en dicho mercado con la mayoría de los gerentes de las micros y pequeñas empresas para ello hacer un plan estratégico considerando las consecuencias que se puede ocasionar como hoy en día estamos viendo la pandemia del covid 19 casi la mayoría de las mypes que no ha estado preparado han llegado cerrar sus negocios.

Mejorar el autoconocimiento y la motivación para el manejo de la inteligencia emocional en cuanto al emprendimiento sostenible de las micro y pequeñas empresas respectivamente con todos sus colaboradores así lograr los objetivos trazados para el emprendimiento.

Implementar algunas cosas del rubro venta de calzado así mismo equilibrar las emociones y los impulsos para una buena autorregulación y estar siempre organizados para emprender con la inteligencia emocional e impulsar un cambio mejor en rubro ventas de calzados.

Tener en cuenta la motivación sobre la inteligencia emocional para tener un emprendimiento exitoso frente a los casos del fracaso, esta no solamente se refiere para los representantes de la empresa sino también para los colaboradores quienes también influye a la organización de la MYPES en el rubro venta de calzados, los procesos deben ser evaluados de manera oportuna con la participación de todas las personas, que se involucren directa o indirectamente en la organización empresarial. aplicando eficientemente la inteligencia emocional.

Tomar en consideración los sentimientos de otros, así mismo tomar sus

talentos y estrategias el cual le ayudara bastante con el incremento de las ventas en el rubro venta de calzados a largo plazo.

Valorar la habilidad social siempre es bueno que tomen en cuenta los representantes de la MYPES, esta le ayudará bastante a cada empresa cumplir el objetivo deseado de cada empresa, para ello tener la visión y misión en el proceso del manejo de estrategia, así como la organización o equipo siempre con una mentalidad de lograr el éxito en el futuro.

Referencia bibliográficas

- Domínguez Valleros, J. (2017). *Sostenibilidad de los emprendimientos y su impacto en la competitividad de las MIPYMES manufactureras en la ciudad de Salamanca España*. España: Universidad Salamanca. Obtenido de <https://psicopico.com/la-inteligencia-emocional-definicion-historica/>
- Alcazar, R. (2017). *Emprendedor Éxito*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Antonio Chacon, J. (2016). *Inteligencia emocional y su relación con el desempeño laboral en la empresa de transportista movil tours*. tujillo: universidad señor de sipan.
- Aquino Santos, C. (2018). *Inteligencia emocional, habilidad emprendedora sostenible y calidad de vida en los estudiantes de la escuela de administración*. Peru: Ciencias empresariales.
- Arias, F. G. (2016). *el Proyecto de Investigación*. amazona: copyirht.
- Calvanapon Alva, F. A. (2019). *Influencia de la Inteligencia emocional en el éxito de las micros y pequeñas empresas en servicio de calzados*. Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo.
- Carrasco Tacuri, J. D. (2017). Relación entre inteligencia emocional, autoeficacia general y variables sociodemográficas e en una planta de elaboraciones de calzado en el distrito de santa Anita. *Universidad de alas peruanas*, 136. Obtenido de file:///C:/Users/JENNIFER/Downloads/Dialnet-LaInteligenciaEmocional-5173632.pdf
- Castillo Sanchez, M. (2018). *Guía para formulación del proyecto de investigación*. Bogotá-Colombia: Editorial Magisterio,.

- CUMPA GAVIDIA , J. L. (2019). *Relación entre la inteligencia emocional y la actitud de los estudiantes en la unidad académica de estudios generales en la USMP en la asignatura de emprendimientos 2018*. Lima: Universidad san Martin de porres.
- Fuentes Aguila , F., & Chela Rea, I. (2019). *Factores críticos en la inteligencia emocional para la sostenibilidad de los emprendimientos en los calzados en la provincia de bolívar*. ecuador: universidad de bolívar.
- Gómez, M. M. (2017). *Introducción a la metodología de la investigación*. Lima: SYPAL.
- González Santa Cruz, F., López Guzmán , T., & Pereda Péres, F. J. (2018). La inteligencia emocional como habilidad directiva en la provincia de córdoba españa. *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 27, 98-106. doi:DOI: <http://dx.doi.org/10.20983/noesis.2018.1.5>
- Ibáñez. (2016). *Emprendedor con Éxito*. México: The McGraw-Hill.
- Mallqui, G. J. (2015). *Optemizacion del proceso de e implementación de metodología técnica para la inteligencia emocional operativo en una planta de confecciones de tejido de punto para incrementar la productividad*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Merino, B. (2018). *Inteligencia emocional*. <https://elibro.net/es/lc/uladech/titulos/105550>: Reverté.
- Palomino Flores, P., & Almenara, C. (2019). Inteligencia Emocional en estudiantes de comunicación estudio comparativo bajo el modelo de educación a la competencia. *Ridu*, 1-16. doi: <https://doi.org/10.19083/ridu.2019.840>

- Pedraza Rendón, O. H. (2015). *Modelo del plan de negocio: para las micro y pequeñas empresas*. Peru: Patria. Obtenido de <https://elibro.net/es/lc/uladech/titulos/39387>
- Pereda Pérez, F. J., & Lopez Guzmán, T. (2018). La inteligencia emocional como habilidad de estudio aplicado en los municipios de la provincia cordova. *Noesis*, 98. doi:DOI: <http://dx.doi.org/10.20983/noesis.2018.1.5>
- Peru, C. d. (2013). Reglamento de la ley del Perú. *Diario peruano*, 06.
- Piñar chelso, J. (2016). *Tesis doctoral en inteligencia emocional estrés y rendimiento en venta de calzados*. Barcelona: universidad autonoma de Barcelona. Obtenido de <https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=we>
- Polo , V. J., Muños , A., & Velilla, J. (2016). Inteligencia emocional y percepción de las emociones básicas como un probable factor contribuyente al mejoramiento del rendimiento en las ventas. *Universitas Psychologica*, 15, 73-86. doi: <http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana>
- Rajadell Carreras, M. (2019). *Emprendimiento y mejora continua*. <https://elibro.net/es/lc/uladech/titulos/113106>: Reverté.
- Riascos Reyes, M. (2020). *La inteligencia emocional y los clientes insatisfechos*. Ecuador: Universidad Militar Nueva Granada.
- Rosales Moscoso, M. (2017). *Caracterización de la sostenibilidad de los emprendimientos en la inteligencia emocional en las micros y pequeñas empresas en venta de calzados en el distrito de San Martín de Porres departamento de Lima año 2017*. Lima. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/9667>

- Sansores, G. (2016). *Gestión y desarrollo de las micro y pequeñas empresas*.
<https://elibro.net/es/uladech/titulos/121700>: Bonilla artigas.
- Slavit, G. E. (2017). La teoría de la inteligencia multiples de gardner. *Educacion para todos*, 331.
doi:<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/psicologia/article/view/3633/3613>
- Tacure Andrade , J. (2018). *Evaluación y Determinación de la sostenibilidad de los emprendimientos de Calzado*. España: Escuela de administración de empresas.
- Tobias, S. (2017). *Inteligencia emocional*. Lima: España.
- Yzaguirre, E. (2016). *Sostenibilidad de los emprendimientos en la inteligencia emocional en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro venta de calzados, en el distrito de independencia, 2018*. Ciudad de lima.

Anexos

Anexo 1. Cronograma de actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																	
N°	Actividades	Año 2020				Año 2021-I								Año 2021- II			
		Semestre I				Semestre I				Semestre II				Semestre II			
		MES				MES				MES				MES			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Elaboración del proyecto	x	x	x	X												
2	Revisión del proyecto por el jurado de investigación				X												
3	Aprobación del proyecto por el jurado de investigación				X												
4	Exposición del proyecto al jurado de investigación				X												
5	Mejora del marco teórico y metodológico					X											
6	Elaboración y validación del instrumento de recolección de información						X										
7	Elaboración de consentimiento informado						x										
8	Recolección de datos							x									
9	Presentación de resultados								x								
10	Análisis e interpretación de resultados								x	x							
11	Redacción del informe preliminar										x						
12	Revisión del informe final del proyecto por el Jurado											x	x				
13	Aprobación del informe final del proyecto por el jurado													x	x		
14	Presentación de ponencia en jornadas de investigación															x	
15	Redacción de artículo científico																x

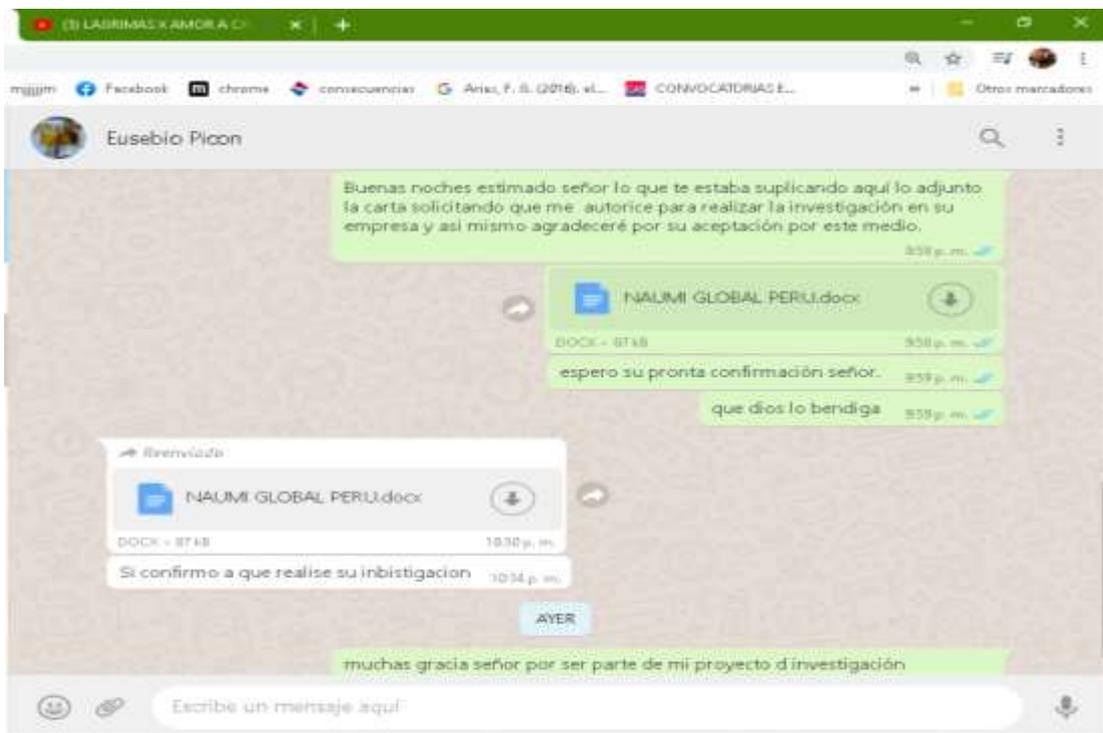
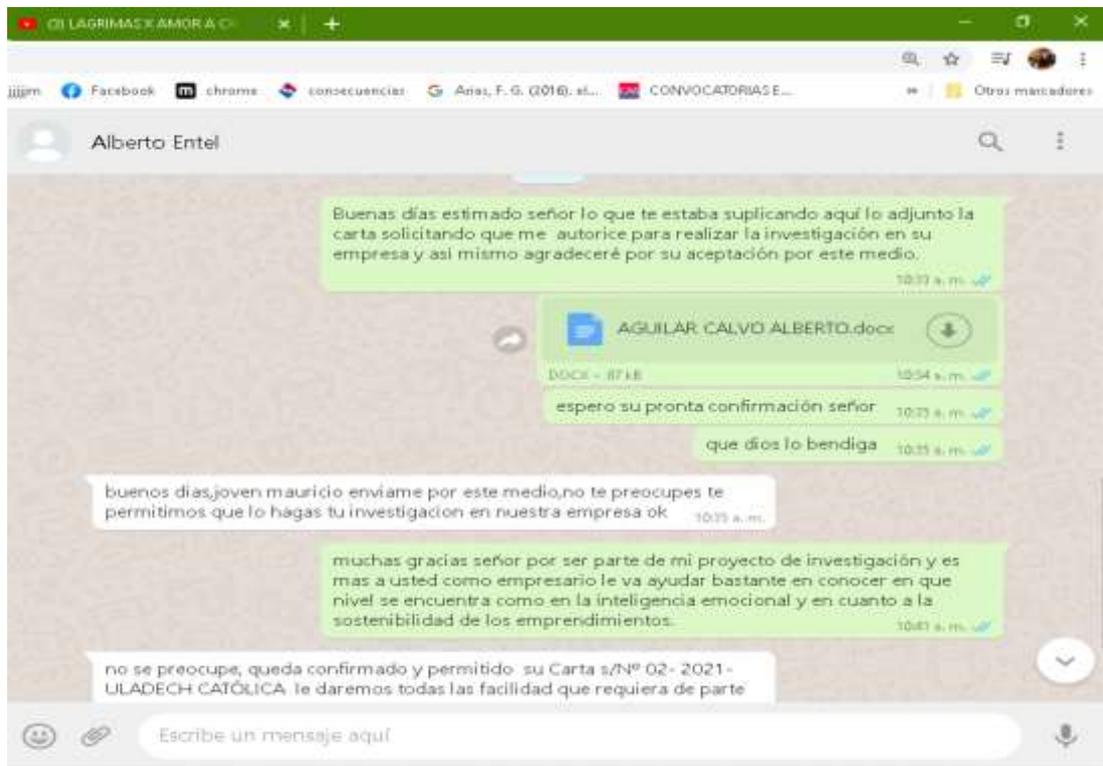
Fuente: Elaboración propia.

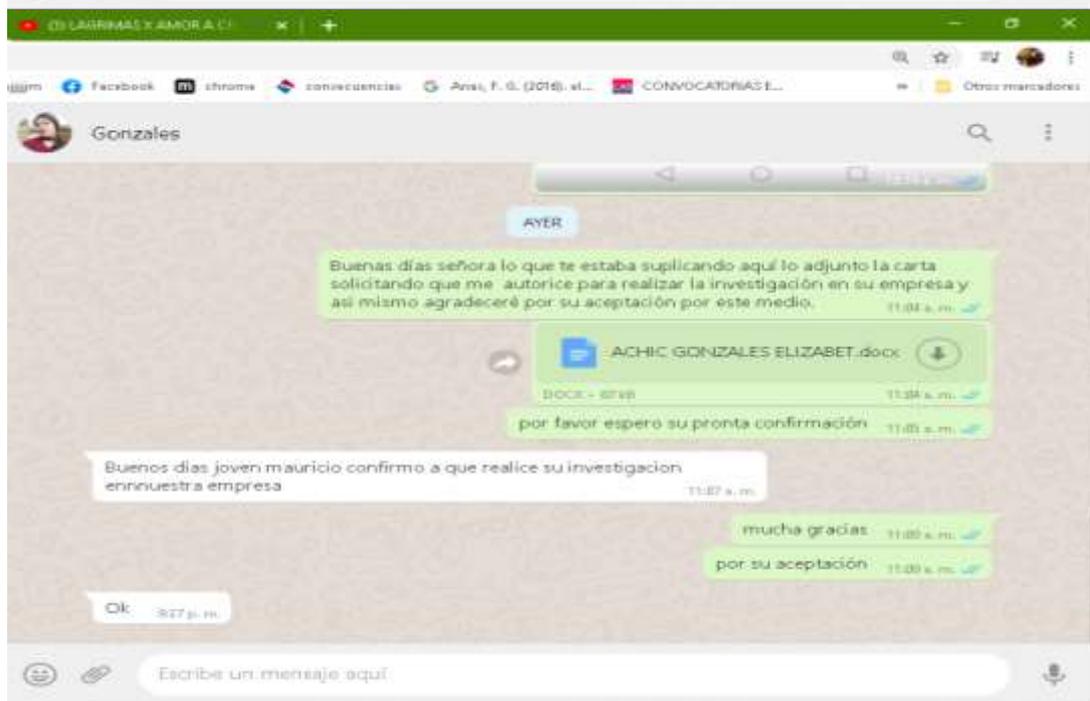
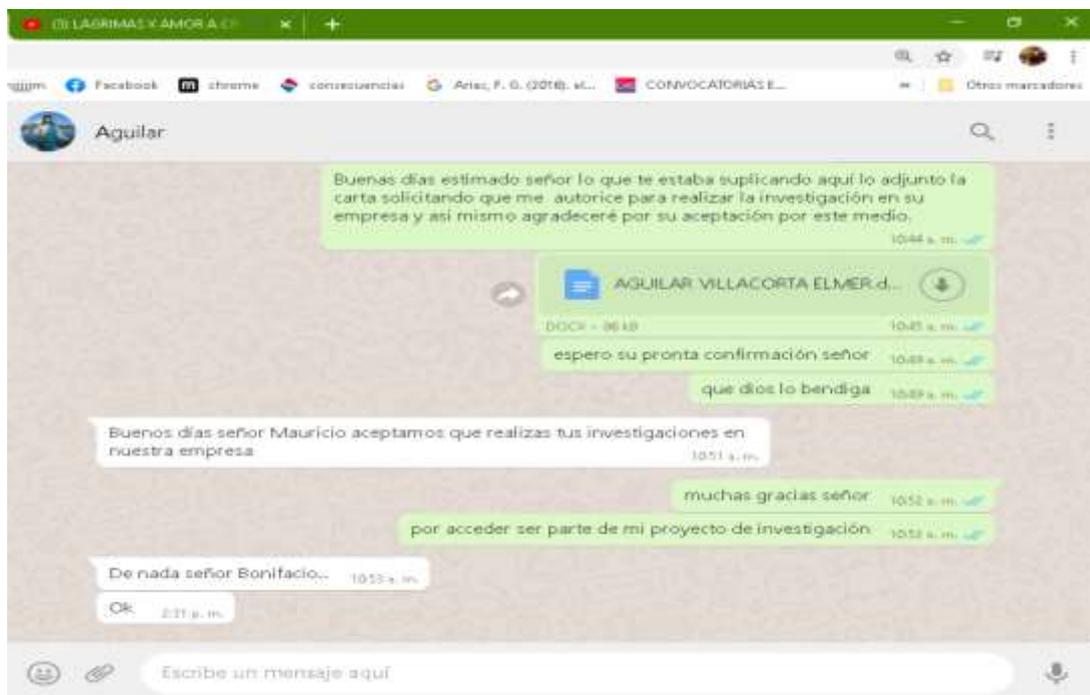
Anexo 2. Presupuesto

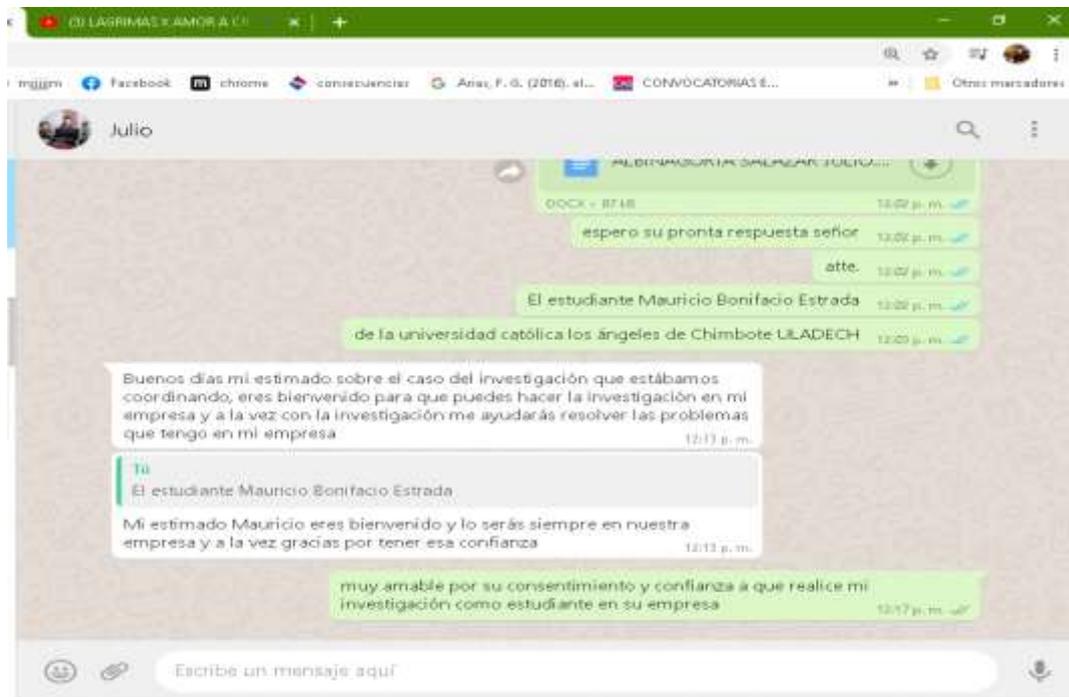
Presupuesto Desembolsable (Estudiante)			
Categoría	Base	% o Número	Total (S/.)
Suministros (*)			
- Impresiones	100	4	400.00
- Fotocopias	40	4	160.00
- Empastado	50	5	250.00
- Papel bond A-4 (500 hojas)	18.00	4	72.00
- Lapiceros	6	2	36.00
- Internet	30	16	480.00
Servicios			
- Uso de Turnitin	50.00	4	200.00
Sub total			1,398.00
Gastos de viaje			
- Pasajes para recolectar información	200	3	600
Sub total			600
Total de presupuesto desembolsable			1,998.00
Presupuesto No Desembolsable Universidad			
Categoría	Base	% ó Número	Total (S/.)
Servicios			
- Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizaje Digital - LAD)	30.00	4	120.00
- Búsqueda de información en base de datos	35.00	2	70.00
- Soporte informático (Módulo de Investigación del ERP University - MOIC)	40.00	4	160.00
- Ae artículo en repositorio Publicación institucional	50.00	1	50.00
Sub total			400.00
Recurso humano			
- Asesoría personalizada (5 horas por semana)	63.00	4	252.00
Sub total			652.00
<i>Total, de presupuesto no desembolsable</i>			1,084.00
Total (S/.)			2,650.00

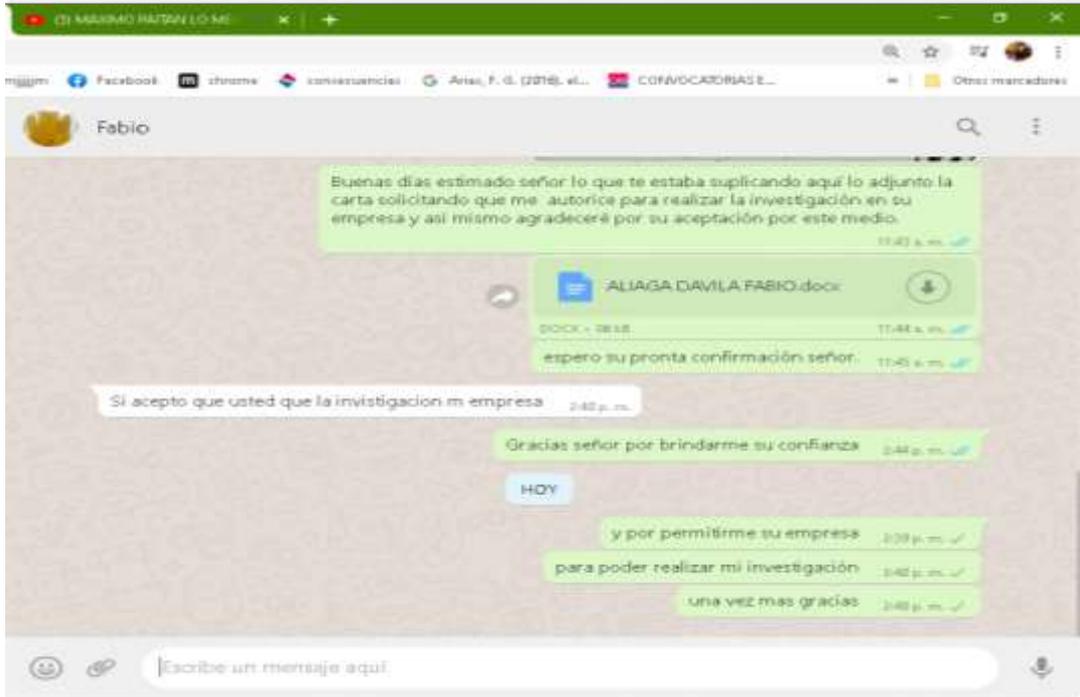
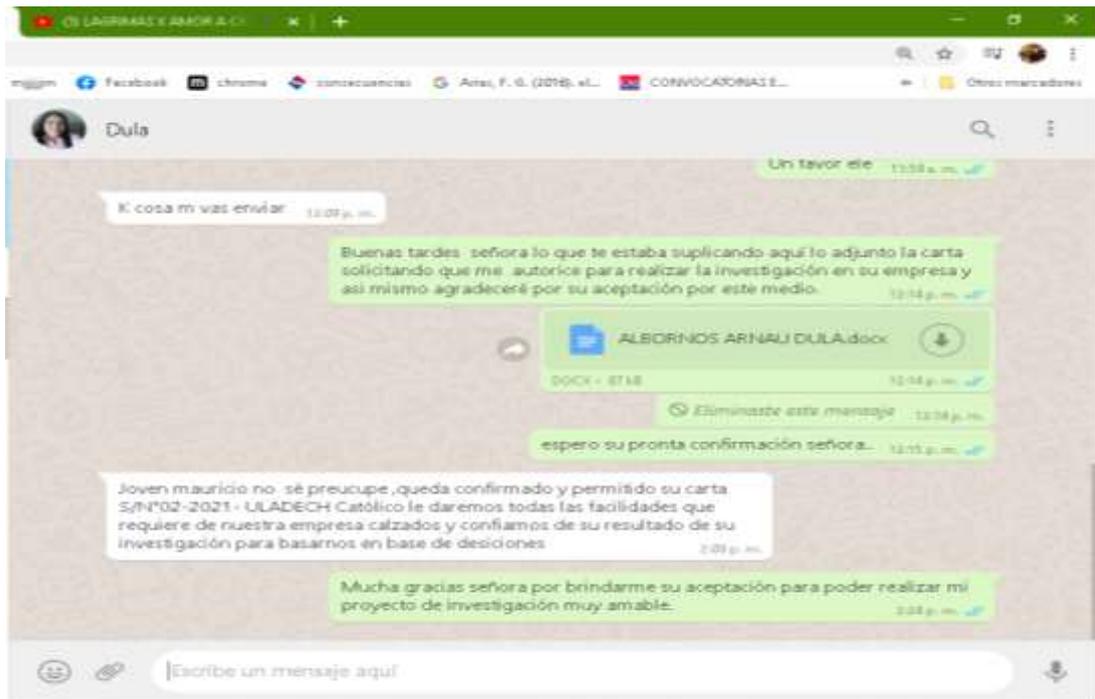
Fuente: Elaboración propia

Anexo 3. Consentimiento Informado









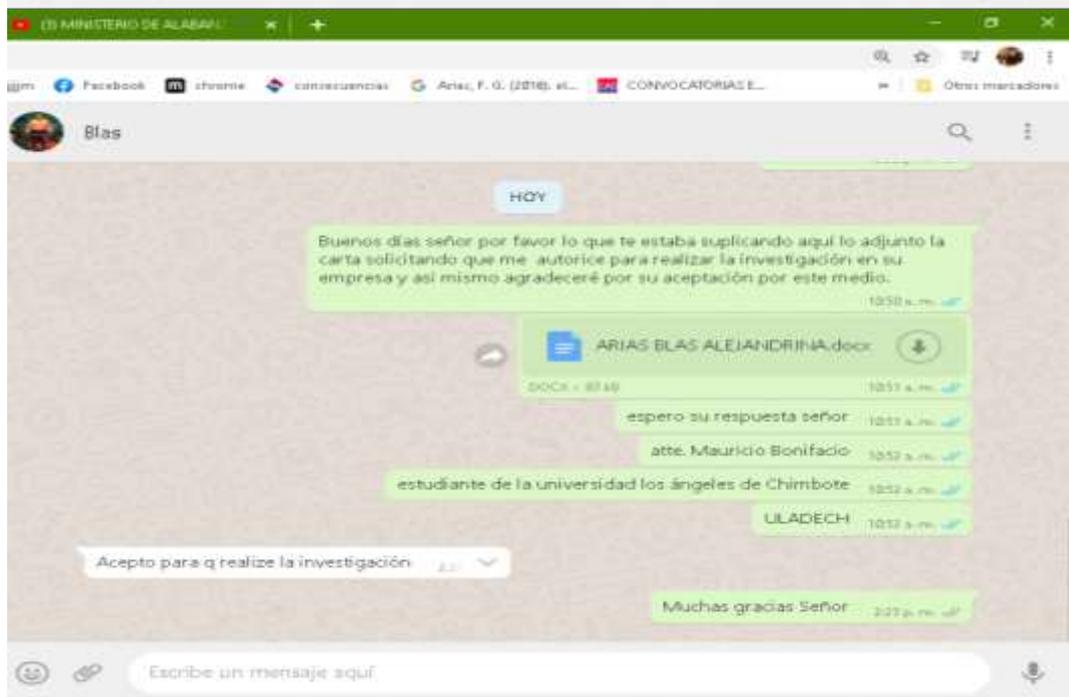
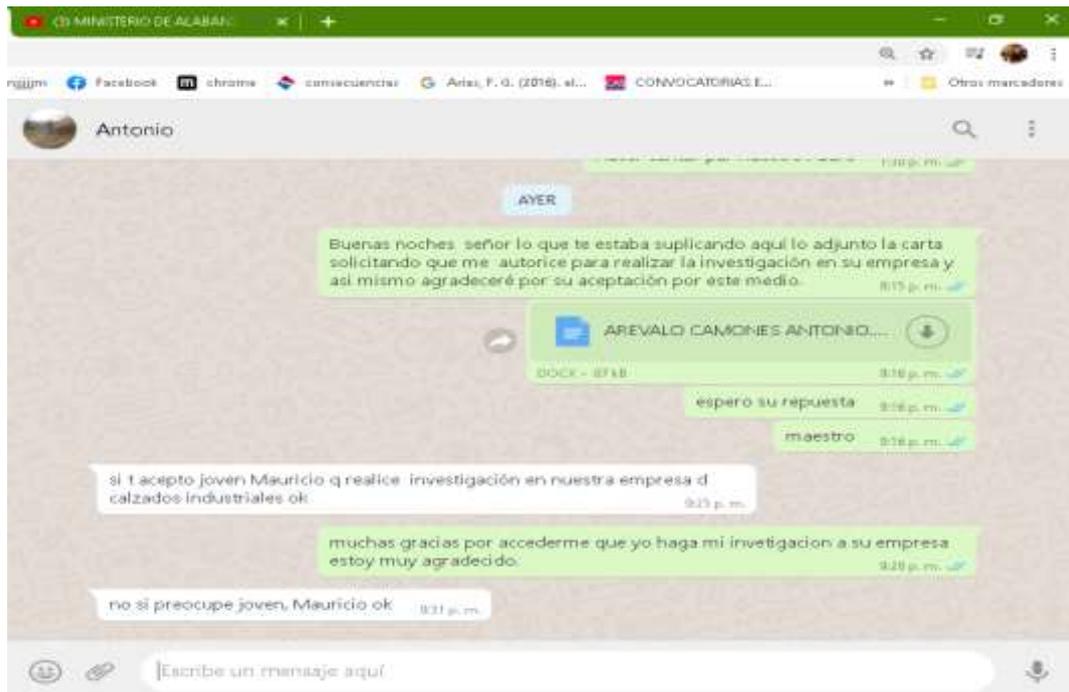


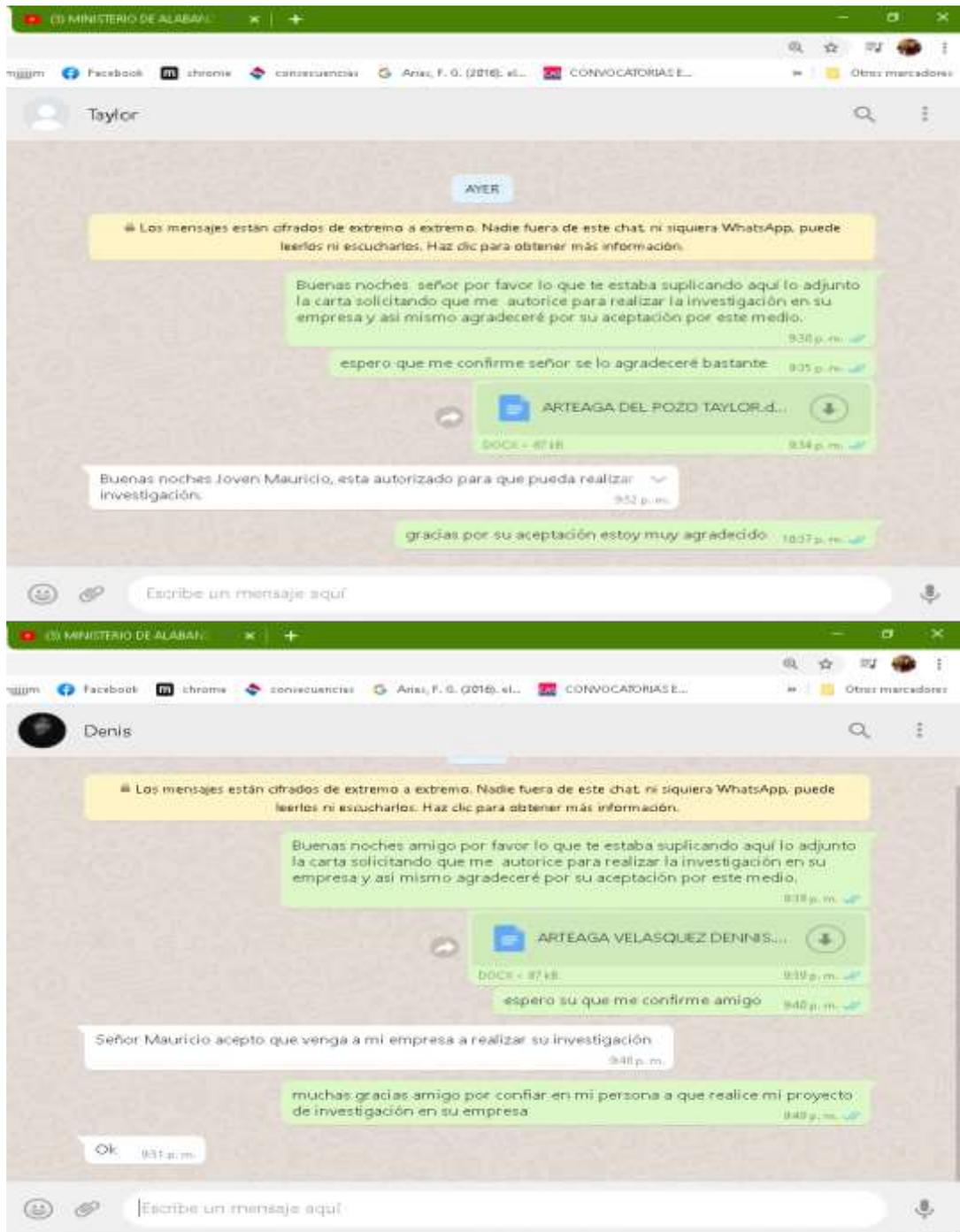






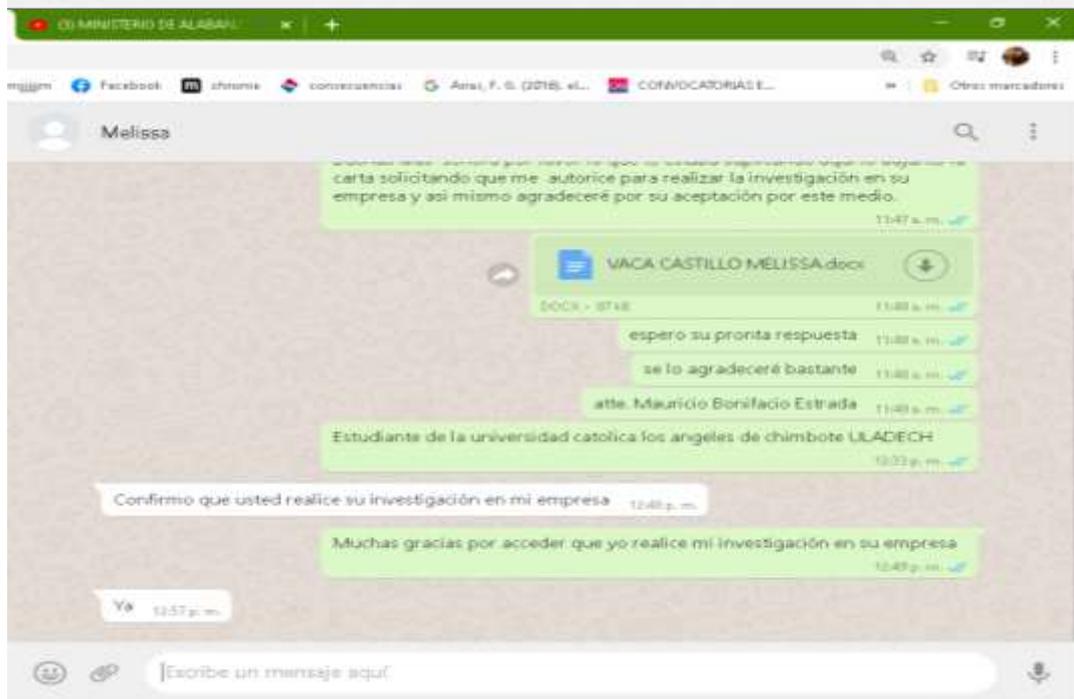
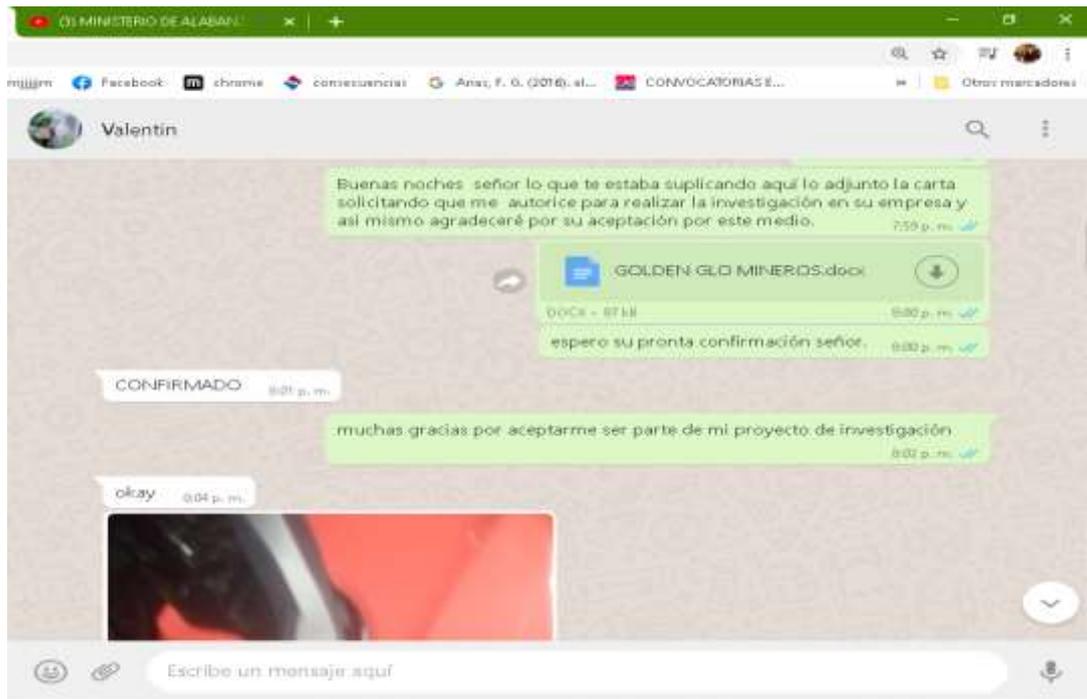














Anexo 4. Directorio de venta de calzados del mercado Alcázar.

Nº	PROPIETARIO	RUC	NOMBRE COMERCIAL	DIRECCIÓN
1	Valentin Bedon Lopez	20514384267	GOLDEN GLO MINEROS EIRL.	AV. ALCAZAR POR PARADERO 15
2	Albaran Oyola Billy	20600586051	GYM LOGISTICA E.I.R.L.	JR. LLOQUE YUPANQUI
3	Adriano Alejo Peregrin Julio	10072567230	MULTISERVICIOS ADRI	MZA. LAWN TENIS233
4	Achic Gonzales Elizabet	20604292744	SEGUSUR PERU E.I.R.L.	AV. TARAPACÁ 316
5	Aguilar Villacorta Elmer	10423479774	CALZADOS VILLACORTA	AV. JULIÁN DE MORALES515
6	Eusebio Picon Vergara	20539799551	NAUMI GLOBAL PERU E.I.R.L.	CALLE. MCAL. ANDRÉS AVELINO CACERES 236
7	Aguilar Calvo Alberto	20601288177	J&A SEGURIDAD S.A.C.	MERCADO CENTRAL
8	Albornoz Arnao Dula Rossmeri	20152698452	MULTISERV. Y CHONE	CALLE. SEÑOR DE BURGOS 256
9	Alejo De Alvarado Donata V.	10154886333	SERCOM S.A.C.	AV. CASTILLA452
10	Aliaga Davila Fabio Augusto	10353648596	MULTISERVICIOS RIMAC	JR. JOSÉ DE LA MAR N°852
11	Almendrades Jachilla Rossana	10758962365	CREACIONES ROXANA	CALLE. JUAN DE LA CRUZ ROMERO 218
12	Almendrades Nazario Elizabeth Rebeca	20145879653	MODICENTRO RIMAC	CALLE. HUALCAN 356
13	Alvarado Valdivia Eugenio Valentin	20336699855	MODA FASHION MILENY	CALLE. RAMON CASTILLA 431
14	Alverca Estela Bibiano Manuel	20447859625	COMERCIAL MANUEL	AV. RAIMONDI 312
15	Antunez Evaristo Fermina Emiliana	10012546365	CALZADOS ANTUNEZ	RAMON CASTILLA 211
16	Arana Rodriguez Leslie Carol	20154286932	MI PEQUEÑO EDIN	CALLE LOS LAURELES 314
17	Araujo Paucar Abel Eliam	10045689562	HERMANOS ARAUJO	
18	Araujo Paucar Elizabeth Fidencia	10569825631	ZAPATERIA PAUCAR	AV. FRANCISCO PIZARRO 366
19	Araujo Paucar Santa Monica	20897548695	BAZAR ANNGIE S.A.C.	MCDO. CENTRAL PUESTO B
20	Araujo Rosa Isabel	10365252222	MULTIERVICIO ROSY	CALLE. LAS PILAS 566
21	Arevalo Camones Antonio Peregrino	10023458963	MULTISERVICIO SARITA	JR. GUADALUPE TAJA1214
22	Arias Blas Alejandrina Timotea	10435689758	ARIAS	
23	Arteaga Del Pozo Taylor Francisco	20324568975	GAMARRITA'S KIDS	CALLE MANCO INCA 602
24	Arteaga Velasquez Dennis Elio	20320147895	EL CHARLY DEL JEAN	CALLE MANCO INCA 516
25	Arteaga Velasquez Gipson James	20320157778	EXCLUSIVIDADES LESLIE	CALLE MANCO INCA6012
26	Arteaga Velasquez Juan Ruben	20158999665	EXCLUSIVIDADES GIORDANO	CALLE MANCO INCA 578
27	Avila De Castañeda Herlinda	20154863956	BAZAR ARENA MACHMR	CALLE AGUSTÍN GAMARRA432
28	Baca Castillo Melissa Patricia	10203658945	MULTISERVICIOS HEIDY'S	CALLE AGUSTÍN LARREA Y LAREDO 202
29	Baca Meza Maribel Maylu	20325410004	BAZAR TITO	AV. SAN CRISTÓBAL 662
30	Bardales Bonariva Yolanda	10089652356	BOUTIQUE SECRETOS DE SOLHE	RÍMAC

Fuentes: SUNAT 2020

Anexo 5. Instrumento de recolección de datos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE FACULTAD DE
CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA
PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las Micros y Pequeñas Empresas para desarrollar el trabajo de investigación titulado: FACTORES RELEVANTES DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA LA SOSTENIBILIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE LAS MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS, RUBRO VENTA DE CALZADOS EN EL MERCADO ALCAZAR DEL DISTRITO DE RIMAC, 2021. Para obtener el grado académico de bachiller en ciencias administrativas. Se le agradece anticipadamente la información que usted proporcione.

INSTRUCCIONES:

Se presenta un conjunto de 22 ítems, los cuales miden las dimensiones del trabajo en equipo para la sostenibilidad de los emprendimientos de las micro y pequeñas empresas, rubro venta de calzados en el mercado alcázar del distrito de Rímac. Se presenta una escala de valoración. Favor de marcar una de las alternativas, la que usted estime conveniente. Se agradece su participación en esta encuesta.

INFORMACIÓN GENERAL	
1. Rango de edad a) 18 – 25 años b) 26 – 50 años c) 51 a más años	4. Cargo que desempeña a) Dueño b) Gerente c) Administrador
2. Género a) Femenino b) Masculino	5. Tiempo en el cargo a) 0 a 5 años b) 6 a 10 años c) 11 a más años
3. Grado de instrucción a) Primaria b) Secundaria c) Técnica y/o Superior universitaria	

N°	ÍTEMS	ESCALA		
		Siempre	Algunas veces	Nunca
EL AUTOCONOCIMIENTO				
06	¿En su empresa fomenta que sus colaboradores confíen en sí mismo ?			
07	¿Usted en su empresa fomenta en sus colaboradores la autovaloración de manera realista?			
08	¿Usted en su empresa motiva las críticas constructivas?			
LA AUTORREGULACIÓN				
09	¿Son organizadas de forma confiable las tareas en su empresa?			

10	¿En su empresa hace sentir a sus colaboradores de forma íntegra?			
11	¿En su empresa los colaboradores se sienten cómodos con la ambigüedad y el cambio?			
LA MOTIVACIÓN		Siempre	Algunas veces	Nunca
12	¿En su empresa sus colaboradores sienten pasión por el trabajo y los nuevos retos?			
13	¿En su empresa sus colaboradores realizan sus actividades con energía inagotable para mejorar?			
14	¿En su empresa sus colaboradores muestran ser optimistas en caso al fracaso?			
LA EMPATÍA		Siempre	Algunas veces	Nunca
15	¿En su empresa hay expertos en atraer y retener talentos?			
16	¿En su empresa sus colaboradores tienen la capacidad de enseñar a otros?			
17	¿En su empresa sus colaboradores muestran la sensibilidad hacia las diferencias culturales?			
HABILIDADES SOCIALES		Siempre	Algunas veces	Nunca
19	¿Sus colaboradores están dispuestos liderar el cambio con eficacia ?			
20	¿Sus colaboradores prefieren mantener sus contactos con mayor dedicación en formar líderes expertos?			
CARACTERÍSTICAS DE LA SOSTENIBILIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS		Siempre	Algunas veces	Nunca
21	¿Considera que en la actualidad los nuevos emprendimientos son sostenibles?			
22	¿Considera que la inteligencia emocional ayuda a la sostenibilidad de los emprendimientos?			