

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



TESIS

Inteligencia Emocional y Perfil Emprendedor de los Estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021

Presentado por:

Kemy Keytt Cerda Araranja

Para optar el título de Licenciado en Administración

Abancay, Perú

2022



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



TESIS

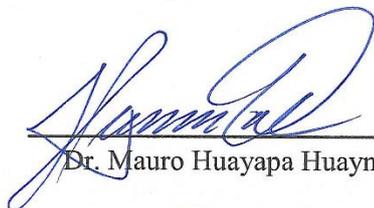
“INTELIGENCIA EMOCIONAL Y PERFIL EMPRENDEDOR DE LOS ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC, 2021”

Presentado por **Kemy Keytt Cerda Araranja**, para optar el Título de:

Licenciado en Administración

Sustentado y aprobado el 9 de Enero 2023 ante el jurado evaluador:

Presidente:


Dr. Mauro Huayapa Huaynacho

Primer Miembro:


Dra. Rosario Leticia Valer Montesinos

Segundo Miembro:


Mgtr. David Barral Acosta

Asesor :


Mgtr. Elio Nolasco Carbajal

Agradecimiento

Manifiesto mi agradecimiento a la vida por permitir cumplir mi meta, de la misma manera a todas aquellas personas que fueron partícipes en este proceso, por su apoyo incondicional, por su aporte y motivación en cada momento.

También agradezco a mi asesor Mgtr. Elio Nolasco Carbajal, por la orientación y disposición en el transcurso de la realización del trabajo de investigación.



Dedicatoria

La presente investigación está dedicada a mis padres y hermanas por haber sido mi apoyo y motivación a lo largo de toda mi carrera universitaria y a lo largo de mi vida. A todas las personas especiales que me acompañaron en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano.



“Inteligencia Emocional y Perfil Emprendedor de los Estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.”

Línea de investigación: Gestión Empresarial

Esta publicación está bajo una Licencia Creative Commons



ÍNDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
RESUMEN	4
ABSTRACT	5
CAPÍTULO I	6
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	6
1.1. Descripción del problema.....	6
1.2. Enunciado del problema.....	9
1.2.1. Problema general.....	9
1.2.2. Problemas específicos	9
1.3. Justificación de la investigación.....	9
1.3.1. Justificación teórica.....	10
1.3.2. Justificación metodológica.....	10
1.3.3. Justificación social	10
1.4. Ubicación y contextualización	11
1.4.1. Delimitación temporal.....	11
1.4.2. Delimitación social.	11
CAPÍTULO II	12
OBJETIVOS E HIPÓTESIS	12
2.1. Objetivos de la investigación	12
2.1.1. Objetivo general.....	12
2.1.2. Objetivos específicos	12
2.2. Hipótesis de la investigación.....	13



2.2.1. Hipótesis general.....	13
2.2.2. Hipótesis específica.....	13
2.3. Operacionalización de variable	14
CAPÍTULO III	15
MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	15
3.1. Antecedentes	15
3.2. Marco teórico	18
3.2.1. Inteligencia emocional	18
3.2.2. Definición del emprendedor.....	31
3.3. Marco conceptual	63
CAPÍTULO IV.....	66
METODOLOGÍA.....	66
4.1. Tipo y nivel de investigación	66
4.1.1. Tipo de investigación.....	66
4.1.2. Nivel de investigación.....	66
4.1.3. Enfoque de investigación.....	66
4.1.4. Diseño de la investigación	67
4.2. Población y muestra	67
4.2.1. Población.....	67
4.2.2. Muestra.....	67
4.3. Técnica e instrumentos	69
4.3.1. Técnica de investigación.....	69
4.3.2. Instrumento de investigación	69
4.3.3. Análisis de fiabilidad del instrumento con Alfa de Cronbach	69



4.4. Análisis estadístico	70
CAPÍTULO V	72
RESULTADOS Y DISCUSIONES	72
5.1. Análisis y resultados.....	72
5.1.1. Aspectos generales de la población	72
5.1.2. Descripción de tablas de frecuencias y gráficos de barras de la variable.	75
5.1.3. Análisis de cruce de las dimensiones	77
5.2. Contratación de hipótesis.....	86
5.2.1. Hipótesis específica 1.....	86
5.2.2. Hipótesis específica 2.....	87
5.2.3. Hipótesis específica 3.....	89
5.2.4. Hipótesis específica 4.....	90
5.2.5. Hipótesis General.....	91
5.3. Discusión	93
CAPÍTULO VI:	96
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	96
6.1. Conclusiones	96
6.2. Conclusiones basadas en la observación del participante	97
6.3. Recomendaciones.....	98
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	100
ANEXOS	107



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de variables	14
Tabla 2 Principales atributos del emprendedor	43
Tabla 3 Población de estudio	68
Tabla 4 Estadística de fiabilidad.....	70
Tabla 5 Tabla de Baremos	71
Tabla 6 Género del estudiante	72
Tabla 7 Semestre académico de los estudiantes.	73
Tabla 8 Sede al que pertenece el estudiante	74
Tabla 9 Pruebas de normalidad.....	75
Tabla 10 Tablas cruzadas de las dimensiones componente intrapersonal características personales.....	77
Tabla 11 Tablas cruzadas de las dimensiones componente interpersonal y características personales.....	78
Tabla 12 Tablas cruzadas de las dimensiones componente intrapersonal y características sociales.....	80
Tabla 13 Tablas cruzadas de las dimensiones componente interpersonal y características sociales.....	81
Tabla 14 Tablas cruzadas de las dimensiones características psicológicas y componente intrapersonal.....	83
Tabla 15 Tablas cruzadas de las dimensiones componente interpersonal y características psicológicas.....	84
Tabla 16 Correlaciones de Rho Spearman.....	86
Tabla 17 Correlaciones Rho Spearman	88
Tabla 18 Correlaciones de Rho Spearman.....	89



Tabla 19 Correlaciones de Rho Spearman.....	90
Tabla 20 Descripción de resultados de correlación de la inteligencia emocional y perfil emprendedor.....	92



ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Competencia de inteligencia emocional	29
Figura 2 Modelo de inteligencia emocional de Mayer y Salovey	31
Figura 3 Modelo Schumpeteriano de la función empresarial.....	42
Figura 4 Características de un emprendedor según Gartner.....	51
Figura 5 Género del estudiante.....	72
Figura 6 Semestre académico de los estudiantes.....	73
Figura 7 Sede al que pertenece el estudiante.....	74
Figura 8 Pruebas de normalidad de variable inteligencia emocional	75
Figura 9 Pruebas de normalidad de variable perfil emprendedor.....	76
Figura 10 Porcentaje de dimensión componente intrapersonal y características personales. 77	
Figura 11 Tablas cruzadas de las dimensiones componente interpersonal y características personales.....	79
Figura 12 Tablas cruzadas de las dimensiones características sociales y componente intrapersonal.....	80
Figura 13 Tablas cruzadas de las dimensiones componente interpersonal y características sociales.....	82
Figura 14 Tablas cruzadas de las dimensiones características psicológicas y componente intrapersonal.....	83
Figura 15 Tablas cruzadas de las dimensiones componente interpersonal y características psicológicas.....	85



INTRODUCCIÓN

Fischman (2022), “diversas investigaciones muestran evidencia de que la inteligencia emocional puede entrenarse y puede darse en diversos contextos, tales como organizacionales, educativos, deportivos entre otros, y en diferentes países” (p. 15), bajo esta percepción se tomó en consideración la variable Inteligencia emocional en el contexto universitario con la finalidad de relacionar con el Perfil Emprendedor de los Estudiantes de la Facultad de Administración. Desde esta perspectiva se intentó explicar por qué es trascendental la psicología para sacar conclusiones sobre los niveles emocionales y cómo encontrar múltiples explicaciones y respuestas sobre la inteligencia emocional en un proceso práctico.

La inteligencia emocional se caracteriza por el adecuado uso y regulación de nuestras emociones, reconociendo adecuadamente nuestros sentimientos y la de los demás, por motivarnos y gestionar nuestras relaciones con los demás, especialmente con nosotros mismos.

El éxito de las personas muchas veces depende del tipo de relación, la actitud que se tiene consigo mismo y la forma en que se relaciona con los demás, el trabajo en equipo y las habilidades de persuasión. Por otro lado, la intención emprendedora se convierte en el primer paso de todo emprendedor, la actitud y el proceso de creación de nuevas oportunidades para la actividad económica, a través de la creatividad y la innovación. Las personas desarrollan habilidades y cualidades emprendedoras al detectar necesidades en el entorno. Por ello debe mostrar siempre una actitud de cambio y superar el miedo al fracaso.

Para que una empresa tenga éxito es importante que la misma sus trabajadores tengan una adecuada imagen del emprendedor; y que con una adecuada educación de su personal se logre que ese emprendimiento que se quiere consolidar tenga una sólida sostenibilidad y esto redundara en la importancia y la próxima reactivación económica de nuestro país.

Tiene un papel importante, porque refuerza estos aspectos de una manera más contingente. Lograr que los estudiantes universitarios inicien sus propios negocios, es uno de los desafíos más importantes, las instituciones de educación superior deben ver esto como un objetivo fundamental. Los emprendedores son parte del proceso de aprendizaje general de un estudiante y estos son accesibles y aprendidos a lo largo de su vida como el trabajo en equipo, el liderazgo y la empatía.



Dentro de este contexto, el emprendimiento mantiene una estrecha relación con la educación, ya que esta aportaría relacionarse de manera positiva, brindándole a las personas valores y habilidades para identificar oportunidades; asimismo, incrementa la confianza personal al incursionar en el mismo; además, de generar e incentivar al sistema educativo por medio de la enseñanza de la aplicación del emprendimiento que ayude al estudiante a tener mejores condiciones de vida y sepa administrar sus propios negocios y por ende esto melle en su calidad de vida.

El emprendedor se identifica por proponer constantemente de forma estratégica, ser creativo, creer, defender sus ideas y ponerlas en práctica con gran éxito; que también comprendan que existen factores emocionales que influyen en su actitud y actuación como emprendedores, convirtiéndose en un factor importante en su formación.

En tanto se plantea la investigación **“Inteligencia emocional y Perfil Emprendedor de los Estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021”**, con el objetivo de determinar el grado de relación que existe entre la variable inteligencia emocional y perfil emprendedor, el propósito es identificar indicadores que permitan reflexionar a los estudiantes que hay factores que influyen en el actuar de cada uno y que esto afecta a la toma de decisiones, de tal manera que son importantes para gestionar en el emprendimiento ante cualquier adversidad, cimentados en referentes paradigmas de un desempeño inteligente y emocional.

La presente investigación consta de seis capítulos, mencionados de la siguiente manera:

En el capítulo I denominado planteamiento del problema sobre la base de la revisión de la bibliográfica, estudio exploratorio y experiencia como egresada de la facultad de administración. Se formuló el problema general y los problemas específicos, se justifica la investigación de manera teórica, metodológica y social, se precisa la ubicación y contextualización de la investigación.

En el capítulo II denominado objetivos e hipótesis, se plantean los objetivos de la investigación tanto general como específicos, así mismo se plantea la hipótesis general e hipótesis específico conjuntamente con la operacionalización de variables en donde se contempla las dimensiones e indicadores.



En el capítulo III, denominado marco referencial, se mencionan estudios internacionales y nacionales que fueron tomados en cuenta en la investigación, así mismo se exponen las bases teóricas científicas de las variables.

En el capítulo IV, denominado metodología, se precisan los elementos principales del protocolo de investigación como: tipo y nivel de investigación, diseño de investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos, Estadísticos de investigación, etc.

En el capítulo V, en este apartado se describe los resultados y discusiones.

En el capítulo VI, aborda las conclusiones y recomendaciones.

Finalmente se presenta la bibliografía y los anexos.



RESUMEN

La investigación lleva por título “Inteligencia Emocional y Perfil Emprendedor de los Estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021”; cuyo objetivo general es identificar el grado de relación que existe entre la Inteligencia Emocional y Perfil Emprendedor de los Estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, durante el año 2021; el trabajo se aborda desde el enfoque cuantitativo, siendo esta una investigación de tipo básica con un diseño no experimental de carácter correlacional, la población de estudio está conformada por en 816 estudiantes de la facultad de Administración sede central y filial Tambobamba.

Con respecto al instrumento de investigación, se utilizó el cuestionario la cual estuvo conformada por 36 preguntas, de las cuales 15 preguntas estuvieron relacionadas a la inteligencia emocional y las 21 preguntas referentes al perfil emprendedor, cada una de las preguntas se trabajó en basa a la escala de Likert conformada por cinco escalas de medición y para efectos de una interpretación más apropiada se realizó un adecuado uso de los baremos, los mismos que se trabajaron con tres escalas de bajo, medio y alto.

La confiabilidad del instrumento se realizó mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, obteniendo un resultado entre 0.751 y 0.886 respectivamente lo cual demuestra una confiabilidad alta, los resultados obtenidos a través de esta investigación nos muestra una correlación positiva entre las variables en contraste, con lo cual se puede afirmar que la inteligencia emocional tiene una repercusión en el perfil emprendedor de los Estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, lográndose contrastar la hipótesis propuesta, tomando en consideración que se trabajó con variables categóricas se utilizó el estadístico de Rho Spearman.

Palabras clave: *Inteligencia emocional, emprendedor, estudiantes, universidad, habilidad.*



ABSTRACT

The research is entitled "Emotional intelligence and entrepreneurial profile of the students of the Faculty of Administration of the Micaela Bastidas National University of Apurímac, 2021"; whose general objective is to identify the degree of relationship that exists between the emotional intelligence and the entrepreneurial profile of the students of the Faculty of Administration of the Micaela Bastidas National University of Apurímac, during the year 2021; The work is approached from the quantitative approach, this being a basic type of research with a non-experimental design of a correlational nature, the study population is made up of 816 students from the Faculty of Administration central headquarters and subsidiary Tambobamba.

Regarding the research instrument, the questionnaire was used, which consisted of 36 questions, of which 15 questions were related to emotional intelligence and the 21 questions related to the entrepreneurial profile, each of the questions was worked on based on the Likert scale made up of five measurement scales and for the purposes of a more appropriate interpretation, the corresponding Scale was made.

The reliability of the instrument was performed using the Cronbach's Alpha coefficient, obtaining a result between 0.751 and 0.886 respectively, which shows a high reliability, the results obtained through this research show us a significant correlation between the variables in contrast, with which it can be affirmed that competitive intelligence has an impact on the entrepreneurial profile of the students of the Faculty of Administration of the Micaela Bastidas National University of Apurímac, being able to contrast the proposed hypothesis, taking into consideration that we worked with categorical variables and used the statistical by Rho Spearman.

Keywords: *Emotional intelligence, entrepreneur, students, university, ability.*



CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción del problema

Saber escuchar, canalizar y potenciar nuestras emociones se traduce en el desarrollo de competencias clave que posibilitan el buen desarrollo de los proyectos empresariales, es lo que llamamos “inteligencia emocional”. En todo el mundo, la inteligencia emocional se ha formado y desarrollado gradualmente, y se considera uno de los factores más importantes que afectan a las personas, el éxito, las relaciones y el rendimiento; trabajan y también lo hacen en todas las áreas de la vida.

Una de las definiciones de Daniel Goleman (1998), la inteligencia emocional es la “Capacidad para reconocer nuestros propios sentimientos y los de los demás, para motivarse y gestionar la emocionalidad en nosotros mismos y en las relaciones interpersonales” (p. 45), en la actualidad resulta ser un factor muy importante en la toma de decisiones a nivel de gestión empresarial y tomado en consideración en el perfil de los emprendedores, en esa lógica. Quejada y Ávila (2017), define el perfil emprendedor como “Características inherentes a los emprendedores y/o creadores de empresas, para desarrollar acciones emprendedoras”(p.24).

Las personas con inteligencia emocional alta, por lo general muestran sentimientos emocionales mucho más elevados, y esto por lo general les ayuda a que tengan mayor creatividad, tomen la iniciativa, para salir de situaciones desfavorables y realizar trabajos con mayor desprendimiento que genere en esas personas un adecuado Comportamiento organizacional donde articule sus emociones, que lo son hoy, recursos básicos que todo ser humano debe simultáneamente hacer o dejar de hacer; asumiendo un recurso esencial para iniciar nuevos proyectos, resolver dificultades y problemas que enfrentan en su vida.

En América Latina, los países están adoptando medidas económicas liberales que permiten a los emprendedores con iniciativa crear y hacer crecer empresas. Sin embargo, algunas restricciones continúan obstaculizando el desarrollo empresarial y el



emprendimiento en los países de la región, tales como: acceso al crédito, legislación, los asuntos laborales y los trámites relacionados con licencias de actividad o impuestos son retos que deben acometer los gobiernos estatales, regionales y locales, son también las amenazas y debilidades que las universidades deben saber identificar, porque impiden a los estudiantes aprovechar las oportunidades de mercado que les permitan desarrollar en sus habilidades empresariales y de liderazgo (Brenes y Haar, 2016).

El Perú no es ajeno a la realidad, pues según los estudios del Instituto de Emprendimiento y Desarrollo Global (2018), realizó un estudio sobre el desempeño promedio en “habilidades para emprender” e “Innovación de productos”, El índice resalta que Perú ocupa el ranking 67 en el desempeño promedio de “habilidades para emprender” e “Innovación de productos” y con una puntuación de 28,4% en el marco de Latinoamérica y el Caribe.

Sin embargo, otra estadística con respecto a los “emprendimientos establecidos” (con más de 3.5 años de funcionamiento) y la discontinuación de los negocios, Jessica Alzamora indicó que el Perú se ubica en el sexto puesto con un indicador de 7,4%. Mientras que los países que lideran este ranking son: Brasil con 16.5%, seguido de Ecuador con 15,4%, Guatemala 12,3%, Chile 9,9%, Colombia 8,7% y Perú 7,4%; la cual nos indica que a los peruanos nos cuesta sostener y mantenerlo con el tiempo y pasar a otras etapas. A si como también esto depende del emprendedor que sus decisiones y a través de sus actos hace que esto sea sostenible o se cierre.

El Perú es un país de emprendedores, sin embargo, sus empresas son débiles y pequeñas, ya que el país carece de un marco legal que sea amigable con las pequeñas empresas y los pilares para desarrollar la competitividad que genere empresas más grandes. Asimismo, en sus múltiples roles, la universidad es una importante fuente de capital humano profesional, pero además de producir estudiantes que desempeñen un determinado trabajo, también deben producir quienes investiguen, innoven, creen y emprendan sus propios proyectos, transformando en nuevas fuentes de empleo, procesos innovadores, productos o servicios que aborden problemas o necesidades sociales. (Soto, 2012, p. 85-89).

En el Perú con la implementación de la nueva ley universitaria, ley 30220 surge las incubadoras de empresas, en su artículo 52 precisa “la *Universidad, como parte de su actividad formativa, promueve la iniciativa de los estudiantes para la creación de*



pequeñas y micro empresas, brindando asesoría o facilidades en el uso de equipos e instalaciones de la institución”.

En nuestro ámbito de estudio que viene a ser la Facultad de Administración tiene como política la promoción de emprendimientos a través del desarrollo de práctica pre profesionales I en el séptimo semestre, que consiste en la formulación de un plan de negocios, la misma debe ser operativizada en el octavo semestre durante el desarrollo de las prácticas pre profesionales II, que consiste en la formalización de su idea negocio y se aprecia muchos desistimientos en el proceso, toda esta situación es de una preocupación constante para las autoridades que hasta el momento no se logra identificar las causas reales del problema, por tanto se plantea desarrollar la investigación en torno a la variable inteligencia emocional y perfil emprendedor.

El emprendimiento es el proceso de perseguir oportunidades a pesar de todos los problemas, por lo que los emprendedores tienen que descubrir planes de mejora según diferentes criterios e identifiquen obstáculos u brechas y dudas para no tomar decisiones equivocadas.

A nivel mundial, la intención emprendedora y el espíritu empresarial son los principales motores del crecimiento económico de un país y se consideran muy importantes en todos los ámbitos de la sociedad, especialmente entre los jóvenes universitarios que son capaces de promover creatividad, innovación y espíritu empresarial.

El presente trabajo de investigación es sobre lo que vive la universidad así como la Facultad ante la discontinuidad de los negocios dirigidos por estudiantes a través de los cuales se busca identificar factores que impiden o hacen desaparecer a la gran mayoría de los emprendimientos, entonces se puede decir que algunos de ellos logran mantenerlos con una adecuada sostenibilidad y el resto no pueden convertirse en emprendedores, puede ser que no sean conscientes de las actitudes, es decir, de los valores expresados en el comportamiento diario, porque no tienen la suficiente confianza en sí mismos, es decir, no tienen un fuerte sentido de sus propias habilidades; por lo tanto, es claro que los estudiantes de administración tienen miedo de afrontar nuevos retos empresariales por miedo al fracaso.

A partir de esta problemática planteada, es necesario realizar una propuesta, en cuanto a las observaciones de los comportamientos de los estudiantes de la Facultad de Administración es necesario realizar estudios sobre los factores en cuanto a la



inteligencia emocional, componentes intrapersonales (conciencia en uno mismo y la autogestión) a sí mismo; componente interpersonales (conciencia social y gestión de las relaciones), que estas son importantes en los estudiantes de administración para gestionar un emprendimiento y promover en cada uno de ellos la motivación necesaria para solidificar su futuro empresarial y poder enfrentarlos frente a las diferentes adversidades y un gran número de egresados universitarios se conviertan en empresarios exitosos, capaces de contribuir al desarrollo y generación de empleo de la región y el país.

1.2. Enunciado del problema

1.2.1. Problema general

¿Cuál es el grado de relación que existe entre la inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cuál es el grado de relación que existe entre conciencia en uno mismo y perfil emprendedor de los estudiantes de la facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021?
- ¿Qué nivel relación existe entre autogestión y el perfil del emprendedor de los estudiantes de la facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021?
- ¿Qué nivel relación existe entre conciencia social y el perfil del emprendedor de los estudiantes de la facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021?
- ¿Qué nivel relación existe entre gestión de relación y el perfil del emprendedor de los estudiantes de la facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021?

1.3. Justificación de la investigación

Hernández et al, (2014), menciona que “la investigación realizada puede servir para desarrollar o apoyar una teoría, además que su exploración puede ser fructífera al obtener la información se pueden sugerir ideas” (p. 65).



1.3.1. Justificación teórica

La presente investigación se justifica, porque permite incrementar el conocimiento científico en el tema de inteligencia emocional y perfil emprendedor. Esta investigación se realizará en base al análisis de antecedentes (internacional, nacionales, locales) y fundamentos teóricos, que permitirán conocer el vínculo que existe entre la inteligencia emocional y el perfil emprendedor de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

Ayudará a entender a aquellos estudiantes que tienen ideas súper brillantes y un espíritu emprendedor. Jóvenes entusiastas que tienen la idea de iniciar su propio negocio, sin embargo no se llega a concretizar o mantenerlo con el tiempo. En definitiva existen diferentes causas como: debilidades y amenazas en cuanto a la creación de un emprendimiento.

La investigación tiene la intención de ser un recurso que ayude a los profesionales, así como docentes y autoridades tanto de la Facultad de Administración; de esa manera tener de una forma más clara de la relación que mantiene la inteligencia emocional y el perfil emprendedor de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

1.3.2. Justificación metodológica

El estudio utiliza la metodología científica, definiendo objetivos, monitoreando variables y evaluando sus resultados. Este estudio permite el diseño de herramientas de investigación basadas en la consideración del contenido y procedimientos de validez de construcción y confiabilidad de la pregunta de investigación propuesta.

1.3.3. Justificación social

Los resultados de esta investigación son muy útiles tanto para los estudiantes como los docentes universitarios, porque permitirá entender a mayores rasgos la inteligencia emocional y el perfil emprendedor en la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, además es una forma de aportar conocimiento con la finalidad de mejorar y generar más emprendimientos sostenibles ya con base a la hora de tomar decisiones y por ende ayudará al desarrollo económico de nuestra región.



1.4. Ubicación y contextualización

El tema de investigación, comprende a la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, a los estudiantes de la Facultad de Administración. Abancay, está situado en el sector sureste; limita por el norte con los departamentos de Ayacucho y al este, con el departamento de Cusco. La altitud promedio de la región es de 2,900 msnm. Sus coordenadas son $13^{\circ} 10'$ de latitud sur y entre los meridianos $73^{\circ}45' 20$ y $73^{\circ}50'44,5$ de longitud oeste.

1.4.1. Delimitación temporal

El estudio a realizar en el periodo 2021.

1.4.2. Delimitación social

Esta investigación abarca a los estudiantes de la Facultad de Administración sede central y filial Tambobamba de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.



CAPÍTULO II

OBJETIVOS E HIPÓTESIS

2.1. Objetivos de la investigación

2.1.1. Objetivo general

Identificar cuál es el grado de relación que existe entre la inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

2.1.2. Objetivos específicos

- Identificar cuál es el grado de relación que existe entre conciencia en uno mismo y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.
- Identificar qué nivel de relación existe entre autogestión y el perfil del emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.
- Identificar qué nivel de relación existe entre conciencia social y el perfil del emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.
- Identificar qué nivel de relación existe entre gestión de relaciones y el perfil del emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.



2.2. Hipótesis de la investigación

2.2.1. Hipótesis general

El grado de relación que existe entre la inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021 es positivo.

2.2.2. Hipótesis específica

- El grado de relación que existe entre conciencia en uno mismo y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021 es positivo.
- El nivel relación existe entre autogestión y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021, es positivo.
- El nivel relación existe entre conciencia social y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021, es positivo.
- El nivel relación existe entre gestión de relaciones y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021, es positivo.



2.3. Operacionalización de variable

Tabla 1

Operacionalización de variables

Variable	Dimensiones	Sub dimensiones	Indicadores		
V1. Inteligencia emocional. Goleman (1995), “como un conjunto de destrezas, actitudes, habilidades y competencias que determinan la conducta de un individuo, sus reacciones o sus estados mentales.”.	1.1 Componente intrapersonal 1.2 Componente interpersonal	1.1.1 Conciencia de uno mismo	Conciencia de uno mismo Valoración adecuada Confianza		
		1.1.2 Autogestión	Autocontrol emocional Transparencia Prontitud al actuar Optimismo Empatía		
		1.2.1 Conciencia social	Conciencia de la organización. Servicio Influencia Desarrollo de los demás Fomentar el cambio		
		1.2.2 Gestión de relaciones	Gestión de conflictos Establecer relaciones Trabajo en equipo. Autonomía Responsabilidad Creatividad		
		V2 Perfil del emprendedor. “Características inherentes a los emprendedores y/o creadores de empresas, para desarrollar acciones emprendedoras” (Quejada y Ávila, 2016)	2.1 Características personales 2.2 Características sociales 2.3 Características psicológicas		Trabajo en equipo Liderazgo Solidaridad
					Necesidad de logro Automotivación
	Minimización del temor al riesgo				

Nota. La figura muestra la operacionalización de variable.

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

3.1. Antecedentes

a) Contexto internacional

Bonilla y Garcia (2014), quienes desarrollaron la tesis; denominada “Caracterización del perfil emprendedor en graduados de la maestría en Administración de Negocios: Un análisis empírico en la ciudad de Manizales”, para optar el título de Magister en Administración de Negocios en el año 2014. El enfoque de investigación fue Cuantitativo de tipo descriptivo - correlacional, en la medida que se quiere establecer las relaciones existentes entre el perfil emprendedor y variables sociodemográficas. Se empleó una muestra censal, conformada por 50 graduados, el 24% de los graduados estuvo conformada por graduados que obtuvieron su título en el año 2012, seguido por 22% y 16% que se graduaron en el año 2010 y 2011 respectivamente. La técnica utilizada en este estudio fue una encuesta, su instrumento corresponde a un cuestionario. El propósito de este estudio fue determinar las características emprendedoras de los egresados de la Maestría en Administración de Empresas de la Universidad Autónoma de Manizales - Colombia. La principal conclusión del estudio fue mostrar el alto desarrollo de las características personales de los egresados de MBA, lo que se refleja en el nivel de autonomía en la gestión, capacidad de toma de decisiones racionales y comportamiento orientado al comportamiento. La responsabilidad y la creatividad y la imaginación como aspectos fundamentales del desarrollo de la actividad emprendedora”.

b) Contexto nacional

Chávez y Suárez (2016), quienes elaboraron la tesis “la inteligencia emocional e intención emprendedora de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Peruana Unión, con sede en Lima y sus filiales en Tarapoto y Juliaca, durante el ciclo 2016-II. Se estudió la inteligencia emocional e intención



empresarial, el estudio se enmarcó en una investigación de tipo correlacional, diseño no experimental de corte transversal.”. El resultado de la muestra fue de 422 estudiantes, según el muestreo no probabilístico por conveniencia. Los instrumentos a utilizar fueron el test TMMS-24 (Trait Meta-Mood Scale) escala de meta- estado de ánimo de rasgo, y el cuestionario de las cuales fueron conformado por tres dimensiones: Atención emocional, claridad emocional y reparación emocional. Y el cuestionario “Intención emprendedora”, compuesto por seis dimensiones: Antecedentes personales y familiares, normas sociales, características emprendedoras, creencias, actitud y oportunidades y recursos. Para el análisis estadístico se utilizó tablas de frecuencia y porcentajes, para determinar los niveles de intención emprendedora e inteligencia emocional en los estudiantes. Los resultados obtenidos, comprueban las hipótesis presentadas en la investigación, demostrando una relación positiva, directa y significativa entre las variables y las dimensiones. Asimismo, los niveles de intención emprendedora en los estudiantes de la sede y sus dos filiales fueron de 68.8%, mientras que el de intención emprendedora fue de 70.2%. También se encontró que, en la filial de Tarapoto, los niveles de inteligencia emocional e intención emprendedora, son los más bajos, comparado a la sede en Lima y la filial en Juliaca, con un 55.9% y 63.6% respectivamente.

En conclusión, la inteligencia emocional está significativamente relacionado con la intención emprendedora, el coeficiente Rho de Spearman da un resultado de (0,247) lo cual indica una relación positiva y directa, el p valor es de 0,000 (p valor < 0.05) con un nivel de confianza del 95%, que permitió rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, es decir, que, a mayor nivel de inteligencia emocional en los estudiantes universitarios, hay un mayor nivel de intención para emprender.

Merino (2021), quien desarrollo la tesis “inteligencia emocional y la capacidad emprendedora en los alumnos del VIII y IX ciclo de la carrera de periodismo de la Universidad Jaime Bausate y Meza Lima 2021”. Para el desarrollo de la tesis se realizó un diseño de investigación no experimental transaccional, con un enfoque cuantitativo, diseño de investigación no experimental, nivel básico y correlacional. La muestra de estudio quedó conformada por 105 alumnos, el resultado de la correlación entre la inteligencia emocional y la capacidad emprendedora siendo el coeficiente Rho Spearman = .735** y p valor igual a 0,00< 0.05. Lo que demuestra que existe una correlación positiva moderada y estadísticamente significativa entre



ambas variables; vale decir, se encuentra por debajo del nivel de significancia del error máximo permitido. Debido a ello, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, la cual indica que existe relación entre la inteligencia emocional y la capacidad emprendedora en los alumnos del VIII y IX ciclo de la carrera de Periodismo de la Universidad Jaime Bausate y Meza.

c) Contexto regional

Benavides y Tupayachi (2015), quienes desarrollaron en la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, la tesis denominada “Emprendimiento y perfil del emprendedor en la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, periodo: 2014-2015” “para optar el grado de Licenciado en Administración. El diseño de investigación es de tipo descriptivo – longitudinal. La muestra de estudio estuvo formada por 170 estudiantes matriculados en el semestre 2014-II y 2015-I de la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco de una población total de 652 estudiantes. La técnica que utilizaron para recoger los datos fue la encuesta, análisis de documentos y observación, siendo sus instrumentos el cuestionario y el Test de Características Empresariales Personales (CEPs).” La investigación se realizó con el propósito de estudio de describir la situación actual del emprendimiento e identificar perfil del emprendedor del estudiante de la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, periodo: 2014-2015. Una de las conclusiones a la que arribaron fue; a) En tanto a la situación actual del emprendimiento en la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas, las experiencias laborales de los alumnos están centradas en el campo laboral dependiente representado por un 60%, mientras que el 40% de los estudiantes tiene la expectativa de iniciar su propio negocio, esto se explica principalmente, porque en las economías con mayores ingresos per cápita hay mayores oportunidades de conseguir empleo y, por ende, los emprendimientos tienden a disminuir, por ello las instituciones que estén desarrollando programas de fomento del emprendimiento deben apoyar el desarrollo de emprendimientos en este sentido, así mismo las actividades académicas extracurriculares deben motivar a los estudiantes a desarrollar nuevos emprendimientos y aumentar la proporción de egresados en el modelo de caso de negocios, es por ello que los estudiantes de la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas aún tienen un perfil emprendedor



medio, con un promedio de 17,14 y 16,93 puntos para las mujeres y varones respectivamente, caracterizado por buscar oportunidades, tener iniciativa, fijar metas y también correr riesgos.

Criado y Arenas (2018), quienes desarrollaron la investigación titulada “la inteligencia emocional y su relación con la intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración – UNAMBA 2018” para optar el grado de licenciado en administración. El diseño de investigación es de tipo básica, diseño no experimental transversal correlacional. La población estuvo conformada de 515 estudiantes matriculados en el semestre académico 2018-II y la muestra de estudio se cuantificó en 206 estudiantes matriculados en las asignaturas de Prácticas Pre-Profesionales I, Prácticas Pre-Profesionales II, Prácticas Pre-Profesionales III y Prácticas Pre-Profesionales IV. La técnica que utilizaron fue la encuesta. El objetivo de esta investigación fue determinar la relación entre la inteligencia emocional y la intención emprendedora. La confiabilidad y validez del instrumento de investigación se realizó mediante el Coeficiente de Alfa de Cronbach, la variable inteligencia emocional cuyo resultado fue de un valor de 0,894 con un coeficiente de fiabilidad Bueno; en tanto el resultado obtenido de la variable intención emprendedora fue de un valor de 0,901 con un coeficiente de fiabilidad Excelente; por ende, los instrumentos utilizados de la investigación son fiables y consistentes. En conclusión, existe la relación entre la inteligencia emocional y la intención emprendedora de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac; con un nivel confianza del 95% dado que el valor Sig. (Bilateral) es 0,000 menor que 0,05(5%); además de acuerdo al baremo del coeficiente de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,627 lo que podemos señalar que existe un nivel correlación directa, positiva y alta entre las variables en contraste.

3.2. Marco teórico

3.2.1. Inteligencia emocional

3.2.1.1. Origen inteligencia emocional

Thorndike (1920), “Las raíces de la inteligencia emocional parecen encontrarse en el trabajo de Thorndike, que fue pionero en la



identificación del concepto de inteligencia emocional, el cual denominó inteligencia social” (p. 140).

Nos indica que los orígenes de la inteligencia emocional desde sus inicios se denominaban de ser empáticos con los demás, poder entender al resto y conocernos a nosotros mismos y motivar.

Ugarriza (como se citó en Trujillo y Rivas ,2005) menciona que “en el año 1983 con el libro Frames of mind, Gardner tuvo un acercamiento más próximo al concepto, con su teoría siete tipos de inteligencia” (p. 31).

Según Cabrera Gonzales (2011), indica que “esta aproximación introdujo dos tipos de inteligencia, la intrapersonal y la interpersonal, que fueron esenciales para el surgimiento de la definición formal del término inteligencia emocional” (p.96).

Según las investigaciones anteriores se mencionó a dos tipos de inteligencia que fueron las más relevantes para entonces, como el conocerse como personas y la relación que manejamos con el resto y durante el tiempo que avanzaba fue la más difundida con el científico Daniel Goleman.

3.2.1.2. Inteligencia

La inteligencia según Gardner (2001), es “la habilidad para resolver problemas o para elaborar productos que son de importancia en un contexto cultural o en una comunidad determinada” (p.112).

Por tanto, su etimología proviene del “latín *inteligere*, compuesta de *intus* (entre) y *legere* (escoger), Se considera como la capacidad del ser humano para resolver problemas en base a conocimientos, en menos tiempo y utilizando la menor cantidad de recursos y por tanto obtener resultados” (Gardner, 2001, p.112).

Desde los inicios de la humanidad, las personas tenemos la capacidad de relacionarnos vivir con uno y otros, de ayudarnos, resolver problemas e interpretar las cosas, y a medida que pasa el tiempo las



cosas van cambiando y todo eso se debe a la capacidad de crear de transformar las cosas.

3.2.1.3. Inteligencia emocional

Gardner (1993), define “inteligencia emocional como el potencial psicológico para procesar información que puedan generarse en el contexto cultural para resolver los problemas” (p. 301).

Bar-On (1997), define “la inteligencia emocional como un conjunto de capacidades, competencias y habilidades propia de tener éxito al afrontar aspectos del medio ambiente” (p. 45).

Esto indica que las personas tenemos habilidades que podemos utilizar para desenvolvernó en la sociedad y afrontar diferentes situaciones.

Goleman (1996), nos menciona que “la inteligencia emocional como capacidad para leer nuestros sentimientos, controlar nuestros impulsos razonar, permanecer tranquilos y optimistas cuando nos vemos confrontados a ciertas pruebas, y mantenernos a la escucha del otro” (p. 45). Nos indica la capacidad de controlar nuestro estado mental ante cualquier situación.

El ser humano tiene la capacidad de tomar decisiones que sean positivas o negativas, que muchas de ellas pueden ir en contra de sus sentimientos por decidir con la razón, de auto motivarse y relacionarse con el resto.

Mayer y Salovey (1999), “la inteligencia emocional es la capacidad para reconocer las emociones y de los demás; discernir entre diferentes sentimientos y etiquetarlos apropiadamente; usar la información emocional para guiar el pensamiento y comportamiento, manejar las emociones para adaptarse a los ambientes” (p. 27).

3.2.1.4. Principios de la inteligencia emocional.

Gómez et al (como se citó en García y Giménez, 2010) “Inteligencia emocional es proporcionar principios básicos para que se pueda obtener una correcta inteligencia emocional, fundamentalmente se basa en los siguientes principios o competencias” (p. 45).



- **Autoconocimiento.** Facultad para conocerse uno mismo, conocer los puntos fuertes y débiles que todos tenemos. Quien mejor que uno mismo conozca su forma de ser, cuándo, dónde y cómo actuar en diferentes circunstancias y conocer sus límites como persona.
- **Autocontrol.** La inteligencia para controlar los impulsos, mantener la calma y controlar los nervios. Sabemos que como humanos tenemos ciertas limitaciones debido a nuestra naturaleza, pero los humanos tenemos la capacidad de controlar los temperamentos que otras criaturas no pueden.
- **Empatía.** Ser capaces de entenderse sin ofender o herir sus sentimientos.
- **Habilidades sociales.** Capacidad para interactuar con otras personas, y lograr un acercamiento eficaz y sano.
El interactuar y mantener una comunicación dan a conocer y expresando nuestra opinión es fundamental en el desarrollo.
- **Asertividad.** Es habilidad de poder expresarte de manera directa pero adecuadamente ya sea en un momento positivo o negativo según la situación lo amerite.
- **Proactividad.** Capacidad para tomar iniciativa frente a oportunidades o problemas que se presenta y asumiendo sus propios actos.
- **Creatividad.** “Habilidad para observar el mundo desde otra perspectiva, y con visiones diferentes a lo cotidiano”. (García y Giménez, 2010, p. 45).

Según los principios que pudimos observar nos da a entender que la inteligencia emocional es importante desarrollar y esta se presenta de diferentes maneras ya que cada ser humano es diferente en tanto aun cuando un individuo puede tener una mayor creatividad que otro, no indica que de forma intrínseca obtenga una mayor inteligencia emocional.

3.2.1.5. Modelos de la inteligencia emocional

Presentamos uno de los principales modelos de la inteligencia emocional, estas son clasificados en modelos mixtos y algunos que complementan.

3.2.1.5.1. Modelos mixtos

Los principales autores como Goleman y Bar-On (1997), indican que, “estos incluyen rasgos de personalidad como el control del impulso, la motivación, la tolerancia a la frustración, el manejo del estrés, la ansiedad, asertividad, la confianza y persistencia” (p.46).

En los modelos mixtos encontramos aquella característica que nos ayuda a describir a una persona, su forma de actuar frente a diferentes situaciones como en momentos frustrantes y reacción con las personas y la confianza que tiene en sí misma.

3.2.1.5.2. Modelo de Goleman

García y Giménez (2010), “establece la existencia de un coeficiente emocional que no se opone al cociente intelectual clásico, sino que ambos se complementan. Este complemento se manifiesta en las interrelaciones que se producen” (p. 44). Un ejemplo lo podemos ver entre las comparaciones de un individuo con un alto coeficiente intelectual, pero con poca capacidad de trabajo y otro individuo con un coeficiente intelectual medio y con alta capacidad de trabajo.

Tanto el coeficiente emocional como la intelectual se desarrollan de manera paralela y eso lo vemos en las interrelaciones que se presentan. Las personas podemos ser muy buenas en algunas cosas y quizá en otras no tanto, pero llegamos a complementar de otra manera el propósito, un ejemplo claro un estudiante puede tener la habilidad de



captar muy rápido las cosas y desarrollar su capacidad, pero le dificulta interrelacionarse con su entorno.

Los componentes que integran la inteligencia emocional según (Goleman, 1995) son:

- **Conciencia de uno mismo.** Es la conciencia que se tiene de los propios estados internos, los recursos e intuiciones.

Nos da a conocer que nosotros somos conscientes de nuestras decisiones, acciones nuestra manera de reacciones frente a diferentes situaciones.

- **Autorregulación.** Es el control de nuestros estados, impulsos internos y recursos internos.

Consiste en saber regular nuestras acciones, decisiones y esta la utilizamos para cumplir con nuestros objetivos y esto también se puede ir aprendiendo con el pasar del tiempo.

- **Motivación.** Se explican como preferencia emocional que guían o que facilitan el logro de objetivos.

Es el estado interno que tenemos las personas, un impulso que nos ayuda a lograr metas y ésta puede nacer de nosotros mismos como de otras personas.

- **Empatía.** Se entienden como la conciencia de los sentimientos, necesidades y preocupaciones ajenas.

Es entender y ponerse en el lugar de la otra persona, incluso sus sentimientos y que tu actitud que tu trasmitas pueda aportar de manera positiva.

- **Habilidades sociales.** Es la capacidad para incitar respuestas positivas a los demás, pero no entendidas como capacidades de control sobre otra persona.



Son la capacidad que nos ayuda a interrelacionarnos con otras personas y mediante eso expresarnos y compartir.

Este modelo tiene su aplicación en diferentes ámbitos como el organizacional y el laboral.

3.2.1.5.3. Modelo de Bar-On

Bar-On, 1997 (cómo se citó García y Giménez, 2010) en la cual menciona que, “el modelo este compuesto por diversos puntos; componentes intrapersonales, componente interpersonal, componente de estado de ánimo en general, componentes de adaptabilidad y componente de manejo de estrés” (p. 46).

a) Componente intrapersonal

- **Comprensión emocional de sí mismo:** Habilidades para entender sentimientos y emociones, distinguir y conocer el porqué de los mismos.
Conocerse a uno mismo y poder entender sus sentimientos y emociones son habilidades importantes que maneja cada persona y a través de eso ser empáticos con el resto.
- **Asertividad:** “Habilidad para manifestar sentimientos, creencias sin alterar los sentimientos de otros y respetar nuestros derechos de una manera no destructiva”.
Es aquella persona que expresa lo que siente en un momento positivo o negativo, pero sin lastimar a su entorno.
- **Auto concepto:** Capacidad para entender, aceptar y respetarse a sí mismo tomando en cuenta los aspectos positivos y negativos, así como las limitaciones.



Es la capacidad de describirnos tal y como somos, aun con los defectos que podamos vivir y sobre todo respetando a los demás su espacio y cultura.

- **Autorrealización:** Habilidad para realizar lo que realmente podemos, deseamos y se disfruta.

Es una necesidad de todo ser humano que conjuga todas sus metas para poder sentirse a gusto consigo mismo, donde al llegar a ello el ser humano se siente pleno y orgulloso de sí mismo.

- **Independencia:** Capacidad para auto dirigirse, sentirse capaz de uno mismo, nuestros pensamientos, acciones y ser independiente emocionalmente para tomar decisiones.

La capacidad de autodirigirnos, sentirnos a nuestro nivel, nuestros pensamientos, acciones y decisiones emocionalmente independientes.

Nos indica que la independencia es aquel individuo que se puede valer por sí mismo, persona preparada emocionalmente para que enfrente todo tipo de situaciones.

b) **Componente interpersonal:**

- **Empatía:** Habilidad para sentir, comprender los sentimientos de los demás aun así no compartas la idea o acción es respetar, entender a una persona ajena a ti, y apoyar según la situación que se presente.

Sentir, comprender los sentimientos de los demás, incluso si no está de acuerdo con el pensamiento o la acción, es respetar, comprender y brindar apoyo a las personas, porque es la habilidad de entender o ponerse en el lugar del otro.

- **Relaciones interpersonales:** Capacidad para establecer y mantener relaciones positivas, marcadas por una cercanía emocional.

Para convivir en la sociedad es necesario relacionarse y mantener una comunicación sana.

- **Responsabilidad social:** Mostrarse como una persona cooperante, que contribuye para el bienestar de un grupo social.

Son acciones de contribución o proyecto constructivo.

c) **Componente de adaptabilidad**

- **Solución de problemas:** Capacidad para identificar y definir los problemas y, generar ideas para dar soluciones efectivas.

La capacidad de construir y mantener relaciones positivas, marcadas por la intimidad emocional.

- **Prueba de la realidad:** Habilidad para evaluar la correspondencia entre los que experimentamos y lo que en realidad existe.

Las personas tenemos que ser realistas ante una toma de decisiones y no dejarnos llevar por las emociones, se analiza y se llega a tomar una decisión.

- **Flexibilidad:** Habilidad para realizar un ajuste adecuado de nuestras emociones, pensamientos y conductas a situaciones y condiciones cambiantes. Nos menciona que tenemos que tener la capacidad de poder acomodarnos frente a situaciones que se nos presenta.

Ser capaces de ajustar nuestras emociones, pensamientos y comportamientos adecuadamente a situaciones y condiciones cambiantes. Nos dice que



debemos tener la capacidad de adaptarnos a la situación que se nos presente.

d) Componentes del manejo del estrés:

- **Tolerancia al estrés:** Capacidad para soportar eventos adversos, situaciones estresantes y fuertes emociones.
- **Control de los impulsos:** Habilidad para resistir y controlar emociones, poseer la habilidad de saber sobrellevarlos y controlarlos ante las diversas situaciones incluso frente a las múltiples ofensas e insultos que conlleve a saber manejarlos con una adecuada asertividad y empatía.

Todo ser humano debe ser capaz de gestionar sus emociones aprendiendo a controlarlas, manejarlas y sobre todo sobrellevar aquellas que sean tóxicas para sí mismo y los demás.

e) Componentes del estado de ánimo en general:

- **Felicidad:** Capacidad para sentir satisfacción con nuestra vida, es una emoción que se produce cuando llegamos a un punto de plenitud, tranquilidad o sentirse bien con uno mismo.
Poder sentirse satisfechos con nuestra vida es una emoción que se produce cuando llegamos a un punto en el que nos sentimos plenos, tranquilos o bien con nosotros mismos.
- **Optimismo.** Habilidad para ver el aspecto más positivo de la vida, a pesar que se le presenten momentos poco favorables. La persona optimista siempre le saca provecho a esas situaciones no tan claras que se le presentan.

Al ser capaces de ver los aspectos más positivos de la vida, incluso cuando surgen malos momentos, las personas optimistas siempre sacan el lado bueno, de esas



situaciones oscuras que se presentan a lo largo de su vida.

3.2.1.6. Modelo de Jordi Colomer Mascaro

Según menciona Colomer Mascaro (2014), la inteligencia se halla estrechamente relacionadas con las siguientes competencias (p. 12).

a) Competencia personal

- **Conciencia de uno mismo:** Según Colomer Mascaro (2014), en la cual indica que “consiste en la comprensión profunda de nuestras propias emociones, así como de nuestras fortalezas, valores, limitaciones y motivaciones, como ser sinceras consigo mismas y sinceras con los demás y como reírse de sus propias debilidades” (p.13).

Trabajar en nosotros mismos, auto conocernos y poder manejar las emociones sin ningún tipo de limitaciones.

- **La autogestión:** Colomer Mascaro (2014), “Si ignoramos lo que sentimos tendremos dificultades para gestionar nuestros sentimientos y estaremos a su merced. Ningún líder puede permitirse el lujo de verse desbordado por emociones negativas como la frustración, la rabia, la ansiedad o el pánico” (p. 12).

Los seres humanos experimentamos distintas emociones de acuerdo a la situación, pero tenemos que saber controlar y sobre todo dominarlas, ya que es la clave para la toma de decisiones.

b) Competencia social

- **La conciencia social:** Colomer Mascaro (2014), “Capacidad de coincidir, empatía, con lo que los demás experimentan en un determinado momento. En este clima, el líder puede decir y hacer lo que sea más adecuado, ya se trate de esparcir el temor, o elevar el estado de ánimo” (p.12).
- Tener la capacidad de ponerse en lugar de otro, ser empáticos como persona, de acuerdo a la situación la persona toma decisiones que sean apropiadas para todos.



- **La gestión de relaciones personales:** “las tres componentes anteriores concordar en la gestión de las relaciones, que insertan herramientas, como la persuasión, la gestión de los conflictos y la colaboración” (Colomer Mascaro, 2014, p. 12).

Figura 1

Competencia de inteligencia emocional

Competencia personal	Competencia social
Conciencia de uno mismo	Conciencia social
<ul style="list-style-type: none"> • Conciencia emocional de uno mismo • Valoración adecuada de uno mismo • Confianza en uno mismo 	<ul style="list-style-type: none"> • Empatía • Conciencia de la organización • Servicio
Autogestión	Gestión de las relaciones
<ul style="list-style-type: none"> • Autocontrol emocional • Transparencia, sinceridad • Adaptabilidad • Prontitud al actuar • Optimismo 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de esbozar visiones • Influencia • Desarrollo de los demás • Catalizar el cambio • Gestión de conflictos • Establecer una red de relaciones • Trabajo en equipo

Nota.: (Colomer Mascaro, 2014).

3.2.1.7. Modelo de Mayer y Salovey

Mayer y Salovey (1999), “Su contrastado modelo surge para dar respuesta a las necesidades sociales del momento, donde la formación a nivel intelectual quedaba insuficiente y se ve como algo imprescindible abordar el desarrollo de aspectos no cognitivos como los afectivos, emocionales y sociales” (p. 5).

El término inteligencia emocional atañe a un grupo es Correspondiente a las habilidades de cada persona. Todos los expresan y los entienden de manera diferente. Cada persona lo expresa y entiende de modo particular. Afirmaron que la base teórica de esta conceptualización se basa en la conceptualización de la inteligencia Personal de Gardner,



siendo esta la razón que llevo al uso de la palabra habilidad en lugar de capacidad.

Es por eso que este modelo tiene grandes características. Es un modelo de habilidad, considerada una verdadera inteligencia. Esto requiere entender el mundo emocional, combinar ideas para resolver problemas que se presenten y sean capaces de adaptarse de una forma saludable para el entorno.

Este modelo presenta cuatro habilidades relacionadas entre sí.

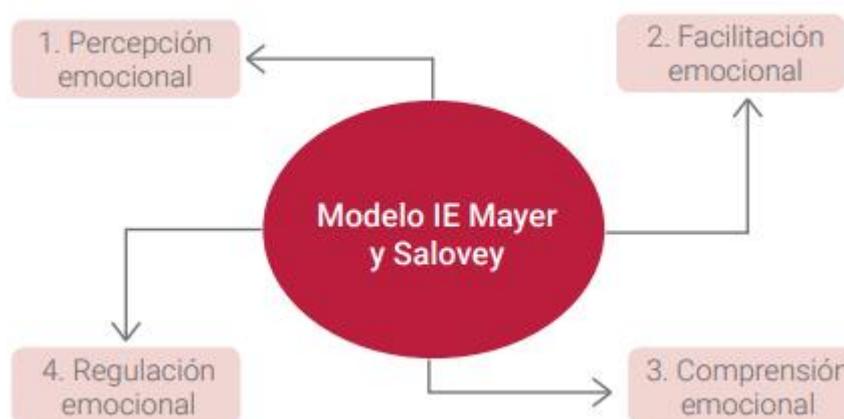
- **La percepción emocional:** Incide en la habilidad para reconocer las propias emociones y sentimientos, así como, los estados y las sensaciones fisiológicas y cognitivas que estos conllevan.
- Afecta la capacidad de reconocer las propias emociones y sentimientos, y los estados físicos y cognitivos y las sensaciones que resultan de éstos.
- **La facilitación emocional:** Hace referencia a la habilidad para tener en cuenta los sentimientos en los procesos de razonamiento y ante la solución de problemas, se centra en los procesos cognitivos básicos que facilitan la toma de decisiones.
- Se refiere a la capacidad de considerar los sentimientos durante el razonamiento y al momento de resolver problemas, se enfoca en los procesos cognitivos básicos que facilitan la toma de decisiones.
- **La comprensión emocional:** “implica la capacidad para entender las situaciones emocionales en las relaciones interpersonales, para lograr relaciones saludables y armónicas” (Mayer y Salovey, 1999, p. 5).
- **La regulación emocional:** Es la habilidad que permite la apertura a las diversas emociones, identificar la información que ofrecen y reflexionar esta. Incluye la capacidad para manejar las emociones, ya sea para calmarlas o para autogenerarlas, implementando las técnicas y las estrategias.
- Es esta habilidad la que permite estar abierto a diversas emociones, reconociendo la información que brindan y reflexionando sobre ella.



Incluye la capacidad de gestionar las emociones, ya sea calmándolas o auto generándolas, poniendo en práctica técnicas y estrategias.

Figura 2

Modelo de inteligencia emocional de Mayer y Salovey



Nota. (Mayer Salovey, 1999)

3.2.2. Definición del emprendedor

“El concepto emprendedor se toma como un adjetivo calificador hacia el sujeto persona, de ahí parte la definición de una persona emprendedora, aquel con iniciativa de crear un negocio, generado su propio autoempleo y sin depender de ningún jefe” (Veciana J, 1999, p. 11).

A lo largo de los años el concepto emprendedor se fue generalizando a aquellas personas que inician en el mundo empresarial, asumiendo los constantes riesgos y la continua innovación para permanecer en el negocio.

Según Cambridge Dictionary (2022), “define used to describe someone who makes money by starting their own business, especially when this involves seeing a new opportunity and taking risks”

En el idioma español lo podemos traducir a aquella persona que genera ingresos al iniciar un negocio, que ve oportunidades y toma riesgos.



Se puede interpretar como aquella persona que ofrece bienes y servicios, esto trae o implica que tiene que controlar adecuadamente el financiamiento, que exista un equilibrio para no entrar en pérdidas.

Las anteriores definiciones se complementan con la definición de

Formichella (2004), quien define “El emprendedor es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos. Es un individuo que no solo se conforma con mirar su alrededor, sino descubrir las oportunidades” (p. 56). “Tiene iniciativa propia y construye la estructura que necesita para iniciar, genera interacción, tiene la capacidad de interrelacionarse; incluso de ser necesario sabe conformar un grupo de trabajo y comienza a realizar su tarea, ni dejarse vencer por temores” (Quispe Gutiérrez, 2017, p.56)

Nos permite saber que el emprendedor es aquel que está atento a los cambios a su alrededor, puede ver oportunidades en tiempos de crisis, enfrenta oportunidades en tiempos de riesgo y tiene unas características que lo diferencian de otros, tienen iniciativa propia y sobre todo creen en ellos mismos.

Un emprendedor es alguien que está en el negocio y sabe que puede traer riesgos e incertidumbres que debe enfrentar para lograr ganancias y por supuesto, el crecimiento del negocio.

3.2.2.1. Evolución de conceptos de emprendedor

La palabra entrepreneur, aparece originalmente en la lengua francesa a principios del siglo XVI para designar a los hombres relacionados con las expediciones militares. A principios del siglo XVIII, los franceses extendieron el significado del término a otros aventureros como los constructores de puentes, los contratistas de rutas, caminos y arquitectos. (Tarapuez y Botero, 2007, p. 64).

La palabra emprendedor se enfoca en capturar oportunidades desde el principio, idea que se cree para poder convertirla en realidad.



- **Los clásicos**

Rodríguez (2009), “define al emprendedor como el individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre, debiendo a los productores de la economía de mercado en contratados, que reciben salarios e inciertas” (p. 94). Al romper ese hielo del riesgo podemos consolidar y plantearnos objetivos cada vez más altos y que se puede llegar mucho más allá.

Según nos menciona Ramírez el emprendedor siempre está en constante capacitación, pendiente a la innovación y cambios en el mercado y también por ver oportunidades donde otros ven caos.

Adam Smith citado en Formichella (2004), “identifica al emprendedor como business management hace referencia a las fuerzas externas que caracteriza al emprendedor trabajador superior e innovador” (p. 27).

Un emprendedor es innovador, aunque de alguna manera pueda parecer una locura, tiene la capacidad de cambiar o agregar valor a algo que ya existe, todo con el fin de atraer a las personas, como todos sabemos a los seres humanos, nos gusta ver cosas son diferentes.

Zorrilla (como se citó en Herrera y Montoya 2013), “emprendedor es un individuo líder, que asume riesgos, analiza y maneja recursos de alta capacidad, además la recuperación del capital y tener utilidad, combina los medios de producción para tener un centro productivo y exprese su proyecto asumiendo los riesgos” (p. 111).

Como menciona Zorrilla, el emprendedor es también un líder que ve no solo su propio crecimiento, sino también los beneficios que su alrededor puede traer para sí mismo y su entorno. El emprendedor sabía que había riesgos en el proceso, pero también obtuvo resultados de su trabajo.

Nos da a conocer que es aquella persona creadora de proyectos que utiliza los recursos para darle un valor.



- **Los neoclásicos**

Las ideas de los neoclásicos empiezan a principios del siglo XX. Según menciona Herrera y Montoya (2013), cita a los siguientes autores.

Max weber define al emprendedor como “sujeto con una ética, una mentalidad y un código de conducta diferente, que le impulsa a la frugalidad con la mentalidad de multiplicar y crecimiento de su riqueza y transformando su actividad en una profesión de vida guiada por una moral” (p.12).

Alfred Marshall define al emprendedor con las características y rendimientos propios de los capitalistas y trabajadores calificados.

John Keynes “continúa con la doctrina marshaliana en el referente a considerar al emprendedor como un trabajador superior y expone el concepto original de animal spirits- impulso espontáneo a la acción”. Keynes da a conocer a la gente que este impulso es típico de un emprendedor que se arriesga, lo consigue, está preparado para lo que se presenta y actúa de inmediato.

Según Frederick, se enfoca en los emprendedores como individuos que asumen riesgos, enfatizando la importancia de los emprendedores en el ciclo de la economía de mercado.

Frank knight, es la “persona que percibe los riesgos asegurables y la incertidumbre no asegurable, tomando una decisión sobre las ganancias que relaciona a la incertidumbre” (p.67).

- **La escuela austriaca**

Actualmente el pensamiento de la escuela austriaca es mucho más conocido.

Von (como se citó Tarapuez y Botero, 2007) considera “al emprendedor como aquel que desea especular en una situación de incertidumbre, respondiendo a las señales que desea especular en una situación de incertidumbre, respondiendo a las señales del mercado con respecto a precios, ganancias y pérdidas” (p. 72)



Kirzner (como se citó en Tarapuez y Botero, 2007) “considera como un sujeto que descubre en el mundo de conocimiento imperfecto una oportunidad que otros no hayan percibido” (p. 28).

El mundo puede estar lleno de conocimiento, pero ahí donde muchos ven lleno de caos e incertidumbre es donde el emprendedor ve oportunidad

Hayek (como se citó en Tarapuez y Botero, 2007) “define al emprendedor como un participante del mercado que adquiere una mejor información que le permite reconocer y aprovechar oportunidades” (p.56).

Según los autores ya mencionados el emprendedor es aquella persona que ve oportunidades en un mundo donde al parecer ya todo lo tiene y lo más importante genera un equilibrio en el mercado, y esto genera nuevas oportunidades.

3.2.2.2. Funciones de un emprendedor

“El emprendedor desarrolla funciones desde la generación de una idea hasta la gestión de una compañía. Además, desarrolla funciones para la gestión exitosa de su negocio. Así el emprendedor percibe oportunidades y moviliza recursos como hombres, dinero, materiales”. Havinal citado en (Quispe Gutiérrez, 2017, p.12) A continuación, se presente las funciones principales:

Havinal nos menciona que el emprendedor se involucra al 100% a su emprendimiento y cumple infinidad de funciones es conocedor desde un mínimo detalles de su empresa como desde lo poco usual hasta el más importante dentro del negocio.

- **Generación de ideas**

“La primera y más importante función de un emprendedor es la creación de nuevas ideas, que parte desde la selección del producto y la planificación del proyecto. La idea es posible a través de la visión, la imaginación, observación e iniciativa” (García y Giménez, 2010, p.58).



Aquí es donde fluye la imaginación del emprendedor y nace la idea, que es crucial para iniciar algo que pueda impactar en el mercado. Se dice que la generación de ideas es la base del emprendedor, ya que a través de esta dará inicio a su proyecto. Las ideas se generan con los cambios, tendencias o demandas del mercado en el mundo actual, lo que significa que los emprendedores siempre están en constante flujo de información.

- **Determinación de objetivos**

Los objetivos deben ser definidos de forma clara y para ello el emprendedor debe ser consiente sobre la naturaleza y el tipo de negocio.

Los emprendedores deben tener objetivos realistas claros y más importantes y sí se pueden lograr dentro del marco del tiempo estipulado; dependerá de la naturaleza y el tipo de negocio que desea construir.

- **Aumento de fondos**

Todas las actividades del negocio dependen de la financiación; por lo tanto el aumento de los recursos es importante. Un emprendedor puede obtener fondos de fuentes internas o externas.

Para poner en marcha la idea se necesita financiación, que es básica, esta se puede conseguir de diferentes formas dependiendo de la accesibilidad de cada uno. Dijeron que podría ser un préstamo hipotecario o un camino hacia el sistema financiero según sea necesario.

- **Obtención de maquinaria y materiales**

Quispe Gutiérrez (2017), las “funciones del emprendedor es conseguir materias primas y maquinas. Además, debe identificar recursos económicos y de fácil acceso que ayudará al emprendedor reducir los costos de producción. Procurado que las maquinas cumplan con los requisitos técnicos y las garantías post- venta”. (p. 52).

Esta es otra función importante y necesaria para que un emprendedor ponga en marcha una idea: los componentes, equipos, etc. que se



utilizarán, los cuales, dependiendo de la naturaleza del negocio, pueden ayudar a reducir el tiempo de fabricación o servicio.

3.2.2.3. Determinar la forma de la empresa

“El emprendedor debe determinar la naturaleza de la empresa dependiendo de la naturaleza del producto, volumen de inversiones. La naturaleza de la nueva sociedad fundada en la que puede participar como socio o individual, así como sociedad anónima, sociedad colectiva” (Quispe Gutiérrez, 2017, p. 56).

Muchos emprendedores optan por estar solos y otros buscar socios ya sea por el tema financiero o alguna cosa más que se pueda necesitar.

- **Investigación de mercado**

Esta “Consiste en la colección de datos respecto al producto o al servicio que el emprendedor desea brindar a su público objetivo. Para ello debe investigar el mercado constantemente para saber los detalles del producto” (Quispe Gutiérrez, 2017, p. 66).

Un emprendedor sabe a qué mercado está ingresando ya habiendo realizado un estudio antes de, ya es un bien o un servicio, saber a dónde con quién estás rodeándote, ser conocedor del mercado es importante. El emprendedor está al tanto del movimiento de su entorno con el fin de satisfacer la necesidad del mercado.

- **Reclutamiento de mano de obra**

Para llevar a cabo esta función el emprendedor debe estimar las siguientes actividades:

Estimación de las necesidades de potencia de los trabajadores a corto y largo plazo.

Diseñar el esquema de compensación.

Establecerlas normas del servicio.

Diseñar mecanismos de entrenamiento y desarrollo.

El talento humano es indispensable para llevar a cabo un proyecto, ya que esto dependerá bastante del cumplimiento de los objetivos conjuntamente con el trabajo de equipo con un solo fin.



- **Implementación del proyecto**

Quispe Gutiérrez (2017), “El emprendedor tiene que desarrollar un cronograma y un plan de acción para la implementación del proyecto. Implementado en un tiempo determinado, para que las actividades desde la fase de concepción se realicen, según el cronograma de implementación para evitar pérdidas” (p. 66).

Nos indica que en una de las funciones del emprendedor entra ya, el poner en marcha el proyecto y nos indica manejar un cronograma de pasos a realizar, para un mejor resultado todo esto con el fin de evitar el desorden o gastos adicionales.

3.2.2.4. Tipos de emprendedores

Según el autor Deeb, 2014 (como se citó en Quispe Gutiérrez 2017) “existe cuatro tipos de emprendedores a los que el autor llama ADN empresarial, en el que se aprovechan las fortalezas y debilidades que son típicas de cada tipo de emprendedor” (p.13). A continuación, se presentan los siguientes tipos de emprendedores:

Se muestran los diferentes tipos de emprendedores que tienen diferentes características y diferente manera de ver las habilidades que poseen. Existen cuatro tipos de emprendedores según nos menciona Deed.

- **Constructor**

Quispe Gutiérrez (2017), “Se caracteriza por tener un impulso para construir negocios, cuando el emprendedor tiene un nivel alto puede obtener grandes ingresos y seguir haciendo crecer el negocio. Esto se debe a que el emprendedor mide su éxito a través de la infraestructura” (p. 65).

A los emprendedores constructores se les conoce como los mejores en el juego de los negocios ya que ellos siempre están viendo estar adelante del resto y por tanto se les denomina fríos. Calculadores y logran tener excelentes resultados.



- **Oportunistas**

El emprendedor oportunista “Se identifican por ser personas optimistas, marketean las ventas, son parte de ellos, se encuentran a la espera del momento adecuado para unirse a la tendencia en el mercado. Este tipo de emprendedores miden su éxito en función al dinero ganado” (Quispe Gutierrez, 2017, p. 66). Estas personas están pendientes de las nuevas tendencias y esperando la oportunidad.

Este tipo de emprendedores no lo realizan, porque lo necesitan hacerlo, es decir que ellos ven la oportunidad se podría decir un mercado que no ha sido atendido y terminan realizándolo ellos, están pendientes de las oportunidades y la aprovechan al máximo y además de esto miden sus logros a través de las ganancias que se obtuvieron y su proyección hacia el futuro.

- **Especialista**

El emprendedor especialista, Son aquellos emprendedores expertos, los cuales se caracterizan por ser analíticos, relativamente reticentes al riesgo y no son proclives a ser vendedores. Además, generan la mayoría de sus negocios a partir de referencias y contactos.

El emprendedor especialista se reconoce por ser muy lógico, técnico y racional, es conocedor del proyecto que va a realizar. Son conocedores al campo que van a ingresar y con estrategias para asumir riesgos, se caracterizan por ser interactivos ya que eso es fundamental para iniciar su negocio.

- **Innovador**

Los emprendedores innovadores “Son los que miden el éxito en función del impacto que tiene su producto en la humanidad, prefieren estar en un laboratorio que en la parte financiera o comercial. Por otro lado, les resulta incómodo participar en discusiones de negocios” (Quispe Gutiérrez, 2017, p.66).



Este emprendedor se caracteriza por siempre brindar una experiencia nueva al mercado, es el que está pendiente de las nuevas tendencias. Este tipo de emprendedor sabe que en el área de producción se puede lograr muchas maravillas, cambios, transformaciones al producto que va a ofrecer, es por eso que se enfoca más en ello.

3.2.2.5. Características del emprendedor

Existen varias categorías que son relevantes tras los estudios sobre los emprendedores, según (Quispe Gutiérrez, 2017, p.17). Presenta las más importantes.

- **La personalidad del individuo:** Menciona los rasgos psicológicos, el perfil del emprendedor, que van a definir sus actitudes.

La personalidad de un emprendedor se basa en su comportamiento como actúa frente a diferentes situaciones, los rasgos psicológicos van a ser muy importantes para poder definir el perfil de un emprendedor.

- **Los aspectos motivacionales:** Nos dan a conocer que “son habilidades y conocimientos del emprendedor que va ejecutar un determinado emprendimiento”.

Los aspectos motivadores no son rasgos psicológicos, sino las interacciones que el individuo tiene. Los aspectos motivacionales varían de acuerdo al momento y situaciones de la misma persona.

- **Las capacidades y competencias:** Menciona a aquellas habilidades y conocimientos de emprendedor son el resultado de la revolución de las aptitudes que ha adquirido y ha mejorado a través del tiempo. El emprendedor cada día aprende, siempre está investigando y sabe que todo está en constante cambio.

3.2.2.6. Teorías relacionadas sobre el emprendedor

Si bien es cierto existen varios enfoques con respecto a teorías relacionadas al emprendimiento, se desarrollan la siguiente. Según (Sung y Duarte ,2015).



- **Enfoque económico**

“Explica el fenómeno de la creación de empresas debido a la racionalidad económica a nivel de empresario, empresa o sistema económico”. Algunas de sus teorías son:

Teoría del beneficio del empresario: Cantillon et al (como se citó en Quispe Gutiérrez, 2017) buscan justificar la función y el beneficio del empresario a partir de la incertidumbre y el riesgo. “El empresario asume el riesgo de adquirir medios de producción y organizar la actividad económica esperando obtener un beneficio al finalizar el proceso productivo” (p.65). La decisión de convertirse en empresario de basaba únicamente en la propensión o la aversión al riesgo.

El empresario es consciente de los cambios en su entorno para satisfacer las necesidades del mercado.

Si el empresario se arriesga e invierte más capital en la compra de nuevas máquinas que aumenten la productividad, sabe que al final del proceso tiene que ganar, que es el objetivo de su trabajo, todo ello con la posibilidad de que exista incertidumbre.

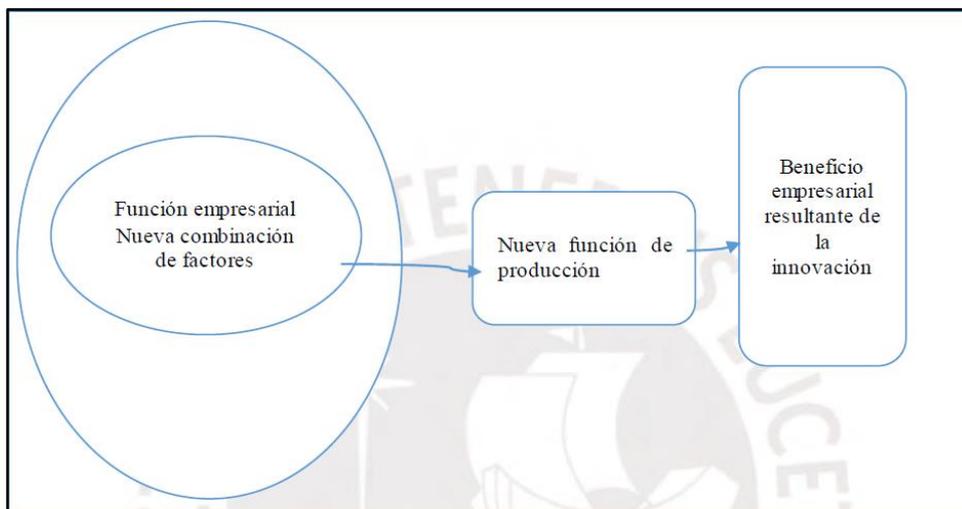
La obra más destacada en este ámbito es lo que mostró Schumpeter (1934), “llamada teoría del desarrollo económico, su principal aporte es un modelo ideal de emprendedor, un empresario es la persona que realiza nuevas combinaciones de medio de producción ya sea de manera independiente o dentro de una empresa” (p. 68).

El aporte sobre “la creación de nuevas empresas como factor de desarrollo económico depende del comportamiento del empresario que hace una nueva combinación de factores, esta supone una nueva función de producción” aporte de Schumpeter 1912 (como se citó en Veciana, 1999, p. 18).



Figura 3

Modelo Schumpeteriano de la función empresarial



Nota: Información de la modelo empresarial obtenida de Schumpeter (1912).

Schumpeter menciona que los empresarios tienen la capacidad de probar múltiples formas, combinando diferentes factores para su emprendimiento y al realizar este acto este es participante del desarrollo económico.

- **Enfoque psicológico:**

Analiza al empresario como persona, su perfil y centrándose en sus características personales, las teorías más representativas son:

Teoría de los rasgos de personalidad:

Los rasgos de la personalidad son aquellas características que describe a una persona, y nos permite distinguir unos de otros, estos que la persona actúe de una manera particular. De esa manera el emprendedor tiene características muy particulares y que los distingue del resto. Tenemos que tener en cuenta que los rasgos de la personalidad no definen al empresario, sino analizar como una persona puede crear una empresa.



Cada uno de estos autores recopilados señala las características que consideran fundamentalmente y que define a un emprendedor, como podemos apreciar en la siguiente tabla.

Tabla 2

Principales atributos del emprendedor

<i>Autor</i>	<i>Atributo</i>
<i>Stuart Mill (1848)</i>	Tolerancia al riesgo
<i>Weber 1917</i>	Fuente de autoridad formal
<i>Schumpeter 1934</i>	Innovación e iniciativa
<i>Sutton (1954)</i>	Responsabilidad
<i>Hartman (1959)</i>	Autorización formal
<i>MacClellan (1961)</i>	Tolerancia al riesgo y necesidad de logro
<i>Davids (1963)</i>	Ambición, independencia, responsabilidad
<i>Palmer (1971)</i>	Autoconfianza
<i>Winter (1973)</i>	Asunción y control del riesgo
<i>Borland (1974)</i>	Afán de poder
<i>Liles (1974)</i>	Control percibido interno
<i>Gasse (1977)</i>	Necesidad de logro
<i>Tinmons (1978)</i>	Orientado por los valores personales.
<i>Sexton (1978)</i>	Autoconfianza, orientado a la innovación.
<i>Weish y White (1981)</i>	Energía, capacidad de enfrentarse a los problemas.
<i>Dunkelberg y Cooper (1982)</i>	Necesidad de logro, asunción de riesgo,
<i>Fernal y Solomon (1986)</i>	Independencia, orientado a los valores personales.
<i>Winslow y Solomon (1978)</i>	Ligeramente sociopático.

Nota: Menciona los atributos del emprendedor. Fuente: Christersen 1994 citado en Sung Park y Duarte Masi (2015).

Teoría del empresario de Kirzner: En el año 1973 se presenta la teoría del empresario de Kirzner, en ella el autor presenta su término “alertness”, “el cual hace referencia al estado de estar alerta a las



oportunidades de negocio que puedan suscitarse en el mercado” (Kirzner, 1973, p. 56).

Según nos menciona Kirzner “muestra que lo importante no es el conocimiento de los datos que pueden existir en el mercado más bien de saber dónde encontrara las oportunidades que suscitan dentro del mismo”. El emprendedor es aquella persona que descubre las nuevas oportunidades en el mercado y que necesitara nuevos recursos para aprovechar las oportunidades.

Enfoque socio-cultural y del entorno

Analiza los factores sociales, políticos, familiares y la influencia del apoyo institucional en la decisión del emprendedor al crear su propia empresa.

Teoría de la marginación: Esta teoría tiene en cuenta los factores externos, especialmente los negativos. Considera que una empresa se inicia con un suceso crítico, generalmente negativo Shapero (como se citó en Sung y Duarte,2015) “menciona que hay individuos marginados que pueden formar parte de grupos minoritarios étnicos, religiosos, inmigrantes o desempleados, son los más propensos a crear su propia empresa a partir de esos factores negativos y críticos” (p.293). “De acuerdo a esta teoría, para volverse un emprendedor es necesario dos requisitos” (Brunet y Alarcón, 2004).

- a) Una etapa de incubación, respecto al desarrollo de la idea en un determinado tiempo.”
- b) Un suceso disparador, impulso que provoque el comienzo de la creación de la empresa, sin responder a la intención de obtener un beneficio, sino más bien a un factor crítico considerado negativo.”

Teoría del rol: Donde menciona que “la teoría del rol explica, porque en ciertas zonas geográficas se encuentra más cantidad de empresas que en otras. Esto se produce debido a que el entorno en el



que predominan actividades empresariales estimula el surgimiento de más empresarios” (Veciana, 1999, p.84).

En este sentido, esto abunda donde existen conglomerados grupos empresariales. Se ha demostrado que, en un entorno familiar con emprendedores, por tanto, los “roles de emprendedor” tienen más probabilidades de también seguir. Por lo tanto, la teoría explicará por qué se forman más organizaciones en campos industriales donde prevalece la cultura empresarial. Como mencionaron, donde hay más actividad empresarial, es probable que se creen más emprendedores y en los hogares conformados es más probable que sean emprendedores producto de la dinámica familiar.

Teoría de redes: Esta teoría comenzó a mostrar relevancia desde la década de los ochenta, con los estudios de (Birley, 1985) y Aldrich (1986), que generó una serie de investigaciones respecto al impacto de la red (network) en el emprendimiento.

“La teoría sostiene que la actividad empresarial forma parte y se extiende en un sistema de relaciones, en tal sentido el proceso de emprender se ve influenciado positivamente por una compleja relación entre el futuro emprendedor los recursos y las oportunidades” (Veciana, 1999, p. 84)

Las relaciones que se fomentan en la red son el intercambio de información con otras personas, así como el intercambio de bienes o servicios e información que consideren importante. Los empresarios trabajan con redes que les permiten acceder a la información. Aquí aprendemos que las redes sociales cobran importancia para los emprendedores, es como un aliado que acompaña a su startup, por lo que los emprendedores que tengan relaciones cuantitativas y cualitativas, tendrán más posibilidades de lograr sus objetivos, como la obtención de recursos.

La relación entre la empresa, clientes, proveedores, el estado, el banco, amigos y familiares todo esto constituye una red.



Teoría de la incubadora: Existían relaciones entre sociedades anteriores en las que los individuos trabajaban con las nuevas organizaciones creadas. En este sentido, ve a los primeros como una especie de incubadora de nuevos negocios, ya que influyen no solo en la determinación de las bases de los nuevos proyectos, sino también en su ubicación, carácter y desarrollo. Asimismo, como resultado de la experiencia previa, un gran número de emprendedores han incrementado sus habilidades, red de contactos, reputación empresarial y experiencia empresarial.

Las incubadores cumplen un rol fundamental, generan una conexión entre sí, ya que estas sirven como un sustento a la nueva organización o nuevo emprendimiento, ya que esto influye en la creación nueva y además que ya existe una experiencia de estas en sí y es ahí cuando crece la competencia y sus estrategias para lograr sus objetivos.

3.2.2.7. El emprendimiento

El emprendimiento es una “manera de pensar y actuar, orientada hacia la creación de riqueza, razonar y actuar en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y gestión de riesgo, su resultado beneficia a la empresa y economía” (Quispe Gutierrez, 2018, p. 75).

El emprendedor es “aquella persona que enfrenta con resolución, acciones difíciles en economía, negocios, finanzas, etc. tiene el sentido más específico de ser aquel individuo que está dispuesto a asumir un riesgo económico” (Navarro Santiago, 2009, p. 28), Desde este punto de vista, el término se refiere a quien identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Ser emprendedor significa ser capaz de crear algo nuevo o dar uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un cambio en su vida y en la sociedad. A su vez, a este individuo no solo le surgen ideas, sino que también es flexible para adaptarse y posee la creatividad necesaria para transformar cada acontecimiento, sea positivo o negativo, en una oportunidad.



Un emprendedor es aquel ser capaz de descubrir nuevas cosas o innovar lo que ya puede existir en el mercado ya sea un bien o un servicio, facilitando las cosas al consumidor, y de esa manera se caracteriza a el mismo y a la sociedad, este individuo no solo tiene ideas, sino que tiene una mente abierta y capaz de adaptarse a los cambios ya que posee la creatividad de cambiar y transformar de acuerdo a la situación.

“La innovación representa un camino mediante el cual el conocimiento se traslada y se convierte en un proceso, un producto o servicio que incorpora nuevas ventajas para el mercado” (Peter Drucker 1986, p. 69). Cabe destacar que, si bien la innovación puede estar presente en cualquier sector empresarial así mismo el autor Peter Drucker (1986), “expresa en su libro la innovación y el empresario innovador sobre el empresario que ve el cambio como una norma saludable”.

Formichella (2004), “La innovación se ha convertido fundamental para la transformación y desarrollo de las empresas ya que hoy en día permite aprovechar los recursos con la finalidad mayores beneficios como sociales, económicos y la reputación en sí misma” (p. 210).

La innovación es un factor importante para que una empresa pueda diferenciarse del resto y por ende permanecer en competitivo a lo largo del tiempo y satisfacer la necesidad de las personas.

3.2.2.8. Perfil del emprendedor

En su estudio que relaciona internacionalización y emprendimiento, Anderson (como se citó por Meyer et al. 2009), menciona las características que vienen a ser propias del emprendedor.

La habilidad de ver de diferente manera las cosas.

La voluntad de actuar y de desarrollar las nuevas ideas o tendencias.

Actúan enfocándose en su visión que es importante más que los cálculos racionales

Tiene la capacidad de convencimiento de seducir a las personas.

La habilidad de actuar en la hora correcta.



Estas son las cualidades que son parte el perfil del emprendedor y los más importantes; estas a su vez contribuyen a las organizaciones para que identifiquen y estimulen el desarrollo de espíritu emprendedor en su estructura.

3.2.2.9. Características de un emprendedor

Davis McClelland publicó un artículo titulado “Characteristics of successful entrepreneur”, donde destaca las 10 características universales de los emprendedores de éxito que a continuación se explica:

- **Búsqueda de oportunidad e iniciativa.** La cual consiste en la “capacidad de anticiparse a los factores y crear nuevas oportunidades de negocios, desarrollar nuevos productos y servicios, proponer soluciones innovadoras y creativas, tener necesidad de realización” (Quispe Gutierrez, 2017, p. 66)

Nos menciona que el emprendedor está al tanto de oportunidades que se presenta en el mercado, y está dispuesto a las ideas, la innovación que son fundamentales para transformar tanto los bienes como son los servicios y dispuesto a los cambios.

- **Persistencia.** La manera de “enfrentar los obstáculos decididamente, buscando el éxito a todo costo, mantenimiento o cambiando estrategias de acuerdo con las situaciones; considerar el fracaso como sinónimo de desafío y aprendizaje, procurando percibir el lado positivo de las adversidades” (Quispe Gutiérrez, 2017, p. 66). El emprendedor tiene la firmeza y es constante en lo que se propone hasta lograr con su objetivo, en el transcurso se presentaran obstáculos. El emprendedor de caracteriza por buscar muchas maneras para continuar y para esto es abierto a ideas nuevas y también preparado para cualquier cambio.
- **Correr riesgos calculados.** Indica que la disposición de asumir desafíos o riesgos moderados y responder personalmente por ellos, arriesgar en la ejecución de un emprendimiento nuevo.



Todo emprendedor está expuesto a peligro en el proceso y sabe que tiene que asumirlo, toma decisiones que pueden ser de riesgo.

- **Exigencia de calidad y eficiencia.** Decisión de hacer siempre más y mejor, satisfacer o superar las expectativas de plazo y patrones de calidad, tener visión de futuro.

El emprendedor sabe que tiene que satisfacer las necesidades del mercado y por tanto sabe que tiene que buscar la manera de ofrecer lo mejor y distinto al resto.

- **Compromiso.** Es el sacrificio personal para completar una tarea, colaborar con los subordinados, así mismo asumir el lugar de ellos para terminar un trabajo, esmerarse para mantener los clientes y mostrar buena voluntad a largo plazo por encima del lucro a corto plazo. Ser emprendedor requiere de responsabilidad y mucho compromiso, ya que le dedicas tiempo completo puede que llegues hasta esforzarte el doble y esto será durante el proceso, solo el compromiso hará que logres tus objetivos, llega a un punto donde tú serás el que crea, transforma y lo venda.
- **Búsqueda de información.** Se enfoca en “buscar información sobre los clientes, proveedores o competidores, investigar personalmente cómo fabricar un producto o prestar servicio, aprender indefinidamente, conocer el área en que actúa; crear situaciones para obtener feedback sobre su comportamiento y saber utilizar informaciones para mejorar” (Quispe Gutiérrez, 2017, p. 67).

Para poder ingresar a un mercado el emprendedor investiga cómo es el movimiento del mercado, las personas, sus competidores; estará abierto a nuevos cambios atentos a las nuevas tendencias, eso permite plantear estrategias para trabajar mejor, ya informado del mercado.

- **Establecimiento de metas.** Es asumir metas y objetivos que representan desafíos y tengan significado personal; definir con claridad y objetividad las metas de largo plazo; establecer metas de



corto plazo medibles, ser orientado para resultados, para el futuro, luchar contra patrones impuestos.

Asume metas y objetivos que representan desafíos y tienen un significado personal; define metas a largo plazo de manera clara y objetiva; establece metas a corto plazo que sean medibles, orientadas a resultados, orientadas al futuro y combatan patrones impuestos.

Tener los objetivos claros y con estrategias que se van aplicar en el proceso ya sea a corto, mediano o largo plazo, tienen que ser objetivos realistas. Un emprendedor tiene que ir con rumbo hacia un objetivo, saber dónde tiene que aterrizar y cuándo.

- **Planeamiento y monitoreo sistemático.** Es “Planear dividiendo las tareas grandes en subtareas con plazos definidos; revisar constantemente sus planes, considerando resultados obtenidos y cambios circunstanciales, mantener registros financieros y utilizarlos para tomar decisiones, tiene aversión a la rutina” (Quispe Gutiérrez, 2017, p. 69).

Crear en uno mismo quizá sea difícil pero un emprendedor es fundamental confiar en él, en sus ideas y creer que es capaz de conseguir lo planteado; el mundo de negocios es competitivo, pero solo dependerá de la capacidad y creer en uno mismo será importante, la idea puede ser rara, pero está en ti que no lo parezca.

- **Persuasión y redes de contacto.** Indica que es “utilizar estrategias para influenciar o persuadir, utilizar personas clave como agentes para alcanzar sus objetivos, actuar para desarrollar y mantener relaciones comerciales, mostrar a otros que pueden ganar con sus ideas; formar equipos de trabajo, ser líder determinado y eficaz”.

Las relaciones son importantes para los emprendedores, tener contactos muy útiles que pueden ayudar a conseguir los objetivos, está claro que es mucho más fácil hacer networking hoy en día, y se puede intentar convencer a otros para que te lo pongan fácil.



- **Independencia y autoconfianza.** Buscar autonomía en relación a normas y procedimientos, manteniendo puntos de vista, expresar confianza en su propia capacidad de determinar una tarea difícil o de enfrentar desafíos, ser optimista creer en sus ideas, saber que es capaz de ponerlas en práctica.

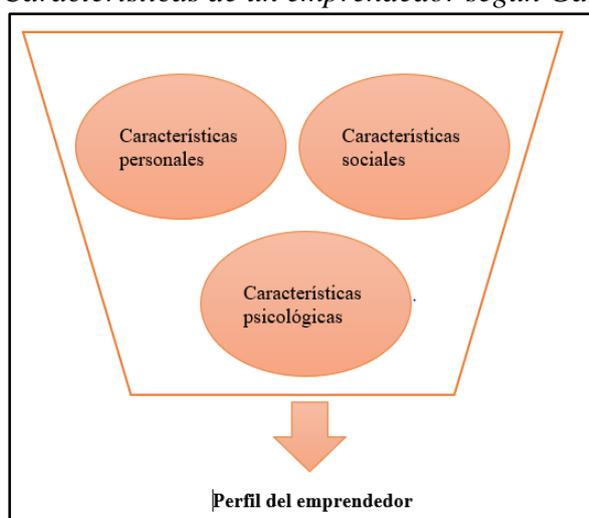
Busque autonomía en las reglas y procedimientos, mantenga la perspectiva, exprese confianza en su capacidad para identificar tareas difíciles o enfrentar desafíos, permanezca optimista, confíe en sus ideas y sepa que tiene la capacidad de ponerlas en práctica.

Puede ser difícil creer en sí mismo, pero un emprendedor tiene que creer en sus ideas y en su capacidad para lograr las metas que se propone, el mundo de los negocios es competitivo, pero solo depende de la capacidad y la creencia en sí mismo, importará, las ideas. Puede que sea paradójico, pero no parece que dependa de sí.

Características según Gartner afirma: “un emprendedor exitoso posee las características personales, sociales y psicológicas, ubicando dentro de cada una de ellas un conjunto de competencias que ante su eficiente desarrollo configuran un perfil orientado al emprendimiento” (Quispe Gutierrez,2017, p. 63)

Figura 4

Características de un emprendedor según Gartner



Nota: Modelo de Gartner W.B (2002).

La figura que se muestra, conforma el perfil del emprendedor estos están dentro del proceso del emprendimiento que desarrolla cada persona., por ende, se presenta las siguientes características.

3.2.2.9.1. Características sociales

Una de las características que presenta el emprendedor y que muestra un acercamiento al conocimiento de su perfil son las características sociales.

- **Liderazgo.** “El liderazgo es considerado la habilidad para persuadir, guiar, motivar, mantienen una connotación positiva a diferencia del concepto de autoridad. Asimismo, los gerentes pueden planificar, coordinar, resolver problemas; en cambio, los líderes además de ello pueden inspirar y lograr cambios positivos” (Quispe Gutiérrez, 2017, p. 67).

Menciona que un líder primero genera confianza, transmite su honestidad, tiene la capacidad de trabajar con todos los que lo rodean y lo más importante les permite compartir metas comunes en beneficio de los demás, todo lo cual no es como un jefe, porque toma cuidar de ella y sus propios intereses. Por otro lado, un líder ofrece alternativas de solución además de planificar y resolver problemas, sabe tratar a las personas con las que trabaja, sabe que son fundamentales para su crecimiento, sabe trabajar en equipo.

“El líder emprendedor, es la persona que tiene la mayor probabilidad de éxito en el inicio del emprendimiento, fundamentándose en su visión holística, práctica e integral de la unidad de negocios. También se caracteriza por poseer una mentalidad flexible al cambio”. (Veciana, 1999, p. 11).



Los emprendedores, se dice que son aquellos que perseveran después de una caída en el camino, son aquellos que no se dan por vencidos hasta lograr sus objetivos, también conocidos como aquellos que están dispuestos a cambiar.

De acuerdo a Ensley et al. (2006), “los emprendimientos no pueden ser creados sin liderazgo de los fundadores, quienes en un principio definen los objetivos de la organización y motivan los esfuerzos de sus empleados”. Sin embargo, no todos los dispuestos van a liderar los emprendimientos de la misma forma, ellos lo hacen mediante el liderazgo transaccional y liderazgo transformacional.

No todos los negocios serán guiados por un líder transformacional, ya que el líder tiende a motivar e impulsar a sus colaboradores, otros negocios serán guiados por el líder transaccionales que buscan un beneficio propio a través de esfuerzos extras de sus colaboradores.

Tras el estudio de los autores, que fortalecer el liderazgo debe ser muy importante y aprender de manera estratégica, para aquellos emprendedores que desean obtener el comportamiento parte de su equipo para tener el mejor posicionamiento en el mercado y mayores recursos.

Ser una Persona que va a guiar a su gente tiene que saber que ser un líder es fundamental y para esto se aprenden a través de estrategias ya que esto influirá en el comportamiento o el ambiente laboral.

- **Trabajo en equipo.** “Es la habilidad que tienen las personas para el logro de un objetivo en común,



priorizando los objetivos grupales sobre los individuales” (Robles y Zegarra, 2015, p. 53).

De acuerdo a Alles M. (2008), “define el trabajo en equipo como la capacidad para colaborar con los demás, formar parte de un grupo y trabajar con otras áreas de conocimiento que son nuestras especialidades, todo en búsqueda de trabajar unas estrategias y conseguir los objetivos” (p. 95).

El trabajo en equipo tiene mejores resultados, ya que cada persona posee de diferentes habilidades y capacidades y al unirlos podemos lograr cosas aún más increíbles y lo más importante aprendiendo del resto.

Trabajo en equipo significa tener ideas positivas en el grupo de trabajo, alineadas con las metas que tienen. En un equipo, algunos miembros se sentirán incómodos y hay que establecer metas y pensar en estrategias para continuar con el desarrollo de las personas dentro del equipo. El trabajo en equipo es compromiso, respeto y comunicación que muchas personas no tienen, y estas características deben tenerse en cuenta para lograr resultados en el camino.

- **Solidaridad.** Según Moenne (2010), “la solidaridad parte de la naturaleza del ser humano, mostrando que las personas interactúan con otros, desean vivir en un entorno compartido, debido a la naturaleza social del ser humano. Por ello, el ser humano no puede desvincularse de sus semejantes” (p. 75)

Nos menciona que la solidaridad es algo mutuo que nace de una persona, es algo que le caracteriza, vivimos rodeado de personas por nuestra misma naturaleza como seres humanos, prácticamente vivimos unos de



otros, es por eso que un trabajo en grupo se desarrollan muchas cosas y se aprende de los demás.

Adicionalmente, Bilbao y Pachano (2002), “describen a una persona solidaria como aquella que busca del bien. Esto explica, así como la responsabilidad y autonomía tienen una relación, dándole un mayor énfasis en el compromiso y lleguen a la satisfacción plena de su estado de ánimo” (p. 76).

La persona solidaria se preocupa por los demás, trata de buscar el bien y mantener unidos ya que la solidaridad es un valor este acto hace que se sienta mucho mejor consigo mismo por los actos que realiza.

3.2.2.9.2. Características personales

Nos lo definen que “las características personales hacen referencia al conjunto de cualidades que forman al carácter y la personalidad de un emprendedor, y que le permiten y mantener su gestión empresarial. Dentro de estas características se pueden encontrar la autonomía, responsabilidad y creatividad” (Bonilla y Garcia, 2014, p.84).

Las características personales son cualidades que tienen los emprendedores y son muy importantes ya que esto es muy útil para la toma de decisiones y la gestión del aprendizaje, es muy importante desarrollar cualidades positivas para lograr metas y ser una mejor persona y actuar con sentido común.

- **Autonomía.** De acuerdo a Guariglia, (1999), en la que indica que “existen dos tipos de autonomía como: autonomía postulada, es aquella que se atribuye cada miembro de la sociedad, siendo de carácter universal; autonomía realizada, indicada la posibilidad de lograr y



llevar a cabo las aspiraciones propias de todo ser hacia su felicidad” (p.20).

La autonomía es fundamental para el emprendedor ya que será él quien tomará decisiones y estrategias para lograr sus objetivos, el emprendedor sabe que puede escuchar opiniones ajenas, pero es el principal tomador de decisiones.

Adicionalmente la autonomía es llamada como uno de los “importantes factores para que una persona trabaje para sí misma, debido a que las personas desean emprender un negocio en lugar de trabajar, además la mayoría de los emprendedores tienden ser responsables de sus actos, sobre las estrategias de la empresa, sobre los métodos de trabajo” (Van y Jansen ,2006) (citado en Quispe Gutiérrez, 2017. p. 67).

Un empresario autónomo sabe que las decisiones que toma son importantes, que esas decisiones pueden no ser las mejores, por lo que tiene que vivir con las consecuencias, y también decide cómo gestionar sus métodos de trabajo.

Martínez y Carmona (2009), afirma que “las competencias emprendedoras, además de proporcionar satisfacción a quienes la logran obtener, dando a los emprendedores la capacidad mirar su propio destino, ya que los hace responsables sobre el rumbo de sus vidas, ejercer valores, comportamientos y metas propias” (p.123).

Lograr objetivos como emprendedor se dice que es satisfactorio porque es trazarse y plantearse estrategias, asumir los riesgos y crear un propio camino a base de valores, compromisos y metas.



- **Toma de decisiones**

Según Estrada Gallego (2007), “menciona que las decisiones que se toman en el ámbito de los negocios son importantes mientras puedan ser efectivas y conseguir resultados” (p.89). Por lo tanto, el autor afirma que en la toma de decisiones se presentan tres etapas:

Encontrar coyunturas en las que se presenta una decisión a tomar, lo que se puede vincular con una inteligencia en el contexto castrense.

Inventar, desarrollar y analizar diferentes posibilidades, lo que podrían calificarse una acción de diseño.

Para elegir entre las posibles opciones que simbolizan la acción de la opción, seleccione. Asimismo, afirma que las decisiones que toman las empresas son colectivas y que estas decisiones deben llevarse a cabo analizando las diferentes formas que contribuyen a la acción, y estas decisiones no se toman de forma independiente, sino de acuerdo con sus circunstancias. “Las nuevas condiciones de un entorno competitivo deben partir por permitir a los jóvenes poder tomar decisiones sobre su futuro profesional con un conjunto de oportunidades, con lo cual brindar espacios para que pueda desarrollar, reconocer oportunidades, y el crecimiento”. (Castillo, 1999, p. 65).

El mundo de hoy es muy competitivo por eso el ambiente, la educación, el núcleo familiar debe permitir que uno se descubra a sí mismo, hay que seguir preparándose, entonces hay que dejar que el joven decida por sí mismo, porque su decisión será su futuro y debe ser por su bien. El desarrollo brinda las herramientas necesarias.



- **Responsabilidad.** “Es una cualidad que implica una relación entre personas de índole social, la cual se caracteriza por tener como objetivo un fin en común” (Preziosa, 2005, p.64).

La responsabilidad es una cualidad que todos deben considerar; el logro de muchas metas, las metas se basan en el compromiso, la responsabilidad como ciudadano se podrá tomar decisiones que pueden ser buenas o malas, y se debe rendir cuentas por tales acciones independientemente del resultado.

“Las competencias que debe tener un emprendedor, para realizar un proyecto es el código ético, en la cual los emprendedores deben tener en cuenta que sus actividades van a ser regidas por normas morales” (Martínez y Carmona, 2009, p. 65).

Al iniciar un emprendimiento se tiene que saber que existen normas, leyes que quizá no permitan realizarla a una manera, ya que esta puede incomodar al resto, al entorno y sobre todo al medio ambiente ya que en la actualidad ya es más delicado el tema. “Por consiguiente, se ha definido la responsabilidad como una característica que se refiere a cumplir los compromisos con los demás y con uno mismo, sin presiones externas, sin posponer las cosas para después o desistir en cualquier momento” (Benavides Mansilla, 2015, p. 54).

La responsabilidad es la cualidad que guía a una persona al éxito, porque afecta directamente, la responsabilidad ayuda a destacar ante los demás, el compromiso y hacer las cosas sin presiones, es un punto a favor.

- **Creatividad.** La creatividad es el núcleo en el que se basa el emprendimiento, además establece una visión de



las metas después de identificar los medios para su concesión.

Nos indica que el emprendimiento está basado en la habilidad de la persona, la capacidad de idear cosas, y esas acciones llevan a concretizar las acciones.

“El emprendimiento es sinónimo de creatividad, el cual desempeña un papel importante en el desarrollo del emprendimiento. Es por ello que, se aprecia problemas cuando se descubren emprendedores que no han constituido compañías o solo se limitaron a copiar proyectos ya establecidos” (Malagón, F, 2003, p. 84).

Para el desarrollo del emprendimiento, la creatividad es la base, porque esta permite que un negocio sea algo nuevo, innovador, algo que se pueda diferenciar de otros negocios, por eso el emprendedor siempre está al tanto de todos los movimientos del mercado, porque para él las oportunidades están esperándole.

Según Farfán (2017), “Es visualizar un problema o situación de diferente manera y además requiere de un pensamiento flexible que se orienta hacia la diversidad de ideas, es decir darse cuenta que no hay una única respuesta, sino múltiples” (p. 98).

Nos dice que aun para resolver un problema hay que ser creativo, no todos los problemas se resuelven de la misma manera, y aunque sean iguales pueden existir formas diferentes y más efectivas, es decir, los emprendedores están dispuestos a abrirse al mundo

3.2.2.9.3. Características psicológicas

“Las características psicológicas están dadas por la influencia de valores culturales y sociales” (citado en Bonilla y Garcia, 2014).



- **Necesidad de logro.** El autor David Mac Clelland, señala, si la necesidad por el logro es alta, posiblemente habrá más personas que se comporten como emprendedores, actuando para producir más de los que consumen.

Se refiere al esfuerzo por resaltar o sobre salir, en relación en grupo la lucha por el éxito.

“El autor define al emprendedor, como alguien que ejerce un tipo de control sobre los medios de producción y tiene la capacidad de producir más comparado con lo que él pueda consumir, con el objetivo primordial de obtener ingresos individuales” (Mac Clelland, 1961, p. 65).

Este autor considera que las personas que tiene el deseo triunfar, muestra más interés, desenvolvimiento e iniciativa. Se caracterizan por desafiarse a sí mismo, ya que confían en el logro de sus metas. “Los emprendedores son personas con una elevada motivación de logro y suelen estar fuertemente estimulados por el deseo de llevar a cabo una idea o de probarse a ellos mismos que son capaces de crear una nueva empresa y tener éxito”. (Quispe Gutiérrez, 2017, p. 67)

El emprendedor puede ser motivado por su entorno, como también puede automotivarse para el logro de sus objetivos planteados, se debe recordar que el emprendedor es autónomo; las decisiones que tome, lo asume y por ende tiene la valentía de retarse a sí mismo y esforzarse el doble si es necesario para cumplir aun teniendo dificultades en el camino.

Por lo tanto, los emprendedores se caracterizan por una alta motivación de logro que les impulsa a:



Realizar tareas moderadamente desafiantes.

Persistir en estas tareas.

Perseguir el éxito laboral y la actividad empresarial.

Las personas que tienen las capacidades y una motivación alta de resultados, son capaces de asumir nuevos retos, nuevas responsabilidades para lograr sus objetivos; les gusta las situaciones retadoras.

- **Minimización de temor al riesgo**

De acuerdo a Rodríguez (2009), “el emprendedor se caracteriza por asumir riesgos en condiciones de incertidumbre. Por tanto, clasifica a los productores de la economía de mercado en contratos, que perciben salarios y rentas fijas, y los emprendedores que obtienen beneficios variables e inciertos” (p. 112). Así mismo, señala que el emprendedor opera en una sociedad mercantil donde la competencia y la incertidumbre son relevantes al momento de tomar decisiones que impliquen un determinado nivel de riesgo.

Es importante que un emprendedor tome una decisión, ya sea que se encuentre en una situación incierta, considera que está en una sociedad llena de incertidumbre, el momento de tomar la decisión es muy importante, porque de ella depende el resultado que obtendrá. “El emprendedor se caracteriza por ser un tomador de riesgo, no solo por arriesgar su patrimonio, sino también por arriesgar su imagen social y los costos psicológicos que impliquen un posible fracaso en su emprendimiento” (Bucardo et al, 2015, p. 121).

Muchas personas tienen miedo al fracaso ya que esto puede traer malestar, el emprendedor se arriesga de muchas maneras aun sabiendo las consecuencias.



Seguidamente mencionaremos los indicadores del emprendimiento

- **Indicador social**

Los empresarios son personas que determinan sus habilidades a través de actitudes, valores, sesgos y habilidades.

En efecto, el emprendedor tiene las características que lo definen de tal manera que no todos corren riesgo, lo cual puede ser su futuro esfuerzo para alcanzar las metas trazadas a mediano o largo plazo.

Para Olso (1985), “el emprendedor es una persona orientada hacia el futuro, capaz de asumir riesgos para involucrarse en la identificación y desarrollo en nuevas ideas”. El buen desarrollo del emprendimiento puede tener un efecto combinado de género, edad, educación y experiencia, motivación y otros factores multidisciplinarios

El emprendedor tiene una visión ambiciosa, por lo tanto, busca la manera de implementar sus propuestas, el emprendedor tiene la disciplina, ya que estos serán los factores fundamentales de su éxito

- **Indicador de experiencia emprendedora y laboral**

Según menciona Morales (2010), “la literatura del emprendimiento ha mostrado que los emprendedores suelen presentar ciertas características comunes, como por ejemplo, la existencia de modelos de roles empresariales en su contexto familiar y laboral” (p. 141). En este sentido también está el contexto familiar que ejerce una influencia en el perfil emprendedor.



Indica que el entorno de una persona puede ser fundamental para el espíritu de un emprendedor, ya que esta puede llegar a influir en el desarrollo, así como también la familia inculca de alguna u otra manera de desarrollar habilidades de un emprendedor.

La experiencia y la educación también suman como habilidades adquiridas que se suman a los atributos personales, las habilidades, la experiencia y la educación generan la motivación del emprendedor.

- **Indicador formación del plan de carrera**

“El emprendimiento como capacidad para realizar proyecto de acción en un entorno de oportunidades identificadas, necesita de la suficiente determinación para organizar los medios y recursos para aplicarlo, además de un comportamiento individual y colectivo que implica atributos y competencias básicas”. Gutiérrez 2006, (como se citó por Gonzales 2012, p. 64).

Menciona que el emprendedor tiene la capacidad y habilidad para realizar un proyecto que se logró identificar para esto se necesita tener la capacidad planificar en la base a los medios y los recursos que se necesitara para ejecutarlo, así como la importancia de la comunicación y el trabajo en equipo.

3.3. Marco conceptual

a) Integridad

La veracidad del líder para perseguir objetivos.

b) Inteligencia

La capacidad de relacionar conocimientos que se posee para resolver una determinada situación.



Es la habilidad para poder crear, pensar y razonar, poder adquirir conocimientos y transmitir.

c) Emoción

Estado afectivo, una reacción subjetiva al ambiente, acompañada de cambios orgánicos de origen innato, influida por la experiencia y que tiene la función adaptativa.

Los sentimientos son cambios que surgen de cómo nos sentimos, ya sea alegría o tristeza.

d) Liderazgo

Mide la capacidad de los líderes para poder relacionarse con sus colaboradores. Un liderazgo que es flexible ante las múltiples situaciones que se presentan y que ofrece un trato a la medida de cada colaborador, genera un clima de trabajo positivo que es coherente con la misión de la empresa que permite y fomenta el éxito.

Nos indica que es la capacidad que tiene una persona de guiar a un grupo de personas ya sea en diferentes situaciones que se presentan, este líder motiva, impulsa a lograr metas de manera unida.

e) Desempeño

Concepto integrador del conjunto de comportamiento y resultados obtenidos por un colaborador en un determinado periodo.

Es el acto de desempeñar y cumplir con las actividades y obtener resultados.

f) Creatividad

“Es un proceso que transforma constructivamente la realidad en algo nuevo original” (Farfán, 2017, p. 58).

La creatividad es la capacidad de crear y transformar cosas entre cosas que nos rodean y convertirlo en algo original.

g) Perfil

Son aspectos particulares, menciona que es “Conjunto de características que describen las capacidades de un individuo en diversos ámbitos de su actividad; en el caso



concreto del presente trabajo se relaciona con aquellos atributos dirigidos al emprendimiento” (Paniza y Herrera, 2016 p. 40).

Nos indica que son un conjunto de aspectos únicos de una persona como las cualidades o los propios rasgos de una persona que eso le representa.

h) Rasgos de personalidad

Son características inherentes del individuo que le diferencia de los demás.

i) Competencia emocional

Conjunto de conocimientos, capacidades, habilidades y actitudes necesarias para comprender, expresar y regular de forma apropiada los fenómenos emocionales.

Es la capacidad que tiene una persona para expresar sus emociones en total libertad y también la habilidad para interactuar y lograr una comunicación.

j) Inteligencia emocional

Es la capacidad de percibir, entender, administrar y regular las emociones tanto propias como las de los demás.

Nos menciona que es la capacidad que tiene la persona en poder reconocer sus propias emociones y controlarlas.

k) Optimismo

Es la forma de pensamiento positivo ante las dificultades que permite confiar en su iniciativa sin miedo y con decisión.

Nos permite creer en uno mismo a pesar de las adversidades que se presentan en el camino.



CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1. Tipo y nivel de investigación

4.1.1. Tipo de investigación

Esta investigación es de carácter básico o pura al respecto Charaja (2018), menciona que las investigaciones básicas “no tiene propósitos aplicativos inmediatos, pues sólo busca ampliar y profundizar el caudal de conocimientos científicos. Su objeto son las teorías científicas” (p. 28). Razón por la cual a través de esta investigación se busca determinar el grado de relación entre la variable inteligencia emocional y perfil emprendedor y profundizar los niveles de conocimiento basado en los resultados obtenidos y poder contribuir con los emprendedores de la facultad de administración.

4.1.2. Nivel de investigación

La presente investigación corresponde al nivel correlacional, Hernández (2018), nos menciona que “la investigación relacional tiene como propósito conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos o más conceptos, variables en un contexto particular” (P. 145), razón por la cual a través de esta investigación se busca determinar el grado de relación entre la variable inteligencia emocional y perfil emprendedor.

4.1.3. Enfoque de investigación

En cuanto al enfoque de investigación corresponde a lo cuantitativo, al respecto Hernández y Baptista, (2010),” indica que se hace recolección de datos como la encuesta para describir y en base a ello se realiza la medición numérica y análisis estadístico”. Consiste en recolectar y poder analizar los datos numéricos, es ideal para comprobar relaciones y obtener resultados en una investigación.



4.1.4. Diseño de la investigación

Hernández (2014), consideran “la investigación no experimental se realiza sin la manipulación deliberada de variables y solamente se observan los fenómenos en su ambiente natural, para su respectivo análisis” (p. 11). El diseño de investigación se aplicará el diseño no experimental, transaccional-correlacional, porque tiene como finalidad relacionar dos o más variables. En el diseño no experimental no se realiza ninguna variación de las variables se estudia tal cual es, ya que dichas variables no sufren ninguna alteración.

4.2. Población y muestra

4.2.1. Población

La población Bernal Torres (2010), considera “es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación, es decir, la totalidad de elementos o individuos que tienen ciertas características similares” (p. 160).

Para efectos de determinar las unidades de análisis se ha determinado la población a través de la oficina de servicios académicos de los estudiantes matriculados durante el semestre académico 2021., precando la cantidad de 566 en la sede de Abancay y 250 en la Filial de Tambobamba, en suma, se ha determinado la población de 816 unidades de análisis, información obtenido servicios académicos.

4.2.2. Muestra

La muestra es un subgrupo de población de la cual se recolectarán datos, según Hernández (2018) “la muestra probabilística son todas la unidades, casos o elementos de la población tienen al inicio la misma posibilidad de ser escogidos para conformar la muestra se obtiene definiendo las características de la población y el tamaño adecuado de la muestra” (p. 200).

El procedimiento de muestreo se ha determinado mediante el muestreo probabilístico estratificado, tomando en consideración que se ha trabajado con dos estratos (sede Abancay y filial Tambobamba), a continuación, se determina la muestra mediante la siguiente fórmula:



$$n = \frac{Z^2 * pq * N}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * pq}$$

$$n = \frac{1.96^2 * 0.70 * 0.30 * 816}{0.05^2 * (816 - 1) + 1.96^2 * 0.70 * 0.30} = 232$$

Donde:

N: Población Universo

n: Muestra

p: Probabilidad de ocurrencia

q: Probabilidad de no ocurrencia

Z: Nivel de Confianza

e: Margen de error

Tabla 3

Población de estudio

Semestre Académico de los Estudiantes					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	primero, segundo	40	17.2	17.3	17.3
	tercero, cuarto	12	5.2	5.2	22.5
	quinto, sexto	53	22.8	22.9	45.5
	séptimo, octavo	71	30.6	30.7	76.2
	noveno, decimo	55	23.7	23.8	100.0
	Total	232	100.00	100.0	
Total		232	100.0		

Nota: Datos Estadísticos respecto al semestre académico. procesado en el SPSSV23, 2022.

4.3. Técnica e instrumentos

4.3.1. Técnica de investigación

- **Encuesta**

Según Arias (2012), “la encuesta es una técnica de recolección de datos que pretende obtener información que se suministra a un grupo o muestra de sujetos, acerca de sí mismo, o en relación en un tema en particular” (p. 54).

Para la investigación se utilizó la técnica de la encuesta para recolectar los datos.

4.3.2. Instrumento de investigación

- **Cuestionario**

Según Bernal Torres (2010), define “que es un conjunto de preguntas, respecto una o más variables que van a medirse” (p, 250).

El instrumento que se utilizó para la extracción de información es el cuestionario para recolectar la información de la muestra seleccionada y poder resolver el problema de la investigación a base de preguntas, el instrumento está compuesto por un cuestionario que contiene 36 preguntas referidas a la inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de administración.

4.3.3. Análisis de fiabilidad del instrumento con Alfa de Cronbach

Según indica Welch y Comer, 1988 (Frias, 2020), “La medida de la consistencia interna mediante el alfa de Cronbach asume que los ítems (medidos en escala tipo Likert) miden un mismo constructo y que están altamente correlacionados entre sí” (p. 3).



a) **Coefficiente de fiabilidad del cuestionario de investigación**

Tabla 4

Estadística de fiabilidad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,898	36

Nota: Nivel de confiabilidad de alfa de Cronbach, partir del procesamiento de datos en 23,2022.

Con Relación al nivel de confiabilidad de acuerdo a la tabla 4 se puede apreciar la Estadística de Fiabilidad en base a 36 elementos, aplicado a una muestra de 232 estudiantes tal y como se aprecia en la tabla 3 en donde el Alfa de Cronbach es 0,898, con lo cual se deduce que se encuentra en la categoría de confiabilidad alta.

4.4. Análisis estadístico

- **Paquete estadístico para ciencias sociales (statiscal package for the social sciens) (SPSS).** “es un programa que lleva a cabo análisis estadísticos a través de la examinación de ficheros características del programa, va examinado con una serie de órdenes, dando lugar a resultados de tipo estadístico que el investigador tiene que interpretarlo” Martín et al. (2008).
- **Coefficiente de correlación Rho de Spearman (RS).** Coeficiente de correlación de rangos, “indica el grado en que la variación o cambio en los rangos de una de las variables está relacionado con las variaciones o cambios en los rangos de la otra variable” (Padua, 2018, p. 26).

A partir de esta correlación nos permite decidir “su nivel de significancia del 5% implica que el investigador tiene una seguridad de poder generalizar con un 95% y un 5% en contra, sumando ambos a la unidad” (Hernández, Fernández, y Baptista, 2010, p. 309).



- **Tabla de equivalentes para la Baremación**

Tabla 5

Tabla de Baremos

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Bajo		Medio	Alto	

Nota: Datos estadísticos de Baremación

Para efectos de una interpretación más apropiada se realizó la Baremación correspondiente que se trabajó con tres escalas de bajo, medio y alto.



CAPÍTULO V

RESULTADOS Y DISCUSIONES

5.1. Análisis y resultados

5.1.1. Aspectos generales de la población

Tabla 6

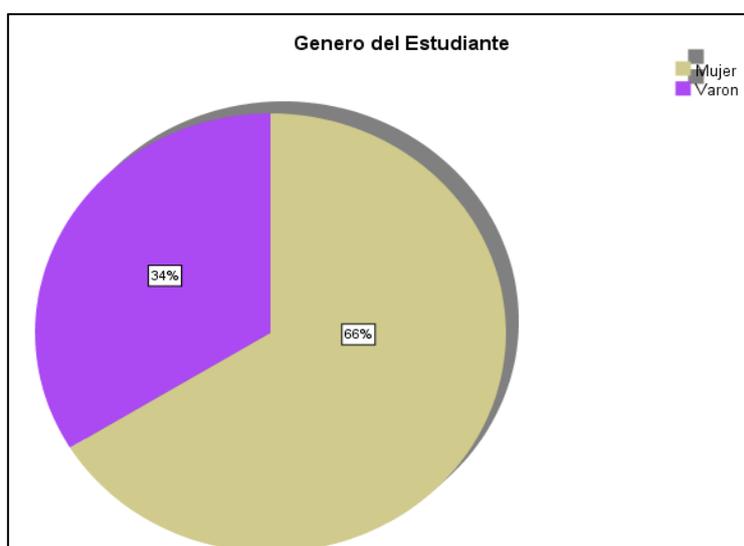
Género del estudiante

		Género del Estudiante			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mujer	153	65.9	66.2	66.2
	Varón	78	33.6	33.8	100.0
	Total	232	100.0	100.0	
Total		232	100.0		

Nota: Datos estadísticos género de estudiante fuente:Procesamiento de datos en 23,2022.

Figura 5

Género del estudiante



Nota. Datos estadísticos del género del encuestado. Análisis estadístico con SPSS.

Interpretación:

De acuerdo a la Tabla 6 y Figura 5 se puede apreciar que el 66% de los encuestados son del género femenino, en tanto el 34% son del género masculino con lo cual se determina que la cantidad de mujeres es superior a la cantidad de varones.

Tabla 7

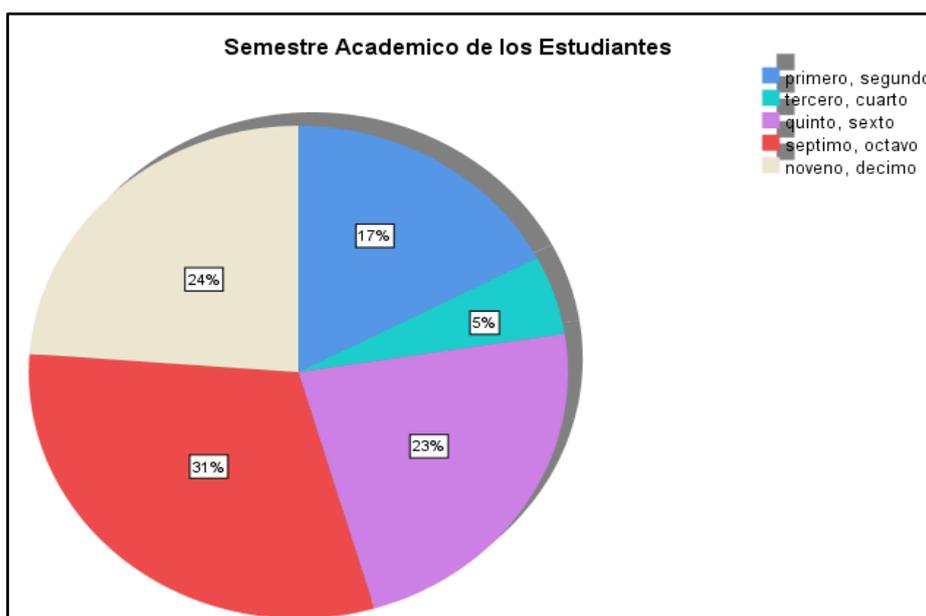
Semestre académico de los estudiantes.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	primero, segundo	40	17.2	17.3
	tercero, cuarto	12	5.2	22.5
	quinto, sexto	53	22.8	45.5
	séptimo, octavo	71	30.6	76.2
	noveno, decimo	55	23.7	100.0
	Total	232	100.0	100.0
Total	232	100.0		

Nota. Datos Estadísticos respecto al semestre académico Fuente: procesado en el SPSSV23, 2022.

Figura 6

Semestre académico de los estudiantes



Nota. Datos Estadísticos respecto al semestre académico, procesado en el SPSSV23, 2022.



Interpretación:

En la presente figura se muestra que el 30.74% de encuestados pertenecen al séptimo y octavo semestre, seguido 23.81% estudiantes pertenecen al noveno y décimo semestre, el 22.94% de encuestados pertenecen al quinto y sexto semestre, el 17.32% de estudiantes pertenecen al primero y segundo semestre y un 5.19% de estudiantes al tercero y cuarto semestre.

Tabla 8

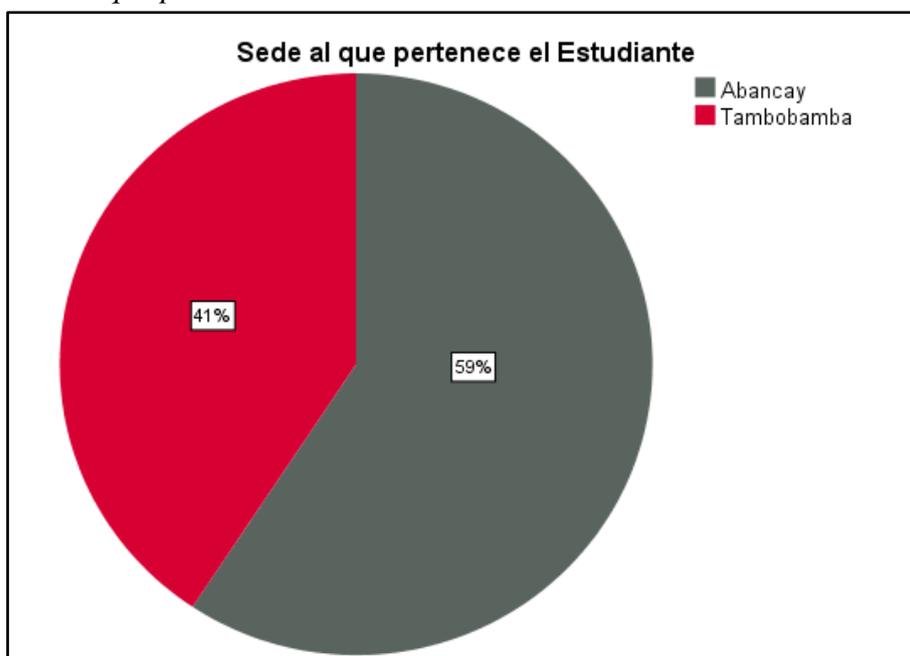
Sede al que pertenece el estudiante

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Abancay	137	59.1	59.3	59.3
	Tambobamba	94	40.5	40.7	100.0
	Total	232	100.0	100.0	
Total		232	100.0		

Nota. Datos de procedencia, procesado en el SPSSV23, 2022.

Figura 7

Sede al que pertenece el estudiante



Nota. Datos de procedencia, procesado en el SPSSV23, 2022.

Interpretación:

De acuerdo a la figura 7 se aprecia que los datos arrojan el 59% de estudiantes de la sede Abancay mientras tanto el 41% son de la sede Tambobamba, lo que nos permite determinar que los estudiantes de la sede central son relativamente superiores en cantidad para efectos de esta investigación.

5.1.2. Descripción de tablas de frecuencias y gráficos de barras de la variable.

Tabla 9

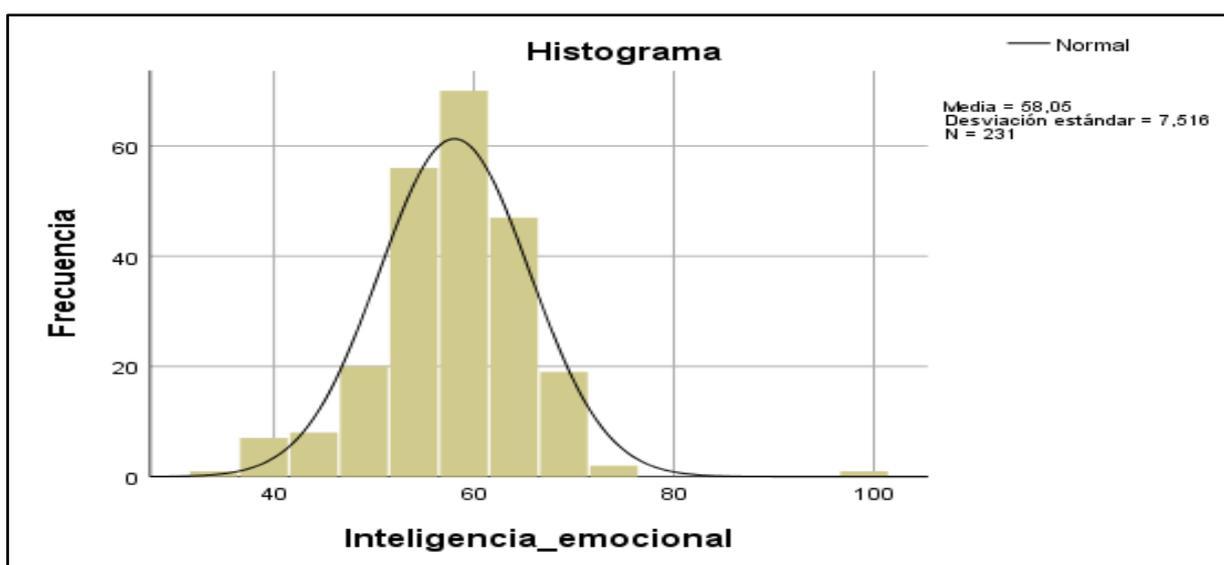
Pruebas de normalidad

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogórov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Inteligencia emocional	.091	232	.000	.946	232	.000
Perfil emprendedor	.133	232	.000	.948	232	.000

Nota. Datos de procedencia. Fuente: Procesado en el SPSSV23, 2022

Figura 8

Pruebas de normalidad de variable inteligencia emocional



Nota. Datos de procedencia, procesado en el SPSSV23, 2022.

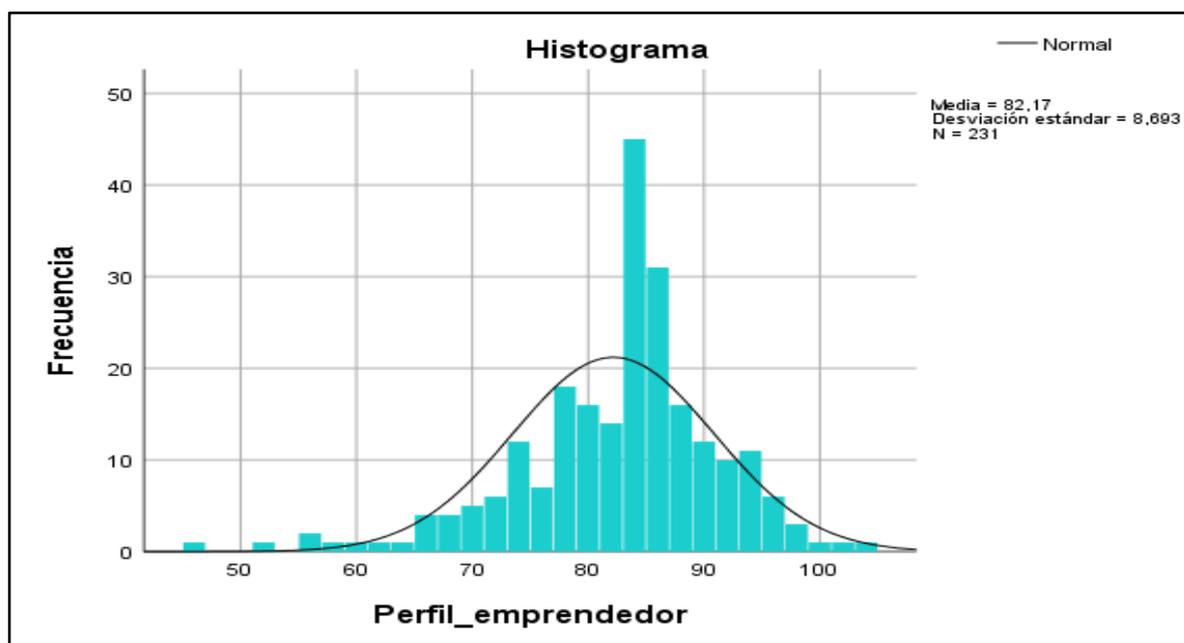


Interpretación

La tabla 9 y figura 8 se aprecia los resultados de la prueba de normalidad mediante el estadístico Kolmogorov Smirnov Lilliefors. En donde se aprecia en el coeficiente de KSL es igual a 0.000 con un estadístico de 0.091 y estadísticamente no guarda una distribución normal, no obstante, considerando que la variable inteligencia emocional no presenta una distribución normal, se optó por utilizar la prueba no paramétrica de Spearman para responder los objetivos de la investigación

Figura 9

Pruebas de normalidad de variable perfil emprendedor



Nota. Datos de procedencia, procesado en el SPSSV23, 2022.

Interpretación:

La figura 9 se aprecia los resultados de la prueba de normalidad mediante el estadístico Kolmogorov Smirnov Lilliefors. En donde se aprecia en el coeficiente de KSL es igual a 0.000 con un estadístico de 0.133 y estadísticamente guarda una distribución normal, no obstante, considerando que la variable perfil emprendedor no presenta una distribución normal, se optó por utilizar la prueba no paramétrica de Spearman para responder los objetivos de la investigación



5.1.3. Análisis de cruce de las dimensiones

Tabla 10

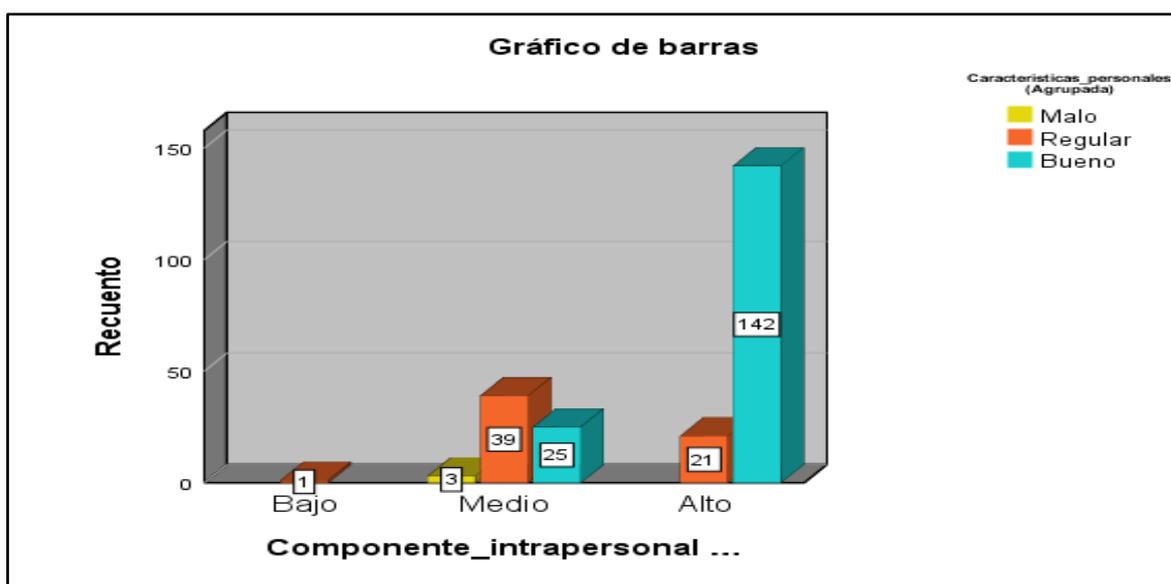
Tablas cruzadas de las dimensiones componente intrapersonal características personales

		Tabla cruzada Componente intrapersonal* Características personales				
		Características personales			Total	
		Malo	Regular	Bueno		
Componente intrapersonal	Alto	Recuento	0	21	142	163
		% dentro de Características personales	0.0%	34.4%	85.0%	70.6%
	Medio	Recuento	3	39	25	67
		% dentro de Características personales	100.0%	63.9%	15.0%	29.0%
	Bajo	Recuento	0	1	0	1
		% dentro de Características personales	0.0%	1.6%	0.0%	0.4%
Total	Recuento	3	61	167	232	
	% dentro de Características personales	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

Nota. Datos de procedencia. Fuente: Procesado en el SPSSV23, 2022.

Figura 10

Porcentaje de dimensión componente intrapersonal y características personales.



Nota. Datos de procedencia, procesado en el SPSSV23, 2022.



Interpretación:

Del análisis de la relación entre la dimensión características personales y componente intrapersonal, presentado en la tabla 10, figura 10 se puede apreciar un indicador de 85.0% que nos indica, mientras el componente intrapersonal (conciencia de uno mismo y autogestión) sea alto, las características personales resulta ser bueno; así mismo como segunda opción se aprecia un 63.9% nos indica que , mientras el componente intrapersonal (conciencia de uno mismo y autogestión) es regular o medio, las características personales resulta ser también regular atribuyendo una correlación entre la inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

Tabla 11

Tablas cruzadas de las dimensiones componente interpersonal y características personales.

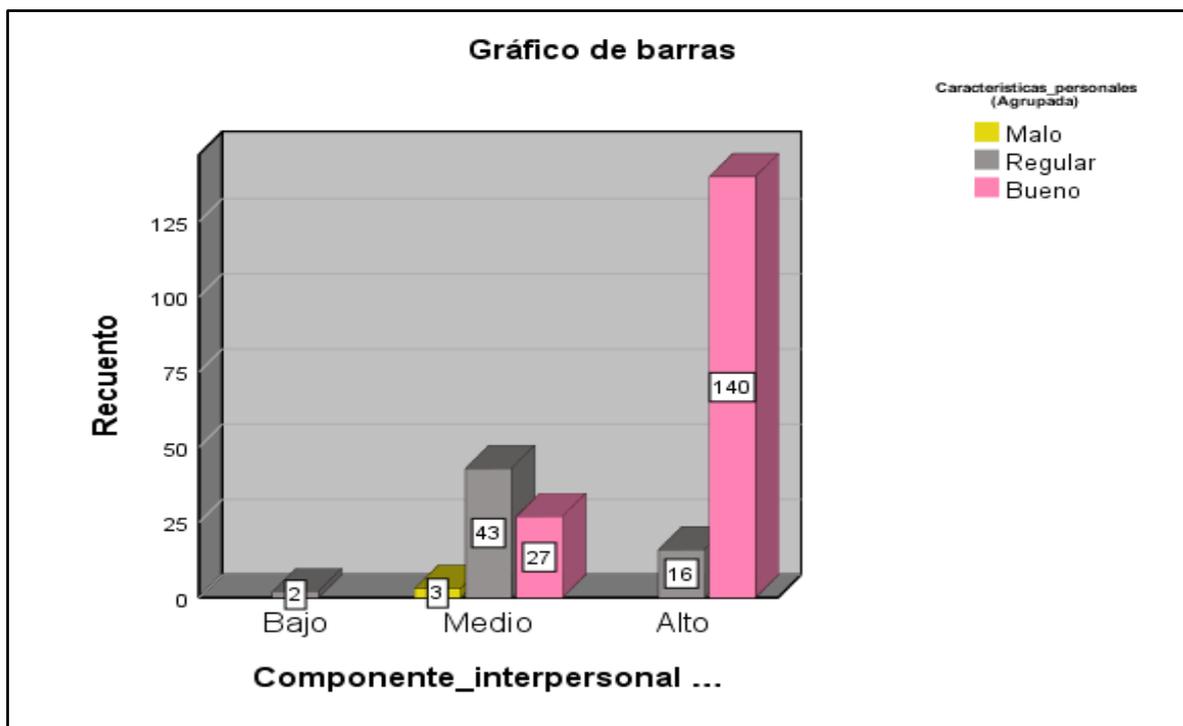
Tabla cruzada Componente interpersonal y Características personales						
			Características personales			Total
			Malo	Regular	Bueno	
Componente interpersonal	Alto	Recuento	0	16	140	156
		% dentro de Características personales	0.0%	26%	84%	67.5%
		Recuento	3	43	27	73
	Medio	% dentro de Características personales	100.0%	70%	16%	31.6%
		Recuento	0	2	0	2
		% dentro de Características personales	0.0%	3%	0.0%	0.9%
	Bajo	Recuento	3	61	167	232
		% dentro de Características personales	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Nota. Datos de procedencia, procesado en el SPSSV23, 2022.



Figura 11

Tablas cruzadas de las dimensiones componente interpersonal y características personales.



Nota. Datos de procedencia, procesado en el SPSSV23, 2022.

Interpretación

Del análisis de la relación entre la dimensión características personales y componente interpersonal, presentado en la tabla 11, figura 11 se puede apreciar un indicador de 83.8% que nos indica, mientras el componente interpersonal (conciencia social y gestión de relación) sea alto, las características personales resulta ser bueno, así mismo como segunda opción se aprecia un 70.5% nos indica, mientras el componente interpersonal es regular o medio, las características personales resulta ser también regular atribuyendo una correlación entre la inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.



Tabla 12

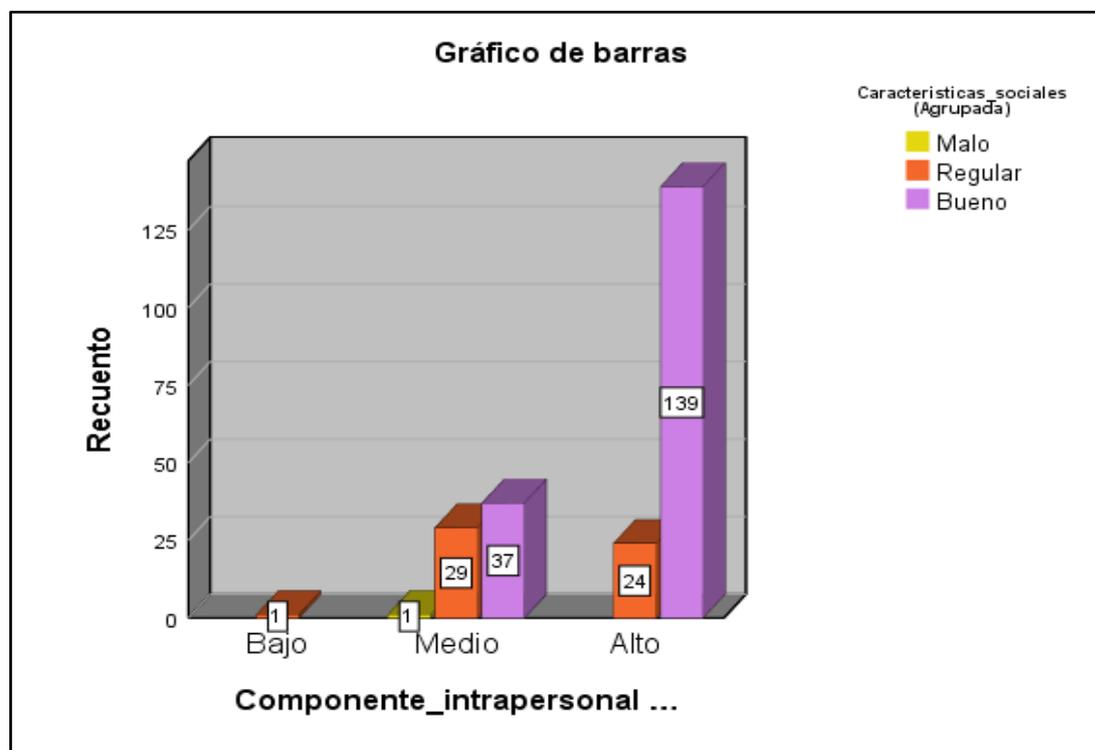
Tablas cruzadas de las dimensiones componente intrapersonal y características sociales

			Características sociales			Total
			Malo	Regular	Bueno	
Componente intrapersonal	Alto	Recuento	0	24	139	163
		% dentro de Características sociales	0.0%	44.4%	79.0%	70.6%
	Medio	Recuento	1	29	37	67
		% dentro de Características sociales	100.0%	53.7%	21.0%	29.0%
	Bajo	Recuento	0	1	0	1
		% dentro de Características sociales	0.0%	1.9%	0.0%	0.4%
Total		Recuento	1	54	176	232
		% dentro de Características sociales	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Nota. Datos de procedencia, procesado en el SPSSV23, 2022.

Figura 12

Tablas cruzadas de las dimensiones características sociales y componente intrapersonal



Nota. Datos de procedencia, procesado en el SPSSV23, 2022.

Interpretación:

Del análisis de la relación entre la dimensión características sociales y componente intrapersonal, presentado en la tabla 12, figura 12 se puede apreciar un indicador de 79.0% que nos muestra, mientras el componente intrapersonal (conciencia en uno mismo y autogestión) sea alto, las características sociales resulta ser bueno, así mismo como segunda opción se aprecia un 53.7% nos indica, mientras el componente intrapersonal es regular o medio, las características sociales resulta ser también regular atribuyendo una correlación entre la inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

Tabla 13

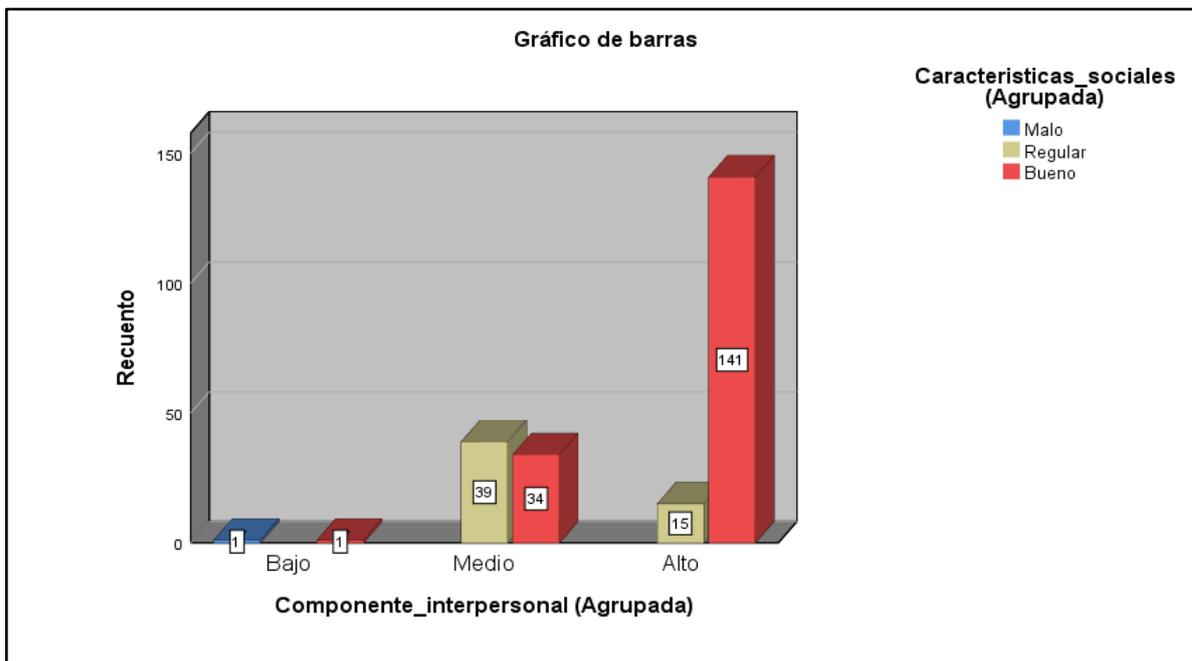
Tablas cruzadas de las dimensiones componente interpersonal y características sociales.

		Características sociales			Total	
		Malo	Regular	Bueno		
Componente interpersonal	Alto	Recuento	0	15	141	156
		% dentro de Características sociales	.0%	27.8%	80.1%	67.5%
	Medio	Recuento	0	39	34	73
		% dentro de Características sociales	.0%	72.2%	19.3%	31.6%
	Bajo	Recuento	1	0	1	2
		% dentro de Características sociales	00.0%	0.0%	0.6%	0.9%
Total	Recuento	1	54	176	232	
	% dentro de Características sociales	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

Nota. Datos de procedencia, procesado en el SPSSV23, 2022.

Figura 13

Tablas cruzadas de las dimensiones componente interpersonal y características sociales



Nota. Datos de procedencia, procesado en el SPSSV23, 2022.

Interpretación:

Del análisis de la relación entre la dimensión características sociales y componente interpersonal, presentado en la tabla 13, figura 13 se puede apreciar un indicador de 80.01% que nos indica, mientras el componente interpersonal (conciencia social y gestión de relación) sea alto, las características sociales resulta ser bueno, así mismo como segunda opción se aprecia un 72.2% nos indica, mientras el componente interpersonal es regular o medio, las características sociales resulta ser también regular atribuyendo una correlación entre la inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.



Tabla 14

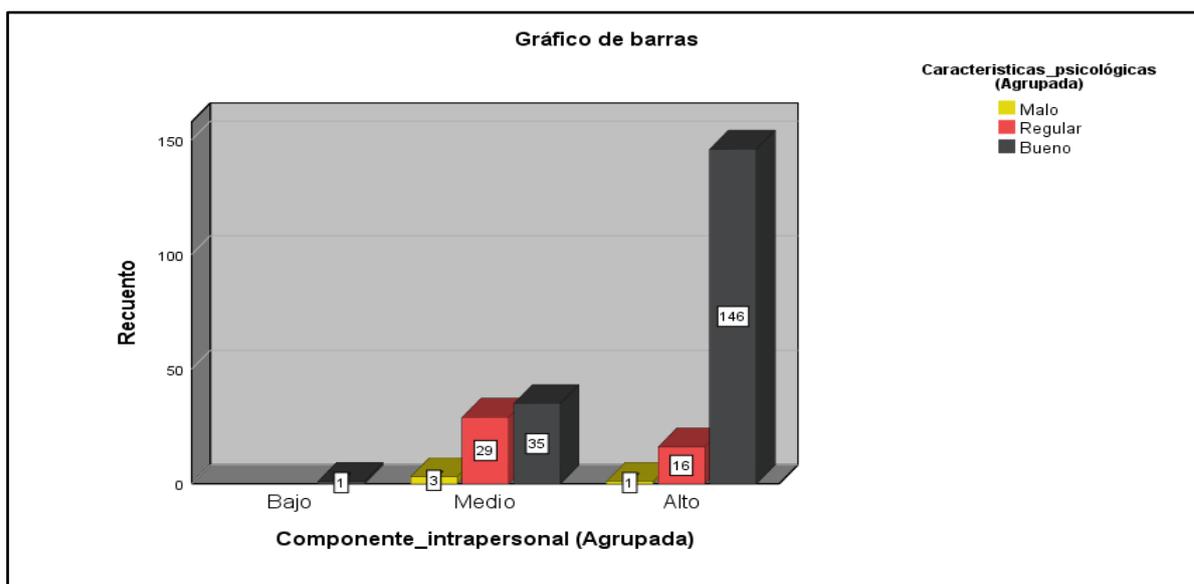
Tablas cruzadas de las dimensiones características psicológicas y componente intrapersonal

Tabla cruzada Componente intrapersonal *Características psicológicas						
		Características psicológicas			Total	
		Malo	Regular	Bueno		
Componente intrapersonal	Alto	Recuento	1	16	146	63
		% dentro de Características psicológicas	25.0%	35.6%	80.2%	70.6%
	Medio	Recuento	3	29	35	67
		% dentro de Características psicológicas	75.0%	64.4%	19.2%	29.0%
	Bajo	Recuento	0	0	1	1
		% dentro de Características psicológicas	0.0%	0.0%	0.5%	0.4%
Total	Recuento	4	45	182	232	
	% dentro de Características psicológicas	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

Nota. Datos de procedencia. Procesado en el SPSSV23, 2022.

Figura 14

Tablas cruzadas de las dimensiones características psicológicas y componente intrapersonal.



Interpretación:

Del análisis de la relación entre la dimensión características psicológicas y componente intrapersonal, presentado en la tabla 14, figura 14 se puede apreciar un indicador de 80.2% que nos indica, mientras el componente intrapersonal (conciencia en uno mismo y autogestión) sea alto, las características psicológicas resulta ser bueno, así mismo como segunda opción se aprecia un 64.4% nos indica, mientras el componente intrapersonal es regular o medio, las características psicológicas resulta ser también regular atribuyendo una correlación entre la inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac

Tabla 15

Tablas cruzadas de las dimensiones componente interpersonal y características psicológicas.

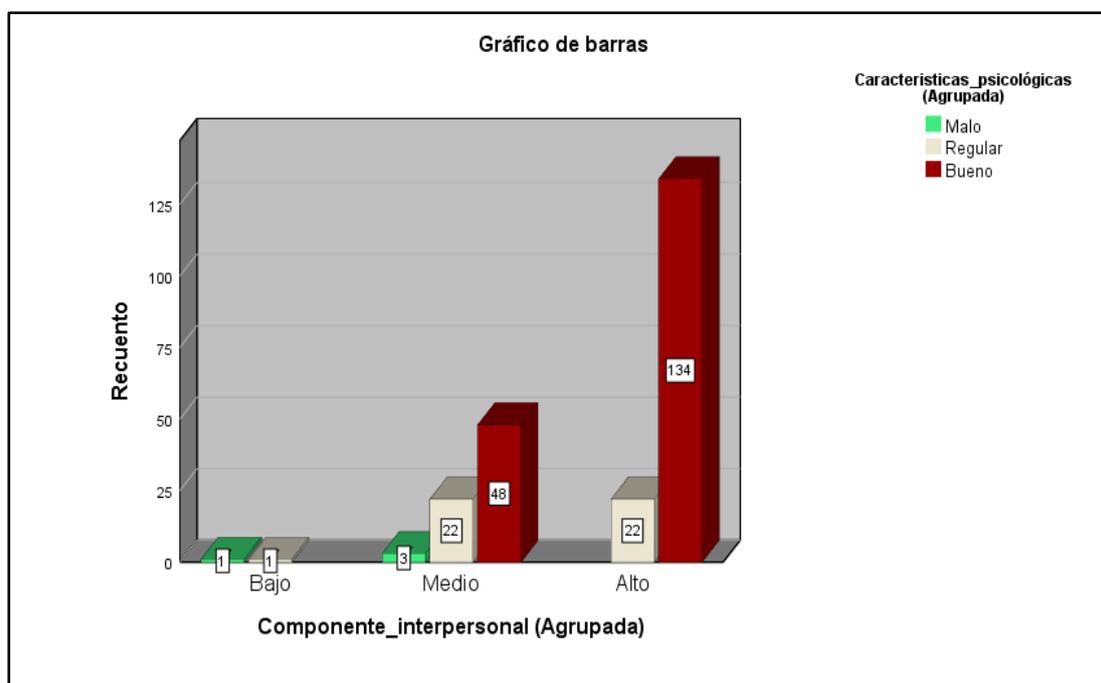
Tabla cruzada Componente interpersonal *Características psicológicas						
			Características psicológicas.			Total
			Malo	Regular	Bueno	
Componente interpersonal	Alto	Recuento	0	22	134	156
		% dentro de Características psicológicas	0.0%	48.9%	73.6%	67.5%
	Medio	Recuento	3	22	48	73
		% dentro de Características psicológicas	75.0%	48.9%	26.4%	31.6%
	Bajo	Recuento	1	1	0	2
		% dentro de Características psicológicas	25.0%	2.2%	0.0%	0.9%
Total	Recuento	4	45	182	232	
	% dentro de Características psicológicas	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

Nota. Datos de procedencia. Procesado en el SPSSV23, 2022.



Figura 15

Tablas cruzadas de las dimensiones componente interpersonal y características psicológicas.



Nota. Datos de procedencia, procesado en el SPSSV23, 2022.

Interpretación:

Del análisis de la relación entre la dimensión características psicológicas y componente interpersonal, presentado en la tabla 15, figura 15 se puede apreciar un indicador de 73.6% que nos indica, mientras el componente interpersonal (conciencia social y gestión de relación) sea alto, las características sociales resulta ser bueno, así mismo como segunda opción se aprecia un 48.9% nos indica, mientras el componente interpersonal es regular o medio, las características psicológicas resulta ser también regular atribuyendo una correlación entre la Inteligencia Emocional y Perfil Emprendedor de los Estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

5.2. Contrastación de hipótesis

5.2.1. Hipótesis específica 1

a) Hipótesis estadística (nula y alterna)

Hipótesis nula (H₀): El grado de relación que existe entre la dimensión conciencia de uno mismo y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021 no es positiva.

Hipótesis alterna (H₁): El grado de relación que existe entre la dimensión conciencia de uno mismo y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021 es positiva.

b) Estadístico: Rho Spearman

Tabla 16

Correlaciones de Rho Spearman

Correlaciones				
		Conciencia de Perfil uno mismo emprendedor		
Rho de Spearman	Conciencia de uno mismo	Coefficiente de correlación	1,000	,171**
		Sig. (bilateral)	.	,009
	Perfil emprendedor	N	232	232
		Coefficiente de correlación	,171**	1,000
		Sig. (bilateral)	,009	.
		N	232	232

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Datos de procedencia, procesado en el SPSSV23, 2022.



Interpretación:

c) Nivel de significación

En la tabla 16 se observa que el nivel de Sig. (bilateral) = 0,009 lo cual es menor a 0,05 (5%) o nivel de significancia lo cual nos permite señalar que es positiva la relación entre las variables en contraste.

d) Región Crítica o decisión

De acuerdo a lo observado en los niveles de significancia podemos decidir que se rechaza (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1), por lo tanto, podemos afirmar con un nivel de confianza del 95% que existe un nivel de relación moderada entre la dimensión conciencia de uno mismo y perfil emprendedor de los Estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021. Además de acuerdo al baremo del coeficiente de relación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,171 lo que podemos señalar que existe un nivel de relación mínima entre las variables en contraste.

5.2.2. Hipótesis específica 2

a) Hipótesis estadística (nula y alterna)

Hipótesis nula (H_0): El grado de relación que existe entre la dimensión autogestión y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021 no es positivo.

Hipótesis alterna (H_1): El grado de relación que existe entre la dimensión autogestión y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021 es positivo.



b) Estadístico: Rho Spearman

Tabla 17

Correlaciones Rho Spearman

		Correlaciones		
			Autogestión	Perfil emprendedor
Rho de Spearman	Autogestión	Coefficiente de correlación	1,000	,503**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	232	232
	Perfil emprendedor	Coefficiente de correlación	,503**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	232	232

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Datos de procedencia, procesado en el SPSSV23, 2022.

c) Nivel de significación

En la tabla 17 se observa que el nivel de Sig. (bilateral) = 0,000 lo cual es menor a 0,05 (5%) o nivel de significancia lo cual nos permite señalar que es positivo la relación entre las variables en contraste.

d) Región Crítica o decisión

De acuerdo a lo observado en los niveles de significancia podemos decidir que se rechaza (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1), por lo tanto, podemos afirmar con un nivel de confianza del 95% que existe un nivel de relación positiva entre la dimensión autogestión y perfil emprendedor de los Estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021. Además de acuerdo al baremo del coeficiente de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,503 lo que podemos señalar que existe un nivel de relación positiva moderada entre las variables en contraste.



5.2.3. Hipótesis específica 3

a) Hipótesis estadística (nula y alterna)

Hipótesis nula (H₀): El grado de relación que existe entre la dimensión conciencia social y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021 no es positiva.

Hipótesis alterna (H₁): El grado de relación que existe entre la dimensión conciencia social y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021 es positiva.

b) Estadístico: Rho Spearman

Tabla 18

Correlaciones de Rho Spearman

Correlaciones			
		Conciencia social	Perfil emprendedor
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,453**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	232	232
	Coeficiente de correlación	,453**	1,000
Perfil emprendedor	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	232	232

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Datos de procedencia, procesado en el SPSSV23, 2022.

c) Nivel de significación

En la tabla 18 se observa que el nivel de Sig. (bilateral) = 0,000 lo cual es menor a 0,05 (5%) o nivel de significancia lo cual nos permite señalar que es positivo la relación entre las variables en contraste.



d) Región Crítica o decisión

De acuerdo a lo observado en los niveles de significancia podemos decidir que se rechaza (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1), por lo tanto, podemos afirmar con un nivel de confianza del 95% que no existe un nivel de relación positiva entre la dimensión conciencia social y perfil emprendedor de los Estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021. Además de acuerdo al baremo del coeficiente de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,453 lo que podemos señalar que existe un nivel de relación moderada entre las variables en contraste.

5.2.4. Hipótesis específica 4

a) Hipótesis estadística (nula y alterna)

Hipótesis nula (H_0): El grado de relación que existe entre la dimensión gestión de relaciones y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021 no es positivo.

Hipótesis alterna (H_1): El grado de relación que existe entre la dimensión gestión de relaciones y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021 es positivo.

b) Estadístico: Rho Spearman

Tabla 19

Correlaciones de Rho Spearman

Correlaciones				
			Gestión de relaciones	Perfil emprendedor
Rho de Spearman	Gestión de relaciones	Coeficiente de correlación	1,000	,464**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	232	232
	Perfil emprendedor	Coeficiente de correlación	,464**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	232	232

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Datos de procedencia. Procesado en el SPSSV23, 2022.



c) Nivel de significación

En la tabla 19 se observa que el nivel de Sig. (bilateral) = 0,000 lo cual es menor a 0,05 (5%) o nivel de significancia lo cual nos permite señalar que es positivo la relación entre las variables en contraste.

d) Región Crítica o decisión

De acuerdo a lo observado en los niveles de significancia podemos decidir que se rechaza (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1), por lo tanto, podemos afirmar con un nivel de confianza del 95% que existe un nivel de relación positiva entre la dimensión gestión de relaciones y perfil emprendedor de los Estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021. Además de acuerdo al baremo del coeficiente de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,464 lo que podemos señalar que existe un nivel de relación moderada entre las variables en contraste.

5.2.5. Hipótesis General

a) Hipótesis estadística (nula y alterna)

Hipótesis nula (H_0): El grado de relación que existe entre la inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021 no es positivo.

Hipótesis alterna (H_1): El grado de relación que existe entre la inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021 es positivo.



b) Estadístico: Rho Spearman

Tabla 20

Descripción de resultados de correlación de la inteligencia emocional y perfil emprendedor.

		Correlaciones		
			Inteligencia emocional	Perfil emprendedor
Rho de Spearman	Inteligencia emocional	Coefficiente de correlación	1.000	.515**
		Sig. (bilateral)	.	.000
		N	232	232
	Perfil emprendedor	Coefficiente de correlación	.515**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	.
		N	232	232

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Datos de procedencia, procesado en el SPSSV23, 2022.

c) Nivel de significación

En la tabla 20 se observa que el nivel de Sig. (bilateral) = 0,000 lo cual es menor a 0,05 (5%) o nivel de significancia lo cual nos permite señalar que es positivo la relación entre las variables en contraste.

d) Región Crítica o decisión

De acuerdo a lo observado en los niveles de significancia podemos decidir que se rechaza (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1), por lo tanto, podemos afirmar con un nivel de confianza del 95% que existe un nivel de relación positiva entre la variable inteligencia emocional y perfil emprendedor de los Estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021. Además de acuerdo al baremo del coeficiente de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,515 lo que podemos señalar que existe un nivel de relación moderada entre las variables en contraste.



5.3. Discusión

De acuerdo a los resultados que se ha obtenido en el procesamiento de datos de la investigación, como también la revisión bibliográfica, los cuales se sustentan de la siguiente manera:

(OG) Con respecto a la correlación entre la variable inteligencia emocional y perfil emprendedor, el resultado obtenido muestra el valor “sig.” de 0.000 menor a 0.05 nivel de significancia, entonces se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1). Por ende, se puede afirmar con un nivel de confianza del 95%, la investigación muestra que hay un coeficiente de relación de Rho de Spearman de 0.515 lo cual nos indica que hay una relación moderada entre ambas variables de estudio. El resultado se contrasta con lo planteado por Merino (2021) en “inteligencia emocional y la capacidad emprendedora en los alumnos del VIII y IX ciclo de la carrera de periodismo de la Universidad Jaime Bausate y Meza Lima 2021” quien obtuvo como resultado un coeficiente de correlación 735** y $p = ,000$ ($p < ,05$), En donde se demuestra con una correlación positiva y moderada. Al igual que Chávez y Suarez (2015) con un valor de $r^2 = ,247$ y una $p = ,000$ ($p < ,05$). Quienes encontraron una relación positiva y directa entre la inteligencia emocional y la intención emprendedora.

(OE1), se determinó el coeficiente de correlación Rho de Spearman “sig.” Es 0.009 menor a 0.05 nivel de significancia, por ende, se puede afirmar con un nivel de confianza del 95% que existe una relación positiva entre conciencia en uno mismo y el perfil emprendedor. Así mismo el coeficiente de correlación de Rho de Spearman es de 0.171 lo cual nos indica una relación mínima entre ambas variables. Este resultado se contrasta con lo que sostiene Criado y Arenas (2018). en la “la inteligencia emocional y su relación con la intención emprendedora en los estudiantes de la Facultad de Administración – UNAMBA 2018”, coeficiente de Rho de Spearman es de 0.627, indica que existe una correlación directa positiva entre las dos variables; La Significancia bilateral es 0.000 menor a 0.05; por lo que se infiere que estadísticamente la relación es significativa con un nivel de significancia al 99%.

(OE2) los resultados del valor de “sig.” Es 0.000 menor a 0.05 nivel de significancia, entonces se rechaza la hipótesis nula (H_0). Por ende, se puede afirmar con un nivel de confianza del 95% que existe una relación positiva entre la autogestión y perfil



emprendedor. Así mismo el coeficiente de correlación de Rho de Spearman es de 0.453 lo cual nos indica una relación moderada entre ambas variables.

Este resultado se contrasta con lo que obtuvo Criado y Arenas (2018) en “autogestión y su relación con la intención emprendedora en los estudiantes de la Facultad de Administración – UNAMBA 2018”, con la siguiente ponderación de correlación de 0.542** y una $p=0,000$ ($p<0,5$), concluyendo que existe una relación moderada fuerte, así mismo esta correlación directa positiva y moderada entre la autogestión e intención emprendedora, entre la dimensión y la variable en contraste.

(OE3), el resultado obtenido muestra un valor “sig.” Es 0.000 menor a 0.05 nivel de significancia, entonces se rechaza la hipótesis nula (H_0). Por ende, se puede afirmar con un nivel de confianza del 95% que existe una relación positiva entre la dimensión conciencia social y perfil emprendedor. Así mismo el coeficiente de correlación de Rho de Spearman es de 0.453 lo cual nos indica una relación moderada entre ambas variables.

Al respecto Este resultado se contrasta con lo que obtuvo Criado y Arenas (2018) en “inteligencia emocional con la intención emprendedora en los estudiantes de la Facultad de Administración – UNAMBA 2018”; obtuvo una muestra con un coeficiente Rho de Spearman de 0.542, revela una correlación directa positiva y moderada entre conciencia en uno mismo e intención emprendedora, teniendo como valor $p\ 0.000 \leq 0.05$.

(OE4), el resultado muestra que el valor “sig.” Es 0.000 menor a 0.05 nivel de significancia, entonces se rechaza la hipótesis nula (H_0). Por ende, se puede afirmar con un nivel de confianza del 95% que existe una relación positiva entre la gestión de relaciones y perfil emprendedor. Así mismo el coeficiente de correlación de Rho de Spearman es de 0.464 lo cual nos indica una relación moderada entre ambas variables.

Al respecto Este resultado se contrasta con lo que obtuvo Criado y Arenas (2018) en “inteligencia emocional con la intención emprendedora en los estudiantes de la Facultad de Administración – UNAMBA 2018”. Con la siguiente ponderación de correlación de 0.511** y una $p=0,000$ ($p<0,5$), concluyendo existe un nivel relación directa, positiva y moderada entre la dimensión gestión de relación e intención emprendedor la variable en contraste.

A partir de ello podemos decir que la inteligencia emocional va de la mano con el perfil emprendedor esto debido a que ambas mantienen una relación positiva, ya que el perfil



emprendedor mejoraría e incrementaría mediante el control de la inteligencia emocional, permitiendo en este modo fortalecer las habilidades y capacidades de los estudiantes.



CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

A través de los resultados hallados se llegó a las siguientes conclusiones:

1. Con respecto a la hipótesis general se concluye que existe un grado positivo moderado de relación entre la inteligencia emocional y el perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021. Con un nivel de confianza del 95 %, siendo el coeficiente Rho de Spearman 0.515 y el valor “sig” de 0.000 menor a 0.05 nivel de significancia. Se concluye que existe correlación positiva moderada entre las variables en contraste, con lo que podemos afirmar que mientras mayor sea la consideración en uno mismo, la autogestión sea una fortaleza de la persona, así como la conciencia social y la gestión de las relaciones sean favorables en la persona esta repercutirá de forma moderada en el perfil emprendedor sin embargo no es determinante para afirmar que de ello depende absolutamente que tenga cualidades de emprendedor.
2. Sabiendo que el objetivo es Identificar cuál es el grado de relación que existe entre conciencia de uno mismo y el perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021., se concluye que existe una relación mínima entre la dimensión conciencia de uno mismo y perfil emprendedor con el coeficiente de relación es de 0.171, Se concluye que existe una correlación positiva moderada entre la dimensión y la variable en contraste, con lo que podemos afirmar que mientras las dimensiones conciencia en uno mismo se trabaje de manera favorable en cada uno y tomar la importancia necesaria esto influiría de manera modera en el perfil del emprendedor.
3. Sabiendo que el objetivo es Identificar qué nivel de relación existe entre autogestión y el perfil del emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021., se concluye que existe



una relación moderada entre la dimensión de autogestión y perfil emprendedor, con el coeficiente de 0.503, Se concluye que existe correlación positiva moderada entre la dimensión y la variable en contraste, con lo que podemos afirmar que mientras las dimensiones de autogestión se trabaje de manera favorable en cada uno y se tome la importancia necesaria para que esto influiría de manera moderada en el perfil del emprendedor, por lo tanto es determinante para poder afirmar que esto depende absolutamente de las cualidades de emprendedor.

4. conociendo que el objetivo es Identificar qué nivel de relación existe entre conciencia social y el perfil del emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021. se concluye que existe una relación moderada y positiva entre la dimensión conciencia social y perfil emprendedor con el coeficiente de correlación es de 0.453, Se concluye que existe correlación positiva moderada entre la dimensión y la variable en contraste, con lo que podemos afirmar que mientras mayor sea la consideración en la conciencia social como ser conscientes de que lo exterior también importa esta repercutirá de manera favorable en el perfil emprendedor.
5. conociendo que el objetivo es Identificar qué nivel de relación existe entre conciencia social y el perfil del emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021. se concluye que existe una relación moderada y positiva entre la dimensión conciencia social y perfil emprendedor con el coeficiente de relación es de 0.453, Se concluye que existe correlación positiva moderada entre la dimensión y la variable en contraste, con lo que podemos afirmar que mientras mayor sea la consideración en la conciencia social como ser conscientes de que lo exterior también importa esta repercutirá de manera favorable en el perfil emprendedor.

6.2. Conclusiones basadas en la observación del participante

1. Basándome en mi propia experiencia y observación la inteligencia emocional y perfil emprendedor, existe una relación importante ya que la capacidad de controlar la emociones, la toma de decisiones, las destrezas y el carácter frente a diferentes situaciones repercutirían de manera considerable en determinar el perfil emprendedor. Debido a que estas cualidades son fundamentales en el día a día, de todas las personas



y que necesariamente influyen de manera positiva o negativa en nuestro desarrollo personal y a su vez en el ámbito empresarial.

2. Respecto a las hipótesis, basándome en mi propia experiencia entender el trabajo en equipo y la empatía son puntos a favor de la persona y esto influirá de manera considerable en las relaciones efectivas con el entorno. El conocer de manera interna y entender nuestros miedos, el carácter y la capacidad de tomar decisiones aportará de manera considerable en el perfil emprendedor. La relación interpersonal, como empatizamos con el resto y sobre todo, entender que el trabajo en equipo es mucho mejor y trae mejores resultados, son puntos que aportarían de manera considerable en el perfil emprendedor, con resultados favorables y a largo plazo.

6.3. Recomendaciones

Entre las recomendaciones se menciona lo siguiente:

1. Con base en los hallazgos de este estudio sobre la relación entre la Inteligencia Emocional y el perfil emprendedor, se recomienda al Decano, Rector y Docentes de la Escuela Académico de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac promover el desarrollo de la inteligencia emocional, de cada estudiante con el fin de potenciar su desarrollo personal y empresarial, fortaleciendo y poniendo énfasis en las competencias personales y sociales en la aplicación de su emprendimiento y que permita a los estudiantes, desarrollar de una manera más efectiva el perfil emprendedor.
2. Realizar talleres de inteligencia emocional y emprendimiento, construir casos hipotéticos, para ayudar a la toma de decisiones bajo presión, y empoderar estimulando el emprendimiento, el empuje y la innovación, brindando a cada alumno la oportunidad de presentar sus propias ideas, superar sus miedos, apoyar la iniciativa como así también les ayude a anticipar problemas o necesidades futuras, y esto les sirva para triunfar en la vida profesional y empresarial.
3. Recomendamos a los estudiantes de Escuela Académico Profesional de Administración y la Universidad que busquen la manera de desarrollar sus habilidades empresariales como así también sepan identificar sus fortalezas, ya que esto ayudará a superar obstáculos y desarrollar confianza en sí mismos.
4. Sugerimos a las autoridades competentes de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac equipar un ambiente netamente, para estimular y desarrollar



sus habilidades emprendedoras y que de esa manera puedan los estudiantes experimentar y vivir todas las experiencias, y de esa manera, esto sirva para impulsar sus emprendimientos.



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aldrich, H., & Wiedenmayer, G. (1993). From traits to rates: an ecological perspective on organizational foundings. *Greenwich, CT: JAI Press.*
- Alles, M. (2011). *Dirección Estratégica de Recursos Humanos Gestión por competencias.* Buenos Aires: Granica.
- Arias, G. F. (2012). *El proyecto de Investigación.* Caracas: Episteme.
- Barneyb, b., Lowell, W., & Busenitza, J. (1997). Differences between entrepreneur and manager in large organization:biases and heuristic in strategic decision-making. *Journal Business Venturing*, 9(23).
- Bar-On, R. (1997). *The Emotional Quotient inventory (EQ-I).* Toronto, Canada: Technical Manual.
- Benavides Mansilla, M. J., & Tupayachi Atapaucar , M. D. (s.f.). Emprendimiento y perfil del emprendedor. *Emprendimiento y perfil del emprendedor en la escuela profesional de ciencias administrativas de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, periodo:2014-2015 .* UNSAAC., Cusco.
- Bernal Torres, C. (2010). *Metodología de la Investigación.* Colombia: Pearson educacion.
- Bilbao, A., & Pachano, S. (2002). Rasgos y actitudes de los emprendedores. *Corporación Andina de Fomento.*, 121.
- Birley, S. (1985).The role of networks in the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 107-117.
- Bonilla Ricardo, R. F., & Garcia Restrepo, J. O. (2014). *Caracterización del perfil emprendedor en graduados de la maestría en Administración de Negocios.* Colombia.
- Branson, R. (1986). Reflections of a risk-taker. *McKinsey Quarterly*, 13-18.
- Brunet, I., & Alarcon, A. (2004). Teorias sobre la figura del emprendedor . *Papers:Revista de sociologia* , 81-103.
- Bucardo, M. A., Saavedra, M. L., & Camarena, M. E. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. *Suma de Negocios*, 98-107.



- Bull, I., & Willard, G. (1993). Towards a Theory of Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 183-195.
- Cabrera Gonzales , M. (s.f.). Inteligencia emocional y rendimiento académico . *Inteligencia emocional y rendimiento académico de los alumnos del nivel secundario de una institución educativa de la región Callao. Tesis para optar el grado académico de Maestro en Educación. Lima, Lima, Perú.* Universidad San Ignacio de Loyola. Lima.
- Cambridge Dictionary (s.f. (01 de 06 de 2022)). *dictionary.cambridge.org*. Obtenido de *dictionary.cambridge.org*.
- Cancino, C., & Morales, M. (2008). Responsabilidad social empresarial. *Departamento de Control de Gestión y Sistemas de Información*.
- Cardenas, P., Morales, J., & Ramirez, L. (2015). Papel de la educación superior en los procesos de formación en emprendimiento. *Sinapsis*, 85.
- Castillo, A. (1999). Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento.
- Charaja Cutipa, F. (2018). *El MAPIC en la investigación científica* . Puno: Sirio E.I.R.L.
- Chavez, p., & Suarez, Q. (2016). *Inteligencia emocional e intención emprendedora de los estudiantes universitarios en la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Peruana Unión, filiales Lima, Juliaca y Tarapoto, 2016-II.* Lima.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 16.
- Colomer Mascaro, J. (2014). Desarrollo de competencias directivas. *Liderazgo*, 12-13.
- Criado Huaylla, Y. Y., & Arenas Ancco, G. (s.f.). *la inteligencia emocional y su relación con la intención emprendedora en los Estudiantes de la Escuela Profesional de Administración – UNAMBA 2018.* Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurimac, Abancay.
- Cuervo, A., Ribero , D., & Roig, S. (2007). *Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectiva.* Madrid: fundación Bancaja.
- Diez, A. (30 de junio de 2021). *Coeficiente Emocional vs. Intelectual:Management sin corbata.* Obtenido de <http://www.managementsincorbata.com/coeficiente-emocional-vs-intelectual/>



- Ensley, M. D., Pearce, C. I., & Hmieleski, K. M. (2006). The moderating effect of environmental dynamism on the relationship between entrepreneur leadership behavior and new venture dynamism on the relationship between entrepreneur leadership behavior and new venture. *Journal of Business Venturing*, 243-263.
- Estrada Gallego, F. (2007). Simon y la Economía Organizacional. *Cuadernos de Economía*, 169-199.
- Europeas, C.d. (2003). *El espíritu empresarial en Europa*. Obtenido de <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52003DC0027&from=ES>
- Extremera Pacheco, N., & Fernandez Berrocal, P. (2003). La inteligencia emocional en el contexto educativo: Hallazgos científicos de sus efectos en el aula. *Revista de Educación*, 97-116.
- Farfan Flores, M. O. (2017). Capacidad emprendedora en el desarrollo de la actitud para planificar negocios en estudiantes de administración. *Lima*.
- Fischman, D. (2022). *Habilidades Blandas a la Vena*. Lima- Perú: Planeta Perú S.A.
- Formichella, M. M. (2004). *El concepto de Emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Argentina: INTA.
- Frias, N. D. (2020). *Apuntes de consistencia interna de las puntuaciones de un instrumento de medida*. Valencia .
- Garcia Cabrera, A., De la cruz Deniz , M., & Cuellar Molina, D. (2015). Inteligencia emocional y emprendimiento . *posible lineas de trabajo* .
- Garcia Fernandez, M., & Gimenez , I. (2010). La inteligencia emocional y sus principales modelos: propuesta de un modelo integrador. *Espiral. Cuadernos del Profesorado*, 45.
- Gardner, H. (1993). *Multiple Intelligences*. New York: BasicBooks.
- Gardner, H. (2001). *la inteligencia reformulada, las inteligencias multiples en el siglo XXI*. Barcelona: Paidós.
- Gardner, H. (2012). *La educación de la mente y el conocimiento de las disciplinas*. España: Paidós.



- Gartner, W. (1988). Who is an entrepreneur is the wrong question. *American Small Business*, 11-13.
- Goleman, D. (1996). *Inteligencia emocional*. Bracelona : Kairos .
- Goleman, D. (1995). *Inteligencia emocional*. Barcelona: Kairos.
- Gomez Gras, J., Galiana Lopera, D., & Espi, L. (2000). "*Que debes saber para mejorar tu empleabilidad*". Elche: Universidad Miguel Hernández.
- Gomez, L., & Jacobsohn, G. (2007). Desarrollo de competencias emprendedoras.
- Guariglia, O. (1999). Identidad, autonomía y concepciones de la buena vida. *ISEGORÍA*, 17-29.
- Hernandes Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *metodologia de la investigacion*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Hernandez Sampieri, R. (2018). *Metodologia de la investigacion*. . Mexico: Mc Graw Hill.
- Hernandez sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodologia de la investigacion*. Mexico D.F: McGRAW-HILL/Interamericana editores, S.A.de C.V.
- Herrera guerra, E., & Montoya restrepo, L. A. (2013). El emprendedor: una aproximacion a su definicion y caracterizacion. *Punto de vista*, 7-30.
- Jimenez, A. (05 de julio de 2021). *Gestion empresarial*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros/2007c/318/la%20gestion%20empresarial.htm>
- Jimenez Moreno , R. (2009). Gerencia e inteligencia emocional. . *Gerencia en la red*, XIV, 86-87.
- Kirzner, I. M. (1973). Perception, opportunity and profit: Studies in the theory of entrepreneurship. *The university of Chicago Press*.
- Kitagawa, F. (2088). *Global Biotech Consulting Group*.
- Malagon, F, A. (2003). ¿Cómo orientar el espíritu emprendedor hacia la creación de empresas? *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 72-81.
- Manosalvas, L. (s.f.). *Relación de la inteligencia emocional con la intención de emprendimiento y la autoeficacia emprendedora 2017*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima-Peru.



- Marshall, A. (1890). *Principios de Economía*. España: Editorial Síntesis S.A.
- Martín Martín, Q., Cabero Morán, T., & De Paz Santana, Y. d. (2008). *Tratamiento estadístico de datos con SPSS. practicas resueltas y comentadas*. España: copyright.
- Martinez, F. M., & Carmona, G. (2009). Aproximación al concepto de "Competencias Emprendedoras" Valor social e implicaciones Educativas . *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambi en Educación.*, 82.
- Mayer, J. D., & Salovey, P. (1999). "Emotional intelligence meets traditional standards for an intelligence". *Intelligence*, 27.
- Merino, A. A. (s.f.). Inteligencia emocional y la capacidad emprendedora en los alumnos del VIII y IX ciclo de la carrera de periodismo. *Inteligencia emocional y la capacidad emprendedora en los alumnos del VIII y IX ciclo de la carrera de periodismo Universidad Jaime Bausante y Meza*. Universidad Jaime Bausante y Meza, Lima.
- Mill, J. S. (1848). *Principles of political economy*. London, England: Longmans, Green and Co.
- Moenne, K. (2010). El concepto de solidaridad. *Revista Chilena de Radiología*.
- Navarro Santiago, C. (2009). *Emprendimiento empresarial*. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos93/emprendimiento-empresarial/emprendimiento-empresarial2.shtml>
- Osorio de la Peña, N. (s.f.). Estilos de aprendizaje en el desarrollo de capacidades de emprendimiento en estudiantes de secundaria. *Estilos de aprendizaje en el desarrollo de capacidades de emprendimiento en estudiantes de secundaria*. Lima, Perú 2013. Universidad San Martín de Porres., Lima.
- Otero, C. C. (2015). *Propuesta de gestión para desarrollar la competencia emprendimiento en estudiantes universitarios*. Lambayeque .
- Padua, J. (2018). *tecnicas de investigacion aplicadas a las ciencias sociales* . Mexico: Fondodecultura economica .
- Pittaluga, Z. (2012). La inteligencia emocional en las escuelas de gerencia. *DEBATES IESA*, 46-49.
- Preziosa, M. M. (2005). La definición de la Responsabilidad Social empresarial como tarea Filosófica. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 39.



- Quejada perez, R., & Avila Gutierrez , N. (2016). Aproximación al perfil del emprendedor en América Latina. *Panorama economico*, 249-268.
- Quejada Perez, R., & Avila Gutierrez, N. (2017). Aproximacion al perfil del emprendedor en america latina. *Panorama economico* , 251.
- Quispe Gutierrez, R. (s.f.). *Perfil emprendedor de un grupo de alumnos del último año de una especialidad de negocios y otra de ingeniería de la Pontificia Universidad Católica del Perú en el año 2017*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.
- Robles, L., & Zagarra Rodriguez , M. (2015). Key Competencies for Entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*,, 828-832.
- Rodriguez Ramirez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial.
- Rosa, C., Berto, M., & Duarte, V. (2011). Inteligencia emocional e capacidades emprendedora dos estudiantes superio. *INDAD de psicologia*,, 631-640.
- Sanchez Almagro, L. (2003). *Perfil psicológico del autoempleado*. Madrid.
- Say, J. (1852). *Première partie.En Traité d'économie politique*. Paris: Francia Guillaumin et Cie.
- Sepuldera Revilla, C. I., Gutierrez , R. W., & Gonzales Uribe, G. J. (2018). Análisis semiparametrico de los factores asociados a la sostenibilidad de los emprendimientos. *Revista de la Facultad de Ciencias Económica: Investigación y Reflexión*. *rev.fac.cienc.econ*,, 163-180.
- Serida, J., Guerrero , C., Alzamora, J., Borda, A., & Morales, O. (2018). *Global Entrepreneurship Monitor*. Lima: ESAN.
- Sung Park , S., & Duarte , M. (2015). El perfil del emprendedor y los estudios relacionados a los emprendedores Iberoamericanos. *Revista internacional de investigacion y ciencias sociales*, 291-314.
- Tarapuez Chamorro, E., & Botero Villa , J. J. (2007). Algunos aportes de los neoclasicos a la teoria del emprendedor. *Cuadernos de administracion*, 34.
- Thorndike, E. (1920). Intelligence and its uses. Hasper's. *Magazine*, 140.



- Trujillo Flores, M., & Rivas Tovar, L. (2005). Orígenes, evolución y modelos de inteligencia emocional. *Innovar*, 9-24.
- Veciana, J. M. (1999). Creación de Empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 11-36.
- Villaran de la Puente, F. (2004). *Emprende empresa: Así comenzaron los empresarios de éxito*. Lima: Ministerio de trabajo y promoción del empleo.
- Williamson, O. (1971). The vertical integration of production: market failure considerations. *American Economic Review*, 112-123.
- Zuñiga, Q. (2015). Las pymes y la economía peruana. *La República*, 14.



ANEXOS



Anexo 1. Matriz de consistencia

POBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	SUB DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA
¿Cuál es el grado de relación que existe entre la inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021?	Identificar cuál es el grado de relación que existe entre la inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.	H1. El grado de relación que existe entre la inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021 es positivo.	Inteligencia emocional.	1.1Componente intrapersonal 1.2Componente interpersonal	1.1.1Conciencia de uno mismo 1.1.2 Autogestión 1.2.1 Conciencia social 1.2.2 Gestión de relaciones	Conciencia en uno mismo. Valoración adecuada. confianza en uno mismo. autocontrol emocional. transparencia. prontitud al actuar. optimismo. Empatía. Conciencia de la organización. Servicio. Influencia. Desarrollo de los demás. Fomentar el cambio. Gestión de conflictos. Establecer relaciones. Trabajo en equipo.	MÉTODO Y DISEÑO Tipo de investigación Investigación básica Enfoque. cuantitativo Nivel. Correlacional Diseño. No experimental-transversal POBLACION Y MUESTRA Estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.Con una población de 816 unidades de Análís, y una muestra de 232 estudiantes.

ESPECIFICOS	ESPECIFICOS	ESPECIFICOS	Perfil del emprendedor.	2.1 Características personales	Autonomía Responsabilidad Creatividad	TECNICAS E INSTRUMENTOS Técnica. Encuesta Instrumento. Cuestionario
				2.2 Características sociales	Trabajo en equipo Liderazgo Solidaridad	
				2.3 Características psicológicas	Necesidad de logro Automotivación Minimización del temor al riesgo	
a) ¿Cuál es el grado de relación que existe entre conciencia en uno mismo y perfil emprendedor de los estudiantes de la facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021?	a) Identificar cuál es el grado de relación que existe entre conciencia en uno mismo y perfil emprendedor de los estudiantes de la facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.	a) El grado de relación que existe entre conciencia en uno mismo y perfil emprendedor de los estudiantes de la facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021 es positivo.				
b) ¿Qué nivel relación existe entre autogestión y el perfil del	b) Identificar qué nivel de relación existe entre autogestión y el perfil del emprendedor de los estudiantes de la facultad de Administración de la Universidad Nacional	b) El nivel relación existe entre autogestión y perfil emprendedor de los estudiantes de la facultad de Administración de				

empresario de los estudiantes de la facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021?	Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.	la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021, es positivo.
c) ¿Qué nivel relación existe entre conciencia social y el perfil del empresario de los estudiantes de la facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021?	c) Identificar qué nivel de relación existe entre conciencia social y el perfil del empresario de los estudiantes de la facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.	c) El nivel relación existe entre conciencia social y perfil empresario de los estudiantes de la facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021, es positivo.
d) ¿Qué nivel relación existe entre gestión de relación y el perfil del empresario de los estudiantes de la facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021?	d) Identificar qué nivel de relación existe entre gestión de relaciones y el perfil del empresario de los estudiantes de la facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.	d) El nivel relación existe entre gestión de relaciones y perfil empresario de los estudiantes de la facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021, es positivo.

Anexo 2. Instrumento de recolección de datos

CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC



FACULTAD DE ADMINISTRACION

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

Estimados compañeros, el siguiente cuestionario tiene como objetivo conocer el grado de relación entre la inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración en la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021, razón por la cual solicito vuestra colaboración mediante una opinión sincera.

Género del encuestado

- a) Masculino b) femenino

Semestre académico a la que pertenece

- a) Entre primero y segundo b) Entre tercero y cuarto c) Entre quinto y sexto
d) Séptimo y octavo e) Noveno y décimo

Sede de la facultad

- a) Sede Abancay b) Filial Tambobamba

Marque con una X la alternativa que considere la apropiada.

ESCALAS				
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

Variable: Inteligencia Emocional	1	2	3	4	5
AI: Componente Intrapersonal					
1: Conciencia de uno mismo					



1	Me conozco lo suficientemente y puedo entender mis emociones, defectos y cualidades					
2	Tengo visión clara de los puntos que debo fortalecer y aprender de las experiencias.					
3	Siempre tiendo a confiar en mis capacidades y habilidades para desempeñarme correctamente.					
2: Autogestión						
4	Puedo controlar mis emociones ante situaciones adversas.					
5	Actúo de manera inmediata y eficaz frente a los problemas o dificultades.					
6	Considero que transparencia es un factor importante para llegar a otras personas.					
7	Soy una persona optimista frente a los desafíos del emprendimiento					
BI: Componente interpersonal						
1: Conciencia social						
8	pienso que es importante abordar los problemas que afectan a las personas de mi entorno.					
9	Las decisiones deben tomarse de acuerdo a las circunstancias analizando sus causas y consecuencias					
10	Las acciones que realizo, se reflejan en mi entorno.					
B2: Gestión de relación						
11	Participo con frecuencia en las actividades externas de mi entorno académico y social					
12	Ejercer el liderazgo sin dificultad frente a mis compañeros de grupo					
13	Con frecuencia tiendo a analizar las acciones para tomar decisiones					



14	Me relaciono con facilidad, con personas externas a mi grupo social					
15	Cuento con espíritu de colaboración y trabajo en equipo					

PERFIL DEL EMPRENDEDOR		1	2	3	4	5
CI: Características personales						
16	Con frecuencia identifico las consecuencias que puedan tener mis acciones sobre otras personas.					
17	Cuando inicio una idea de emprendimiento adquiero obligaciones legales como éticas.					
18	La formación profesional en mi facultad aporta al desarrollo de mis capacidades personales.					
19	Pienso que a mayor capacidad de elegir y decidir evita algunas responsabilidades					
20	Ejecutar acciones de emprendimiento me permite el reconocimiento de mis capacidades y habilidades.					
21	Tengo habilidad para resolver las dificultades que se me presentan a través de la generación de nuevas ideas.					
22	Constantemente siento el impulso de crear ideas originales o diferentes.					
23	Me caracterizo por tener un pensamiento flexible y capacidad imaginativa.					
C2: Características sociales						
24	Considero que tengo la capacidad para mediar situaciones de conflicto.					
25	Poseo la habilidad para generar nuevas iniciativas cuando realizo trabajos en grupo.					



26	Es fundamental transmitir emoción, energía confianza a los demás.					
27	Poseo visión y capacidad de convocar y movilizar a otros.					
28	Considero que tengo la capacidad de delegar tareas y verificar el cumplimiento de las mismas.					
29	Tengo la capacidad de trabajar con equipos interdisciplinarios con el fin de promover su emprendimiento sin temor a compartirlo.					
30	Me esmero en contribuir para que otros logren cumplir sus metas y objetivos					
31	Considero que es importante promover el bien común, y el bienestar de otros.					
C3: Características psicológicas.						
32	Pienso que el miedo al fracaso me impide iniciar un negocio.					
33	Es importante tener la información suficiente del entorno para iniciar con la ejecución de proyecto.					
34	Al momento de iniciar un proyecto evaluó los posibles riesgos y barreras de mercado					
35	Considero que el fracaso es un aprendizaje, experiencia para el logro de metas.					
36	Considero que tengo la capacidad de asumir riesgos y ver alternativas de solución.					



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Datos de Experto : Mag. Elio Nolasco Carbajal

Título de la Investigación : “Inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021”

Objetivo : Identificar cual el grado de relación que existe entre la Inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021”

Unidad de análisis : Estudiantes de la Facultad de Administración de la UNAMBA.

Investigador : Kemy Keytt Cerda Araranja

Instrumento : Cuestionario

N.º	EVIDENCIAS	INDICADORES	VALORACION				
			1	2	3	4	5
1	Operacionalización de la variable	Metodología				X	
2	Pertinencias de reactivos	coherencia				X	
3	Cantidad de reactivo para medir variable	suficiencia					X
4	Basados en aspectos teóricos de la variable	consistencia					X
5	Expresado en hechos perceptibles.	objetividad				X	
6	Adecuado para los sujetos de estudio	Oportunidad				X	
7	Formulado con lenguaje apropiado	Claridad				X	
8	Acorde al avance de la ciencia y tecnología	Actualidad				X	
9	Muestra una organización lógica	Organización				X	
10	Calidad de instrucciones	Calidad				X	
TOTAL			a	b	c	d	e

COEFICIENTE DE VALIDACION: $C=(a+b+c+d+e) / 50= (32+10) / 50= 0.84=84\%$

Nota: el instrumento se considera válido cuando el promedio del coeficiente © otorgado por los tres expertos es $\geq 70\%$

Abancay, 16 de noviembre de 2021


**UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA
BASTIDAS DE APURIMAC**
 FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Mag. Elio Nolasco Carbajal
 DIRECTOR (e) UNIDAD DE INVESTIGACIÓN

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Datos de Experto : JOSE CARLOS VILCA NARVAES.

Título de la Investigación : “Inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración en la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021”

Objetivo : Conocer la relación entre Inteligencia emocional y perfil emprendedor en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

Unidad de análisis : Estudiantes de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac de la facultad de Administración, 2021.

Investigador : Kemy Keytt Cerda Araranja

Instrumento : Cuestionario

N.º	EVIDENCIAS	INDICADORES	VALORACION				
			1	2	3	4	5
1	Operacionalización de la variable	Metodología				X	
2	Pertinencias de reactivos	coherencia				X	
3	Cantidad de reactivo para medir variable	suficiencia				X	
4	Basados en aspectos teóricos de la variable	consistencia					X
5	Expresado en hechos perceptibles.	objetividad				X	
6	Adecuado para los sujetos de estudio	Oportunidad				X	
7	Formulado con lenguaje apropiado	Claridad				X	
8	Acorde al avance de la ciencia y tecnología	Actualidad				X	
9	Muestra una organización lógica	Organización				X	
10	Calidad de instrucciones	Calidad				X	
TOTAL			a	b	C	d	e

COEFICIENTE DE VALIDACION: $C=(a+b+c+d+e) / 50= (03+28+10) / 50= 0.82=82\%$

Nota: el instrumento se considera válido cuando el promedio del coeficiente © otorgado por los tres expertos es $\geq 70\%$

Abancay, 04 de noviembre 2021



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURIMAC
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN
Mgt. Adm. José Carlos Vilca Narvaes
DOCENTE



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

- Datos de Experto** : **Wilson Mollocondo Flores**
- Título de la Investigación** : “Inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración en la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021”
- Objetivo** : Conocer la relación entre Inteligencia emocional y perfil emprendedor en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.
- Unidad de análisis** : Estudiantes de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac de la facultad de Administración, 2021.
- Investigador** : Kemy Keytt Cerda Araranja
- Instrumento** : Cuestionario

N.º	EVIDENCIAS	INDICADORES	VALORACION				
			1	2	3	4	5
1	Operacionalización de la variable	Metodología					X
2	Pertinencias de reactivos	coherencia				X	
3	Cantidad de reactivo para medir variable	suficiencia				X	
4	Basados en aspectos teóricos de la variable	consistencia				X	
5	Expresado en hechos perceptibles.	objetividad				X	
6	Adecuado para los sujetos de estudio	Oportunidad					X
7	Formulado con lenguaje apropiado	Claridad					X
8	Acorde al avance de la ciencia y tecnología	Actualidad					X
9	Muestra una organización lógica	Organización				X	
10	Calidad de instrucciones	Calidad				X	
TOTAL			a	b	c	d	e

COEFICIENTE DE VALIDACION: $C = (a+b+c+d+e) / 50 = (24+20) / 50 = 0.88 = 88\%$

Nota: el instrumento se considera válido cuando el promedio del coeficiente © otorgado por los tres expertos es $\geq 70\%$

Abancay, 04 de noviembre 2021


 Dr. Wilson J. Mollocondo Flores
 INGENIERO ESTADÍSTICO
 CIP - 64611

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Datos de Experto : Mag. Josué Huamani Cayllahua

Título de la Investigación : “Inteligencia emocional y perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración en la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021”

Objetivo : Conocer la relación entre Inteligencia emocional y perfil emprendedor en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

Unidad de análisis : Estudiantes de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac de la facultad de Administración.

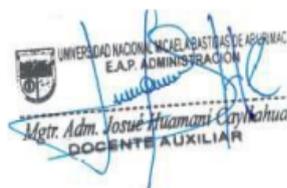
Investigador : Kemy Keytt Cerda Araranja

Instrumento : Cuestionario

N.º	EVIDENCIAS	INDICADORES	VALORACION				
			1	2	3	4	5
1	Operacionalización de la variable	Metodología					
2	Pertinencias de reactivos	coherencia					
3	Cantidad de reactivo para medir variable	suficiencia					
4	Basados en aspectos teóricos de la variable	consistencia					
5	Expresado en hechos perceptibles.	objetividad					
6	Adecuado para los sujetos de estudio	Oportunidad					
7	Formulado con lenguaje apropiado	Claridad					
8	Acorde al avance de la ciencia y tecnología	Actualidad					
9	Muestra una organización lógica	Organización					
10	Calidad de instrucciones	Calidad					
TOTAL			a	b	C	d	e

COEFICIENTE DE VALIDACION: $C=(a+b+c+d+e) / 50= (03+28+10) / 50= 0.82=82\%$

Nota: el instrumento se considera válido cuando el promedio del coeficiente © otorgado por los tres expertos es $\geq 70\%$



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURIMAC
E.A.P. ADMINISTRACION
Magr. Adm. Josué Huamani Cayllahua
DOCENTE AUXILIAR

Abancay, 16 de noviembre 2021