



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y
FINANCIERAS

TESIS

Inteligencia Financiera en el Desarrollo Empresarial de la
Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de
Cajamarca 2014

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

CONTADOR PÚBLICO

PRESENTADO POR:

Br. Joberth Vargas Figueroa

CAJAMARCA – PERÚ

2015

DEDICATORIA

Detrás de un hombre, se oculta la presencia de una gran mujer, esta es una oportunidad para dedicarle este sencillo texto a Ruth, que es esa persona que me inspira y da valor para seguir adelante, aunque las palabras sean tan áridas para poder expresar el profundo amor y aprecio que tengo por ella.

AGRADECIMIENTO

A mis padres que en todo momento me apoyaron material y espiritualmente para realizar el sueño de ser profesional.

A mis hermanos con los que crecimos juntos y siempre están a mi lado para apoyarme y seguir adelante.

A mis amigos que realmente son como hermanos, con quienes compartimos conocimientos, emociones, alegrías y tristezas.

A José Cobeñas Cercado, docente y amigo que con su apoyo incondicional logramos realizar esta investigación.

RECONOCIMIENTO

La realización de esta investigación de tesis fue posible, en primer lugar, a mis padres por la cooperación brindada, se agradece al profesor José Cobeñas Cercado quien tuvo esa amabilidad de ayuda y orientación metodológica hasta el final del mismo. De igual modo se agradece al profesor Rogelio Regalado Villegas por su disposición y confianza, que sin ellos no se hubiera podido finalizar este estudio.

INDICE

| | |
|--|----------|
| CARÁTULA..... | i |
| DEDICATORIA..... | ii |
| AGRADECIMIENTO..... | iii |
| RECONOCIMIENTO..... | iv |
| RESUMEN..... | xi |
| ABSTRACT..... | xii |
| INTRODUCCIÓN..... | xiii |
| CAPITULO I..... | 1 |
| PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO..... | 1 |
| 1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA..... | 1 |
| 1.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN..... | 2 |
| 1.2.1. Delimitación Espacial..... | 2 |
| 1.2.2. Delimitación Social..... | 2 |
| 1.2.3. Delimitación Temporal..... | 3 |
| 1.2.4. Delimitación Conceptual..... | 3 |
| 1.3. PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN..... | 3 |
| 1.3.1. Problema Principal..... | 3 |
| 1.3.2. Problemas Secundarios..... | 3 |
| 1.4. OBJETIVOS..... | 4 |
| 1.4.1. General..... | 4 |
| 1.4.2. Específicos..... | 4 |
| 1.5. HIPOTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACION..... | 4 |
| 1.5.1. Hipótesis General..... | 4 |
| 1.5.2. Hipótesis Secundaria..... | 4 |

| | |
|---|-----------|
| 1.5.3. Variables..... | 5 |
| 1.5.3.1. Definición Conceptual..... | 5 |
| 1.5.3.2. Definición Operacional..... | 6 |
| 1.6. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION..... | 7 |
| 1.6.1. Tipo y nivel de la Investigación..... | 7 |
| 1.6.2. Método y diseño de Investigación..... | 7 |
| 1.6.3. Población y muestra de investigación..... | 8 |
| 1.6.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos..... | 9 |
| 1.6.5. Justificación e importancia de la investigación..... | 10 |
| | |
| CAPÍTULO II..... | 12 |
| MARCO TEÓRICO..... | 12 |
| 2.1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA..... | 12 |
| 2.2. BASES TEÓRICAS..... | 14 |
| 2.2.1. Inteligencia Financiera..... | 14 |
| 2.2.2. Inteligencia e Independencia Financiera..... | 21 |
| 2.2.3. Siete hábitos de la gente altamente efectiva..... | 27 |
| 2.2.4. Decisiones Financieras..... | 28 |
| 2.2.5. Libertad financiera..... | 30 |
| 2.2.6. El dinero y el cerebro..... | 30 |
| 2.2.7. Auto-Defensa Financiera..... | 31 |
| 2.2.8. La neuro-economía..... | 32 |
| 2.2.9. Contabilidad Financiera..... | 33 |
| 2.2.10. Sanidad Financiera..... | 35 |

| | |
|--|-----------|
| 2.2.11. Perfil económico de los empresarios Chinos..... | 36 |
| 2.2.12. Los 10 Mandamientos de los empresarios Chinos..... | 37 |
| 2.2.13. Desarrollo Empresarial..... | 38 |
| 2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS..... | 45 |
| | |
| CAPITULO III..... | 49 |
| PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS, CONTRASTACIÓN Y COMPARACIÓN DE LA HIPÓTESIS..... | 49 |
| 3.1. ANÁLISIS DE LA ENCUESTA..... | 49 |
| 3.2. ESTRATEGIA PARA LA PRUEBA DE LA HIPÓTESIS..... | 49 |
| 3.2.1. Matriz de datos según preguntas..... | 52 |
| 3.2.2. Matriz según indicadores..... | 52 |
| 3.3. CONTRASTE ENTRE HIPOTESIS Y SU GRADO DE RELACION..... | 53 |
| 3.3.1. Para la hipótesis secundaria h1..... | 53 |
| 3.3.2. Para la hipótesis secundaria h2..... | 53 |
| 3.3.3. Para la hipótesis secundaria h3..... | 54 |
| 3.3.4. Para la hipótesis general H..... | 54 |
| 3.4. DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIAS DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA...55 | |
| 3.4.1. Tabla de frecuencia de indicadores: Hipótesis h1..... | 55 |
| 3.4.2. Tabla de frecuencia de indicadores: Hipótesis h2..... | 56 |
| 3.4.3. Tabla de frecuencia de indicadores: Hipótesis h3..... | 56 |
| 3.4.4. Tabla de frecuencia de indicadores: Hipótesis General H..... | 57 |
| 3.5. ANÁLISIS DE RESULTADOS..... | 57 |
| 3.5.1. De la tabla de frecuencias de indicadores: Hipótesis 1..... | 57 |

| | |
|--|-----------|
| 3.5.2. De la tabla de frecuencias de indicadores: Hipótesis 2..... | 58 |
| 3.5.3. De la tabla de frecuencias de indicadores: Hipótesis 3..... | 60 |
| 3.5.4. De la tabla de frecuencias de indicadores: Hipótesis General H..... | 61 |
| 3.6. INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS..... | 62 |
| 3.6.1. De la hipótesis secundaria h1..... | 62 |
| 3.6.2. De la hipótesis secundaria h2..... | 62 |
| 3.6.3. De la hipótesis secundaria h3..... | 63 |
| 3.6.4. De la hipótesis general H..... | 63 |
| 3.6.5. Interpretación integral de los resultados..... | 64 |
| 3.7. COMENTARIO DE LOS RESULTADOS..... | 65 |
| CONCLUSIONES..... | 66 |
| RECOMENDACIONES..... | 67 |
| APORTE CIENTÍFICO DEL INVESTIGADOR..... | 68 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... | 69 |
| ANEXOS..... | 69 |
| a. ANEXO 1: Matriz de Consistencia..... | 73 |
| b. ANEXO 2: Encuesta..... | 74 |
| c. ANEXO 3: Gráficos estadísticos..... | 77 |
| d. ANEXO 4: Validación de instrumentos..... | 79 |

INDICE DE GRAFICOS

| | |
|--|----|
| Grafico N° 1 Influencia de la Inteligencia Financiera..... | 77 |
| Grafico N° 2 Desarrollo Empresarial | 77 |
| Grafico N° 3 Optimizacion del Flujo de Efectivo..... | 78 |
| Grafico N° 4 Influencia de la I.F. en el D.E..... | 78 |

INDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla N° 1 Influencia de la Inteligencia Financiera | 55 |
| Tabla N° 2 Desarrollo Empresarial..... | 56 |
| Tabla N° 3 Optimizacion del Flujo de Efectivo | 56 |
| Tabla N° 4 Influencia de la I.F. en el D.E. | 57 |

RESUMEN

El presente trabajo de investigación “Influencia de la Inteligencia Financiera en el desarrollo empresarial de la empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca 2014”.

Nos formulamos la siguiente **hipótesis general**: La Inteligencia Financiera influirá en el Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca.

La investigación es de tipo básico, de **nivel descriptivo correlacional**, y de diseño descriptivo con corte cuantitativo-cualitativo. El estudio se realizó en la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca, en la que se obtuvo la información de un gerente, un contador y un auxiliar contable, una secretaria, un jefe de planta y un encargado de logística. Se utilizó la técnica documental, del cuestionario y de la entrevista; para la contrastación de la hipótesis se utilizó la prueba del coeficiente de correlación de Pearson.

Los **resultados** nos manifiestan que cuando el 44.4% de los encuestados indican que la Inteligencia Financiera influye en la empresa Reencauchadora Rubbers SRL, en el grado de deficiente o muy bajo, el 25.5% indicaron que influye en un grado de insuficiente o bajo, el 17.8% indicaron que influye en un grado regular o medio, el 7.82% indicaron que influye en un grado suficiente o alto y el 4.49% indicaron que influye en un grado superior o muy alto.

Teniendo en cuenta que el contexto real de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca, se extiende los resultado encontrados **concluyendo** que la influencia de la Inteligencia Financiera en la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL es positiva (directa) y alta sobre el Desarrollo Empresarial de dicha empresa.

Palabras claves: Inteligencia financiera, desarrollo empresarial, estrategia, proceso y éxito.

ABSTRACT

This research "Influence of Financial Intelligence in the business development of the company Reencauchadora Rubbers SRL Cajamarca city 2014".

We make the following general hypothesis: The Financial Intelligence influence the Business Development Company Reencauchadora Rubbers SRL city of Cajamarca.

The research is basic type, correlational descriptive level, and descriptive design with a quantitative-qualitative. The study was conducted in the Company Reencauchadora Rubbers SRL city of Cajamarca, where the information of a manager, an accountant and a bookkeeper, a secretary, a head of plant and a logistics officer was obtained. The documentary technique, the questionnaire and the interview was used; for the testing of the hypothesis test Pearson correlation coefficient was used.

The results show that when 44.4% of respondents indicate that the Financial Intelligence influences Reencauchadora Rubbers SRL company, in the degree of deficient or very low, 25.5% indicated that influences a degree of inadequate or low, 17.8 % they indicated that influences a regular or medium grade, 7.82% indicated that influences a high enough or 4.49% and indicated that influences a very high degree or higher.

Given that the real context of the Company Reencauchadora Rubbers SRL city of Cajamarca, extends the results found concluding that the influence of the Financial Intelligence Reencauchadora Rubbers SRL Company is positive (direct) and high on Business Development that company.

Keywords: Financial intelligence, business development, strategy, process and success

INTRODUCCIÓN

En cumplimiento a las disposiciones establecidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Alas Peruanas, someto a su consideración la presente Tesis de investigación titulada “Inteligencia Financiera en el desarrollo empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca 2014”, con el que busco obtener el Título de Contador Público en Contabilidad.

La presente investigación tuvo como propósito determinar el nivel de Influencia de la Inteligencia Financiera en el desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca. La misma se enmarca dentro del tipo de investigación descriptivo – correlacional, según la modalidad de un proyecto factible.

El documento está estructurado en tres partes. La primera, que corresponde al planteamiento del problema que incluye la delimitación, los objetivos, la hipótesis variables y la metodología de la investigación que abarca el tipo y nivel de investigación, método y diseño, población y muestra, justificación, importancia y limitaciones. En la segunda parte desarrollamos el Marco Teórico con sus antecedentes y definición de términos básicos; en el tercer capítulo se presenta la hipótesis y variable; el tercer capítulo corresponde a la presentación, contrastación de la hipótesis, análisis e interpretación de resultados, comentarios, conclusiones, recomendaciones, aporte científico, bibliografía y anexos.

Como se puede apreciar el trabajo se desarrollado bajo las exigencias establecidas, sin embargo consideramos que está sujeto a cualquier corrección pertinente. Abrigamos la esperanza que contribuya de manera positiva a incrementar el conocimiento sobre la materia y sentar la base para futuras investigaciones.

Teniendo en cuenta que el contexto real de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL es similar al de otras empresas, se extiende los resultados encontrados concluyendo que la Inteligencia Financiera influye positiva (directa) y muy alta sobre el Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA.

Hoy, a **nivel mundial**, una nueva filosofía empresarial viene desarrollándose cada vez con mayor incidencia, es la inteligencia financiera; es decir, desarrollar la habilidad de generar riqueza o el poder de afrontar los retos y los problemas económicos que los nuevos tiempos plantean, es saber administrar más eficientemente los recursos humanos, económicos, materiales, tiempo, etc. Para producir mejor al menor costo. En este sentido todas las empresas tienen como premisa aumentar los ingresos y disminuir los egresos, son muchos los protocolos y consejos empresariales que se siguen; por ello se vienen desarrollado un conjunto habilidades técnicas que permiten resolver los problemas financieros. Por ello es de vital importancia que los gerentes, administradores y todo el personal en general deben desarrollar sus capacidades y habilidades financieras, es decir desarrollar su inteligencia financiera. Por tanto es necesario que en toda empresa, cualquiera que sea su naturaleza, se desarrolle la capacidad para obtener nuevas fuentes de ingresos u optimizar los ingresos, buscando una estabilidad en el crecimiento económico. Que se desarrolle la capacidad de lograr que los egresos sean mucho menores que los ingresos; que siempre se esté en busca de nuevas fuentes de ingresos, que se optimice y rentabilice el capital; que se invierta o cree nuevos

negocios en suma que se planifique el futuro financiero. Estas, entre otras son algunas características que develan niveles de inteligencia financiera.

A **nivel nacional** existen muchas empresas exitosas, unas más que otras, por supuesto; es así que tenemos por ejemplo a empresas que tienen sucursales en las principales ciudades del Perú y todas se desarrollan con éxito, dado que aplican un sistema financiero adecuado, oportuno y pertinente a la realidad donde operan; en otras palabras viene aplicando un sistema financiero adecuado, ha implementado oportuna y provisoriamente una política de inteligencia financiera.

En la ciudad de **Cajamarca** también tenemos empresas que han logrado el éxito o desarrollo empresarial; porque vienen aplicando las mismas o parecidas estrategias financieras, todas tienen un punto de encuentro o elementos similares; el análisis empírico de cuáles son las razones de este éxito o desarrollo financiero nos indica que vienen gerenciando las empresas mediante los presupuestos de la inteligencia financiera. Por ello, con la presente investigación queremos pretendemos averiguar, en qué medida la inteligencia financiera influye en el desarrollo empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL.

1.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1. Delimitación Espacial

La investigación se desarrolla en la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca.

1.2.2. Delimitación Social

La investigación tiene como objeto de estudio la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL, partiendo del Gerente General, el

área de Contabilidad, área de Secretaría, Jefe de Planta y personal obrero.

1.2.3. Delimitación Temporal

La investigación tiene datos de enero a diciembre del año 2014.

1.2.4. Delimitación Conceptual

Para efectos de la presente investigación se tuvo en cuenta los postulados de la siguiente definición: Inteligencia Financiera es la habilidad de generar riqueza o el poder de afrontar los retos y los problemas que el nuevo mundo nos depara económicamente. Administrar mejor el dinero y los recursos, es sentar las bases de un sólido futuro financiero. Para invertir no es necesario tener grandes dotes ni cantidades de dinero, sino que es algo que está al alcance del que realmente lo desee.

1.3. PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN

1.3.1. Problema Principal

¿Cómo influye la Inteligencia Financiera en el Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca 2014?

1.3.2. Problemas Secundarios

¿Cuáles son los componentes de la Inteligencia Financiera de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca 2014?

¿Cuáles son los elementos del Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca 2014?

¿Cuál es el impacto de influencia de la Inteligencia Financiera en el Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca 2014?

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. General

Determinar la Influencia de la Inteligencia Financiera en el Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca 2014.

1.4.2. Específicos

a) Identificar los componentes de la Inteligencia Financiera de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la Ciudad de Cajamarca 2014.

b) Identificar los Elementos del Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la Ciudad de Cajamarca 2014.

c) Identificar el impacto de la aplicación de la Inteligencia Financiera de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la Ciudad de Cajamarca 2014.

1.5. HIPOTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACION

1.5.1. Hipótesis General

La Inteligencia Financiera influye en el Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca 2014.

1.5.2. Hipótesis Secundaria

La Inteligencia Financiera influye en la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca 2014.

El Desarrollo Empresarial influye en la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca 2014.

La Inteligencia Financiera optimiza el manejo de efectivo en la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca 2014.

1.5.3. Variables

1.5.3.1. Definición Conceptual

a) Variable Independiente: Inteligencia Financiera.

Habilidad de generar riqueza o el poder de afrontar los retos y los problemas que el nuevo mundo nos depara económicamente. Administrar mejor el dinero y los recursos, es sentar las bases de un sólido futuro financiero. Para invertir no es necesario tener grandes dotes ni cantidades de dinero, sino que es algo que está al alcance del que realmente lo desee hacerlo.

b) Variable Dependiente: Desarrollo Empresarial.

El desarrollo empresarial es un proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, por el cual favorecen el manejo eficiente y fuerte de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa. Para una mejor finanza y recurso en la empresa.

1.5.3.2. Definición Operacional

| Variables | Dimensiones | Indicadores | SI | NO |
|--------------------------|---|---|----|----|
| Inteligencia Financiera | Controlar los gastos | Conoce con exactitud dónde se van sus ingresos. | | |
| | | Tiene programas de reducción de partidas | | |
| | Manejar un presupuesto real | Conoce con exactitud dónde va a invertir | | |
| | | Conoce con exactitud dónde va a gastar | | |
| | Crear un fondo de emergencias | Tiene un fondo para contingencias | | |
| | | Repone oportunamente el fondo de emergencia luego de una emergencia | | |
| Marcarse un objetivo | Tiene objetivos claros | | | |
| | Tiene metas claras | | | |
| Renegociar los préstamos | | Renegocia sus las préstamos y los créditos | | |
| Desarrollo Empresarial | Lugar Ventajoso | Estar cerca de los clientes. | | |
| | | Entender íntimamente sus necesidades. | | |
| | | Satisfacer a grupos de clientes cuyos deseos se conocen bien. | | |
| | | Construir la empresa o el negocio en torno a una clara proposición de valor para grupos de clientes bien conocidos. | | |
| | Agilidad | Reaccione prontamente ante amenazas y oportunidades. | | |
| | | No crezca demasiado; siendo pequeño se puede ser más flexible. | | |
| | | Desarrolle su negocio conforme a las necesidades cambiantes de sus clientes. | | |
| | | Busque mercados nuevos en los que los clientes tengan necesidades especiales que sólo usted pueda satisfacer. | | |
| | Disciplina | Sea un agresivo comprador, aproveche las oportunidades para ampliar y mejorar los productos que ofrece. | | |
| | | Diversifíquese lo suficiente para poder compensar el declive de un segmento con las fortalezas de otro. | | |
| | | Mantenga programas continuos y eficaces para reducir los costos y mejorar la calidad. | | |
| | | Controle la distribución. | | |
| Enfoque | Realice suavemente la transición cuando se hacen adquisiciones. | | | |
| | Cree una cultura especial para involucrar a sus colaboradores. | | | |
| | Monitoree e influencie cambios normativos y ajústese prontamente a las normas que afectan a la empresa. | | | |
| | | Concéntrese en sus fortalezas básicas; apéguese a su misión. | | |
| | | Concéntrese en productos de alto crecimiento de aplicación específica. | | |
| | | Extienda su alcance global. | | |

Fuente: Joberth Vargas Figueroa

1.6. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

1.6.1. Tipo y nivel de la Investigación

a). Tipo de investigación.

De acuerdo a (Carrasco, 2005), es básica, porque no estamos aplicando teorías, o aplicando modelos, sino se determina y describe el grado de influencia de la inteligencia financiera en el desarrollo empresarial en la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL.

b). Nivel de investigación.

Según (Hernández, 2010), es descriptivo correlacional (mixta), porque el objeto del trabajo de investigación es el nivel de influencia (correlación) de la variable “influencia de la inteligencia financiera” sobre la variable “desarrollo empresarial”, nivel de influencia que se tiene que describir.

1.6.2. Método y diseño de Investigación

a). Método de Investigación.

La naturaleza del estudio demanda la utilización del Método Deductivo, en virtud a que partimos del sustento teórico de lo que es la Inteligencia Financiera y el Desarrollo Empresarial y luego se planteó la hipótesis, observar el fenómeno en las variables y arribamos a la validación y afirmación de la misma.

Para el procesamiento de la información se utilizaron recursos informáticos, tablas de distribución de frecuencias, gráficas e ilustraciones y la hipótesis fue probada mediante la Fórmula de Pearson.

El coeficiente de correlación de Pearson se define matemáticamente con la ecuación siguiente:

$$r = \frac{N \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[N \sum x^2 - (\sum x)^2] [N \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Dónde:

r = coeficiente de correlación de Pearson.

$\sum xy$ = sumatoria de los productos de ambas variables.

$\sum x$ = sumatoria de los valores de la variable independiente.

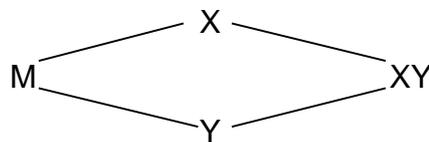
$\sum y$ = sumatoria de los valores de la variable dependiente.

$\sum x^2$ = sumatoria de los valores al cuadrado de la variable independiente.

$\sum y^2$ = sumatoria de los valores al cuadrado de la variable dependiente.

N = tamaño de la muestra en función de parejas.

b). Diseño de Investigación



En donde:

M: Muestra

X: Inteligencia Financiera

Y: Desarrollo Empresarial

XY: Relación de la Inteligencia Financiera en Desarrollo Empresarial.

1.6.3. Población y muestra de investigación

a). Población.

Está conformada por la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca 2014.

b). Muestra.

La muestra es el total de la población al ser solo seis (6) personas. En este sentido la muestra es representativo de la población por ser el 100% reflejo de ella.

La muestra se define matemáticamente de la siguiente manera:

$$N = \frac{k^2 N p q}{e^2 (N - 1) + k^2 p q}$$

En donde:

N= tamaño de la población o universo.

K= constante que depende del nivel de confianza.

P= proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio.

Q= proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es 1-p.

n=tamaño de la muestra (número de encuestas que vamos a hacer).

e = Límite aceptable de error de la muestra.

1.6.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

a). Técnicas:

| Variable | Técnica | Instrumento | Sujeto/Objeto |
|-------------------------|----------|--------------|------------------|
| Inteligencia Financiera | Encuesta | Cuestionario | Gerente/personal |
| Desarrollo Empresarial | Encuesta | Cuestionario | Gerente/personal |

b). Instrumentos.

Los Cuestionarios se aplicaron a través de un listado de ítems debidamente validados. Las encuestas son aplicadas a todo el personal de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca durante el 2014.

c). Fuentes.

Se utilizarán fuentes Primarias y Secundarias, puesto que recolectaremos la información de primera mano. Es decir aplicamos directamente las encuestas a la muestra.

1.6.5. Justificación e importancia de la investigación

a). Justificación

El presente trabajo de investigación se justifica porque ensaya explicaciones teórico científicas sobre la importancia que tiene la Inteligencia Financiera en el desarrollo empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca, otra justificación que encontramos es que para medir cada una de las variables fue necesario formular instrumentos que son debidamente validados, lo que constituye un aporte a la metodología científica.

b). Importancia

La presente investigación sustenta su necesidad e importancia toda vez que los resultados a los que se arriben servirán de insumos para diseñar políticas económicas que permitan sortear con grandes posibilidades de éxito las vicisitudes que plantean los mercados, lo que conlleva a que las empresas tengan una economía sana y se mantengan en el mercado.

Así mismo la importancia de la investigación es que se elaboró un instrumento inédito para medir tanto la inteligencia financiera como el éxito empresarial. Modesto aporte a la metodología científica.

c). Limitaciones

- Tiempo limitado del investigador, sin embargo se ha estructurado un horario personal para la dedicación a la presente investigación.
- Las fuentes de información están influenciadas por su cultura, profesión, formación y experiencia laboral.
- Las teorías existentes son de tratado general y están aplicado en otras organizaciones que están fuera de la realidad de la región de Cajamarca.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Según (Simoës, 2013), en un video conferencia titulada “La Inteligencia Financiera y el Manejo de Tiempo”, en la ciudad de México Concluye:

- Todos pueden tener la vida que se desea lo único que necesitas es la voluntad de alcanzar tus sueños. Es comprometerte contigo mismo para cada día hacer algo que te pueda llevar a alcanzar tus metas. Organizar tu tiempo en generar dinero eso es la INTELIGENCIA FINANCIERA donde se incluye las habilidades como el marketing personal, las ventas, el poder de hacer amistades de influencia y la estrategia aunque algunas de estas habilidades pueden ser calificadas dentro de la “inteligencia social” igual llegan a ser relevantes como auxiliares de la inteligencia financiera.

- Tu vida es el resultado de las decisiones que has tomado hasta este momento y si tu vida hoy día no es cómo quieres que sea es porque las decisiones que has tomado no eran las más adecuadas. Pero eres dueño de tus decisiones y consecuentemente de tu destino. Empieza hoy a tomar las

decisiones para que tengas un mejor mañana, empecemos a pensar en cómo generar más dinero y no en conseguir otro trabajo y trabajar más para ser más rico, que esa es una mentalidad fracasada, que lo único que vas a conseguir es vivir estresado y terminarás renunciando a uno de ellos.

Según (Sidonio, 2011) en su libro de investigación titulado “De la Crisis al Éxito en los Negocios en la ciudad de Lima” llegó a las siguientes conclusiones:

- Todas las personas relacionadas con alguna actividad de negocios, desde accionistas, inversionistas potenciales, gerentes, administradores, analistas financieros, analistas de crédito, entidades gubernamentales o fiscalizadoras y los propios funcionarios de las empresas, tienen que estar preparadas para entender cómo se mide el éxito financiero de los negocios y cómo las diferentes actividades impactan en el desempeño de las organizaciones.
- La inteligencia financiera es la capacidad de poder entender lo que los números realmente significan en las organizaciones. Mientras mayor inteligencia financiera, las personas entienden mejor los objetivos organizacionales y cómo las diferentes decisiones impactan en los resultados financieros. Como ejemplo tenemos a Mark Zuckerberg, Steve Jobs, Michael Dell y Bill Gates, que sin tener ni primaria completa son grandes millonarios.

De acuerdo a (Rosas, 2012) en su investigación titulada “Fundamentos de la Inteligencia Financiera en el contexto de la Neo Cultura Financiera” concluye:

- Puede definirse de manera simple y clara como la habilidad de generar riqueza, o como la capacidad para resolver o eludir problemas

financieros. La inteligencia financiera está estrechamente vinculada a la psicología de la persona, el dominio propio y el ser autodidacta, ya que la educación financiera actualmente es una cuestión nueva que ha aparecido y no se ha integrado en las escuelas de muchas partes del mundo.

- Complementando un poco más el concepto de inteligencia financiera se debe considerar que la inteligencia en si es definida como un “conjunto de habilidades que sirven para resolver problemas y encontrar distinciones, diferencias y similitudes” por lo que finalmente terminaríamos con que un concepto más completo de inteligencia financiera sería “un conjunto de habilidades que sirven para resolver problemas financieros” pudiendo ingresar en esta la capacidad de aumentar los ingresos o disminuir los egresos empresariales.
- En la inteligencia financiera se incluye las habilidades como el marketing personal, las ventas, el poder de hacer amistades de influencia y la estrategia aunque algunas de estas habilidades pueden ser calificadas dentro de la “inteligencia social” igual llegan a ser relevantes como auxiliares de la inteligencia financiera.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Inteligencia Financiera

Según (Sánchez, 2007) en su libro “La Inteligencia Financiera en la Empresa” señala, la práctica y el conocimiento de utilizar el dinero de modo inteligente, es una de las habilidades menos desarrolladas que poseemos. Aprender a invertir y transmitir ese conocimiento a nuestros hijos no es un mero divertimento, es una obligación ineludible.

Por lo general, las personas ajenas al mundo de la contabilidad y de las finanzas son incapaces de interpretar lo que reflejan las cifras contenidas tanto en los reportes financieros como en los libros contables de la empresa. Sin embargo, carecer de esta capacidad puede ser nocivo para la empresa. Por tanto, es de suma importancia que todos los miembros de la organización conozcan en alguna medida los conceptos y destrezas fundamentales de la contabilidad, finanzas, leyes y la innovación conceptual de la nueva forma de ver y gerenciar una empresa a esto se llama INTELIGENCIA FINANCIERA.

Esta permite, entre otras cosas, que todos los involucrados (empleados, gerentes medios y alta gerencia, dueños y empresarios) sean capaces de entender los números, proyectar el comportamiento de los mercados, mantener el margen de utilidad positiva y generar redes de negocios.

Con excepción de algunas personas, las que acumulan grandes riquezas no lo hacen gracias a herencias o al azar. Se trata de su habilidad para generar riqueza la que los pone en esa situación. Esta habilidad se consigue como, lo que muchos llaman, inteligencia financiera. Incluso, aquellas personas que de la noche a la mañana heredan fortunas o se ganan la lotería, si no saben cómo administrar ese dinero, lo más probable es que lo pierdan rápidamente. Por el contrario, los que poseen un alto índice de Inteligencia Financiera generan riqueza con relativa facilidad. Un claro ejemplo de esto, es el conocido inversionista norteamericano en bienes raíces, Donald Trump quien cayó en bancarrota varias veces y al poco tiempo volvió a recuperar su posición de líder financiero.

Por otro lado (Garvanovich, 2008) en su libro “Como adquirir Independencia Financiera” señala que el dinero no es lo más

importante que existe, lo reconoce como un medio que ayuda a mejorar el nivel de vida de las persona y que desgraciadamente, ha ido cobrando cada vez más importancia en la humanidad, y lo peor de todo es que cada vez escasea más. De tal manera que las habilidades para generar riqueza, hoy en día son sumamente importantes.

A la inteligencia financiera también se le relaciona con la capacidad de no padecer de problemas financieros o de dinero, con habilidad de generar riqueza o el poder de afrontar los retos y los problemas que el nuevo mundo nos depara económicamente. Administrar mejor el dinero y los recursos, es sentar las bases de un sólido futuro financiero. Para invertir no es necesario tener grandes dotes ni cantidades de dinero, sino que es algo que está al alcance del que realmente se desee.

La educación que realmente se enseña en colegios y universidades poseen poco enfoque en los temas sobre dinero, inversiones y temas afines. Por esta razón es necesario educarse financieramente para alcanzar seguridad financiera. Quizá esta sea otra razón que justifica el presente trabajo de investigación. Como se sustenta en el Libro Padre Rico Padre Pobre, tener inteligencia financiera es salir el círculo viciosos trabajas, cobras, pagas y gastas, luego vuelves a trabajar, cobrar y comprar y así sucesivamente nunca sales de la carrera de las ratas, hasta que te conviertes en dueño de tu propio negocio.

La inteligencia financiera es la habilidad que tiene una persona para generar dinero. Si bien el dinero no se considera lo más importante en la vida, la gente cada día reconoce más la importancia de tener abundancia económica para poder llevar la vida que desean. De allí que (Robbins, 2008) menciona´ *“La peor forma de ayudar a los pobres es siendo uno de ellos”*. Con excepción de pocas personas, los que han acumulado grandes fortunas no lo han hecho gracias

a herencias o a la suerte, sino a su habilidad para generar riqueza. Y esta idea nos explica por qué es tan importante obtener información que nos ayude a desarrollarla. Y según los expertos, la independencia financiera se consigue cuando logras tener un ingreso mayor al necesario para mantener tu nivel de vida, sin tener que trabajar para obtenerlo, a través de inversiones, o de poseer negocios.

No existe un secreto celosamente guardado. No existe una fórmula mágica. No existe un método complicado y mágico para lograrlo. Lo cierto es que todos queremos atraer más dinero y aprender cómo administrar ese dinero. Queremos ganar mucho más y generar riqueza. ¿Pero qué hacen esas personas que saben cómo conseguir y tener cada vez más dinero? ¿Cómo le hacen para conseguir un flujo de efectivo (entrada de dinero) constante mes con mes? Ellos no se preocupan por sus finanzas, las tienen bien ordenadas y saben cómo ganar dinero fácil. Y no importaría que les quitaran todo lo que tienen, porque sabrían cómo hacer más, hay muchos millonarios que han caído a lo que otros llamarían la “ruina financiera” y se han levantado una y otra vez allí está el caso de Donald Trump. ¿Cuál es esa habilidad para generar riqueza? Robert Kiyosaki señala: *“Si crees que el precio de la educación es alto, espera a experimentar el precio de la ignorancia”*

Hay personas que creen que estas son habilidades que no se pueden adquirir, y le llaman “El don del dinero”. Mucha gente ha comprobado que es un mito. Simplemente son hábitos y costumbres que tienen, y acciones que los que tienen inteligencia financiera realizan todos los días. Es una filosofía de vida que les permite quedarse con más dinero del que gastan en su nivel de vida. En nuestra sociedad nos educan para estudiar, conseguir un título, obtener un empleo estable, y retirarnos con una pensión “decente”. Eso es muy fácil de conseguir, solo mantente en tu trabajo por muchísimos años, y al final de ese período de tiempo te

darás cuenta de que tu pensión es mucho más pequeña de lo que pensabas. Por eso es importante que se haga hoy algo que mañana nos garantice un nivel de vida agradable.

Según (Clayson, 1998) en su libro “El hombre más rico de Babilonia” señaló que *“El dinero como criterio universal con el que se mide el éxito en nuestra sociedad, sólo abunda para el que conoce el medio de obtenerlo.”*

¿Entonces cómo generar riqueza? ¿Cómo hacer dinero? Y una vez que lo tenga, ¿Qué hago con él para no perderlo? ¿En qué puedo invertir? ¿Cómo hago que ese dinero sea fuente de creación de más dinero? Eso lleva a otras preguntas, ¿Qué tan comprometido estamos con nosotros mismos? ¿Qué estamos dispuestos a hacer para lograrlo? La clave, las respuesta a estas interrogantes es sumamente sencilla: ¡Educar la inteligencia financiera!. Para lo cual hay que leer periódicos, revistas, artículos y otras fuentes de información que aumenten la inteligencia financiera. Asistir a conferencias, cursos y seminarios en los que nos familiaricemos con los conceptos, ideas y lenguaje de la inteligencia financiera, es decir; de los que tienen riqueza.

Existen muchas personas que han ganado la lotería, que han recibido herencias, empresas, negocios y terminan diciendo “no tengo dinero”. No falta quien pasó de ser pobre y sin dinero a ser millonario. Pero no supieron apreciar y hacer crecer el valor de su dinero y terminaron igual. Todo porque no aprendieron el arte de hacer dinero.

Entonces ¿qué nivel de conocimientos se necesita?, la verdad ninguno en particular. Hay algunos principios sencillos que Mateusz nos enseñar. Podríamos seguir haciendo lo mismo que hacemos todos los días para ganar dinero, y seguir ganando la misma cantidad. Pero también podríamos sentir la tranquilidad de

que contamos con un ingreso garantizado por el resto de la vida. Y lo mejor es que no necesitamos ir a trabajar para conseguirlo. Mejor aún que el “trabajo” consiste en hacer las actividades que nos gustan y que nos apasionan.

Que nuestros días consisten en divertirnos sin pensar en la siguiente quincena, el siguiente pago, la siguiente deuda que tendríamos que adquirir para conseguir lo que quisiéramos tener. Y conforme pasa el día ya tenemos más ideas para generar más dinero.

Entonces nos damos cuenta que la inteligencia financiera permite tener todo eso, porque la verdadera riqueza no se mide en cantidad de dinero, sino en el tiempo que puedes mantener tu nivel de vida sin necesidad de trabajar. Y sabes que para ti ese tiempo es el resto de tu vida. Todo lo que puedas mejorar en la parte económica tendrá como efecto mejorar tu nivel de vida.

Terminamos un día con energía y vigor, y con la alegría de haber vivido otro día más sin preocupaciones económicas. Y es entonces cuando valoramos y entendemos la voz en la mente dice: “Qué bueno que invertí en mi inteligencia financiera”.

La Inteligencia Financiera nos ayuda a aplicar soluciones empresariales a la gestión de la economía personal y familiar. Al igual que en las empresas, para poder pagar todos los gastos y ganar dinero, debemos tener ingresos suficientes. La primera estrategia es intentar aumentar los ingresos para poder superar los gastos. En las familias, y en muchas empresas, esto en muchos momentos no es posible o inmediato.

Si no tenemos la certeza de que los ingresos vayan a aumentar en los próximos meses debemos actuar sobre los gastos.

1º **Controlar los gastos**, conocerlos, puede ayudarnos a reducirlos de manera importante. La mayoría de las veces las familias no saben dónde se van sus ingresos, en muchas empresas pasa lo mismo. Por eso es muy importante llevar un control de gastos, saber en que gastamos cada céntimo de sol.

Una vez que tengamos esta información seremos capaces de reducir ciertas partidas, salir menos a comer fuera, no pagar el gimnasio al que no vamos, anular la suscripción a la revista de deportes, etc...

2º **Hacer un presupuesto**, poner por escrito en qué nos gastaremos el dinero el mes que viene no sólo nos ayudará a reducir los imprevistos, también a planificar el gasto y reducir donde sea posible.

Una vez hecho el presupuesto debemos obligarnos a no desviarnos en cada una de las partidas, esto provocará que gastemos un poco menos en cada una de ellas y, consecuentemente, menos en el total.

3º **Crear un fondo de emergencias**, los imprevistos son la mejor manera de gastar de más y salirnos del presupuesto y de los gastos establecidos. Tener un fondo de emergencias nos dará tranquilidad para afrontar los imprevistos y nos librerá de recurrir a la financiación urgente, créditos, tarjetas de crédito, que cobran unos tipos de interés muy, muy altos.

El fondo de emergencia hay que regenerarlo después de una emergencia dedicando parte del gasto a este propósito.

4º **Marcarse un objetivo**, tener un objetivo claro, establecerá una meta, además, una medida del éxito de tus esfuerzos para mantener la economía familiar a flote. El objetivo, al igual que el presupuesto, debe ser realista, debe suponerte un reto alcanzable.

El objetivo puede ir adaptándolo a la nueva situación económica, no conformarse con gastar lo que se gana, ahorrar es una buena forma de garantizar la tranquilidad económica.

5º **Renegociar los préstamos**, las hipotecas y los créditos van cambiando con conforme cambia el mercado financiero, siempre hay nuevas oportunidades para quienes las buscan. ¿por qué seguir pagar de más en los préstamos?, una buena negociación con los bancos puede reducir los gastos financieros mensuales de manera muy importante.

Para negociar con los bancos los intermediarios financieros, ofrecen un estudio gratuito y sin compromiso para mejorar las condiciones y lograr hacer que pagar menos cada mes.

Siguiendo estos sencillos pasos que ofrece la Inteligencia Financiera podremos **controlar** la economía y llegar al fin de agobios económicos.

2.2.2. Inteligencia e Independencia Financiera

Todo el mundo reconoce la importancia de adquirir independencia financiera porque permite llevar una vida sin preocuparse más que por el ingreso producto de su trabajo. Precisamente la inteligencia financiera permite adquirir esta independencia financiera.

Se considera que una persona adquiere independencia financiera cuando tiene mayores ingresos pasivos que los egresos necesarios para mantener un nivel de vida deseado. El Ingreso pasivo es el dinero que una persona obtiene sin necesidad de trabajar o haciéndolo mínimamente. Por otro lado, inteligencia financiera se define como el conjunto de conceptos, técnicas, estrategias y destrezas en contabilidad, legislación y finanzas que posee una persona para generar dinero.

Sin embargo, algunos estudiosos consideran que la inteligencia financiera es más que la habilidad de generar dinero, es un arte, es una ciencia. Para lo cual la imaginación es especialmente útil en el campo de las inversiones y los negocios, ya que se necesita mayor flexibilidad mental para asumir riesgos, modelar a un empresario exitoso, retroalimentarnos, investigar otras técnicas, predecir comportamientos de los mercados, etc. Todo esto explica el por qué las personas con inteligencia consiguen llevar adelante un negocio, o en el ámbito personal se independizan del salario mensual de su empleador. La inteligencia financiera permite que personas, con apenas un nivel escolar primario, consiguen ser dueñas de varios negocios que caminan exitosamente.

Hay quienes creen que porque son médicos y tienen su propio consultorio, tiene garantizado su futuro financiero por el resto de tu vida. Recordemos que una costumbre de los seres humanos es: si gano más, gasto más. Esa lógica no permite jubilarse al médico en una mansión de retiro con todas las comodidades a la que está acostumbrado. Lo único que le asegurará eso es que además de su consultorio debe gerenciar un negocio, es decir potenciar capacidad financiera para cuando se jubile.

Tampoco es de confiarse pensando que debido a que una jornada de ocho horas al día o más, no es suficiente para vivir el resto de la vida sin preocupaciones económicas. Lo único que te garantiza el trabajo duro, es el cheque de tu empleador a fin de mes. Haciendo lo mismo todos los días, no hay que esperar obtener resultados diferentes.

Hay quienes trabajan duro, muy duro, durísimo y al final de su larga carrera como empleado, cuando se retiran a los 60 o 65 años, en el mejor de los casos tienen una pensión de jubilación que, por lo general, les obliga a reducir tu estándar de vida para poder subsistir. Sin embargo sabemos que la realidad es peor aún, ya que

la mayoría de gente cuando se jubila, no sólo no tiene un centavo en su cuenta de ahorros, sino que es dueño de un pasivo enorme; y si no tienen hijos generosos, termina durmiendo en la calle.

Muy distinto es el otro escenario, en el que al jubilarse se tiene la tranquilidad que brinda un ingreso garantizado por el resto de la vida, con el cual se puede continuar o mejorar el estándar al que se estaba acostumbrado. Un ingreso con el cual nunca más la boleta de pagos de tu empleador es una preocupación o por la pensión de jubilación. Un ingreso que permita viajar por placer cuando uno quiera y a donde quiera. Un ingreso que le permita hacer las actividades diarias que le gustan. Incluso se puede pensar en el retiro antes de la edad estipulada. Es la imaginación financiera o inteligencia financiera la que permite todo esto; por ello es importante hacer lo necesario por adquirirla.

Lo primero que debemos tener en cuenta es, que cuando de dinero se trate, demos ser generosos. Ayudar a los demás es una cualidad que nos permite asegurar que lo que tenemos hoy lo conservaremos e incluso lo aumentaremos en el futuro. Otro elemento importante es, controlar que el dinero no nos cause obsesión. Pensamientos de egoísmo y obsesión causan estrés y desgaste innecesario de energías. Los pensamientos influyen sobre la química de nuestro cuerpo generando estados emocionales positivos o negativos. El pensamiento y los estados emocionales se conectan por medio de sustancias químicas cerebrales llamadas neurotransmisores. Cuando alimentamos pensamientos como egoísmo, odio, obsesión y celos, los neurotransmisores generan toxinas perjudiciales para la salud. Por el contrario, los pensamientos positivos nos ayudan a conservar buena salud.

Desarrollar tu imaginación financiera y la inteligencias financiera,

empieza por estos pasos importantes, pensamientos positivos y espíritu de solidaridad, contrariamente a los podría pensarse. Por cierto, éstas no se consiguen de la noche a la mañana; pero tampoco debemos esperar aprenderla para empezar a aplicarla. Nunca se termina de aprender algo, además el conocimiento y la inteligencia se van agudizando, mejorando en la práctica, en el camino.

Si a alguien le gusta comprar acciones en la bolsa de valores, métase en ella. Si confía más en las inversiones en bienes raíces, adelante. Si conoce más sobre metales preciosos, haga negocio con ellos. Si más cómodo se siente creando tu propia empresa, pues créela. Como se darán cuenta, no hay algo que sea mejor que lo otro, todo depende de uno mismo y del entorno. Lo importante es actuar y divertirse haciéndolo, divertirse no estresarse.

Cuando en el párrafo anterior se menciona “tu propia empresa”, no se debe confundir con el término “tu propio empleo”; ya que haciendo esto último, lo único diferente que habrías hecho con respecto a trabajar para otros, es que ahora eres empleado de ti mismo, pero sigues dependiendo de un sueldo mensual. Si un día te enfermas y dejas de trabajar, ese día dejas de comer también, aunque se trate de tu propia empresa. En consecuencia, lo que se trata de decir es que se haga del negocio un sistema. Un sistema que trabaje para uno y no nos esclavice y esto se consigue con inteligencia financiera.

Crear un sistema significa, diseñar un programa que genere dinero automáticamente, incluso mientras estás durmiendo. Un sistema no necesite de tu presencia para funcionar. Generar un sistema del negocio con inteligencia financiera te permite hacer que el dinero trabaje para ti, y no que tú trabajes para el dinero.

Una vez decidido el negocio (bolsa de valores, bienes raíces, tu propia empresa, o cualquier otro), se debe crear un mapa del mismo. Hay que tener en cuenta que lo que funciona para unos, no necesariamente funciona para otros; sin embargo, en términos generales, el mapa debe incluir los siguientes puntos:

- a) Dominar las técnicas que necesita el negocio: estructuración, estrategias de entrada y de salida, negociación, análisis.
- b) Refinar y ajustar continuamente las técnicas para asegurar el crecimiento.
- c) Crear un sistema y rodearse de un equipo de personas que ayuden en aquello que uno no domina.
- d) Proteger el negocio con seguros, licencias y las certificaciones necesarias.
- e) Usar los beneficios que las leyes del país que otorgan a los inversionistas. Son muy importantes a la hora de pagar impuestos.

Existen muchos métodos para desarrollar inteligencia financiera. Sin embargo, la alternativa que nos ofrece la Programación Neuro Lingüística PNL, es muy rápida y efectiva, porque actúa directamente sobre el subconsciente. La PNL nos enseña los patrones de funcionamiento de nuestra inconsciencia, cómo usarlos y cómo modificarlos a fin de responder al exterior de tal manera que nos favorezca.

Todos podemos proyectar esta filosofía de vida a las finanzas, para hacer inversiones y poseer negocios exitosos sin los temores que anteriormente nos bloqueaban. Dicho de manera sencilla, la PNL instala “programas” y creencias en el subconsciente que permiten

adquirir las habilidades de forma rápida y eficaz. Hay otros métodos que dan la teoría completa, pero no te dicen como aprenderla.

Confianza en uno mismo y a asumir riesgos. Debido a que el aprendizaje se da únicamente cuando hay movimiento, más vale una acción con resultados caóticos, que la inactividad o la espera. No debemos temer cometer errores. Hay que aceptarlos como el descubrimiento de una ruta equivocada. Es decir, míralos como un resultado, no como una falla. Además se aprende de ellos. No hay que desesperarse, que en algún momento empezaremos a obtener buenos resultados en tus negocios.

No debemos dejarnos desanimar por gente que viene con ideas destructivas acerca de tu proyecto de negocios. Sin importar si vienen con buena o mala intención, respóndeles con una pregunta: “¿Eres inversionista? ya que te permites decirme estas cosas” Si te responden que “sí”, entonces les pides un consejo. Si te responden que “no”, les das las gracias por sus comentarios y añades que tú sólo prestas atención a las personas que tienen experiencia en aquello que quieres hacer ahora.

Probablemente estás pensando: “esto no es para mí, yo no tengo ni un centavo para empezar un negocio.” Esto no es problema, no hay que preocuparse, eso lo dejamos a la imaginación financiera y hay que ponerle muchas ganas de empezar. Siempre debemos recordar, que en los negocios hay escalas, es decir hay negocios grandes y los hay pequeños, además también debemos recordar que siempre se avanza de menos a más. Lo que nunca debemos hacer, es dejar el futuro financiero al azar. Debemos tomar control sobre él. Es decir debemos desarrollar la inteligencia financiera.

2.2.3. Siete hábitos de la gente altamente efectiva

No importa a cuántas personas supervisemos, hay una sola persona a la cual podemos y debemos cambiar: a nosotros mismos. La mejor inversión que podemos hacer, entonces, es en mejorarnos a nosotros mismos, desarrollando hábitos que nos harán mejores personas y mejores gerentes.

Si deseamos cambiar cualquier situación, tenemos que comportarnos en forma distinta. Pero para cambiar el comportamiento, debemos modificar nuestros paradigmas, es decir la forma de ver e interpretar el mundo.

“Los 7 hábitos” presentan una nueva forma para cambiar estos paradigmas, al instaurar nuevos hábitos que le permitirán escapar de la inercia y encaminarse hacia nuevos objetivos.

Los tres primeros hábitos tratan del auto-dominio. Es decir, están orientados a lograr el crecimiento de la personalidad para obtener la independencia.

Los siguientes tres hábitos tratan de las relaciones con los demás – trabajo en equipo, cooperación y comunicaciones; están orientados a lograr la interdependencia. Finalmente, el hábito siete, se refiere a la renovación continua que le llevará a entender mejor los hábitos restantes.

- Hábito 1 – Ser proactivo.
- Hábito 2 – Comience con un fin en mente.
- Hábito 3 – Poner primero lo primero. Priorizar las cosas y objetivos.
- Hábito 4 – Piense en Ganar/Ganar
- Hábito 5 – Busque primero entender, luego ser entendido.
- Hábito 6 – Buscar sinergias.

- Hábito 7 – Afilar la sierra

2.2.4. Decisiones Financieras

Significa decidir inteligentemente sobre el dinero. Todos hemos pagado más de lo debido por algún producto –una casa, un automóvil, un televisor, etc. Errores similares son cometidos en los negocios o al invertir.

El profesor de negociación (Bazerman,1999) sostuvo que debemos olvidar cuánto gastamos para analizar por qué lo gastamos. Cada vez que tomamos una decisión financiera, intervienen diversos factores de conducta. Identificar y comprender estos factores es la clave para mantener el equilibrio financiero a largo plazo.

Las decisiones financieras inteligentes, nos enseña algunos factores y estrategias para tomar decisiones financieras adecuadas. Entre ellas tenemos:

- Identificar las “trampas de dinero”
- Reconocer el valor del tiempo.
- Prevenir la “maldición del ganador”
- Recordar los objetivos a largo plazo al valorar las cosas.

Cada transacción que hacemos involucra una lucha de poder entre las partes. Si se conoce y pone en práctica las tácticas adecuadas, mantendrá ese poder de su lado y ahorrará dinero.

*Las trampas de dinero.

*Errores comunes al comprar una casa.

*Errores comunes al comprar un automóvil.

*¿Cuánto vale el tiempo?

*Negocie con usted mismo.

*Justicia

*Cuidado con la maldición del ganador.

*Sepa cuándo retirarse.

*No siempre debe haber un perdedor.

*¿Cuánto vale para usted?

*Ganar en las subastas: conozca sus límites

Al respecto (Kristof, 2001) enseñó cómo invertir inteligentemente, desmitificando el mundo de las finanzas y ayudándonos a deshacernos de los malos hábitos que la mayoría tenemos.

Los malos hábitos de inversión, en los cuales hace mucho énfasis, son identificados por separado para hombres y mujeres. No sólo le ayudará a identificar si tiene alguno de ellos, sino que le enseñará a superarlos en aras de un futuro financiero más próspero.

Es una especie de manual o compendio escrito en forma ligera y sencilla, que incluye todo lo que necesita saber para poder invertir, incluyendo los elementos de inversión, explicación de términos e instrumentos financieros, evaluación de acciones, técnicas para emprender o evitar riesgos, y mucho más. A continuación se señala algunas reglas importantes:

Regla N° 01.- Muchas personas se impresionan con los grandes retornos que obtienen, ofertas, puntos, etc. Expertos inversionistas como Warren Buffett resumen en una simple idea: No perder dinero. A su vez Phil Town señala que las inversiones con grandes retornos están en: 1) conseguir un buen negocio; 2) determinar su valor; 3) comprarlo a mitad de precio; y, 4) repetir el procedimiento hasta hacerse rico. Lo único que se necesita es despertar el inversionista que todos llevamos dentro. Así mismo es importante desarrollar cálculos financieros para evaluar una compañía y cuándo vender o comprar acciones, entre otros.

2.2.5. Libertad financiera

De acuerdo con (Orman, 2002) partió de las siguientes interrogantes: ¿Qué espera de su dinero?; ¿necesita una casa más grande?; ¿un automóvil nuevo?; ¿seguridad para cuando se jubile?; ¿un futuro seguro para sus hijos? En otras palabras, usted quiere tener suficiente dinero para no tener que preocuparse?

La parte de “suficiente dinero” es fácil. Lo único que necesitamos es comprender y saber manejar, proteger y hacer crecer el dinero. La parte de “no tener que preocuparse” es mucho más compleja. No tiene nada que ver con cuánto dinero uno tenga -puede estar nadando en dinero o vivir al día, pero no se sentirá bien hasta que todos sus temores y preocupaciones sobre el tema se hayan desvanecido.

Suze Orman ensaya 9 pasos financieros para manejar y multiplicar el dinero y enseña cómo dejar atrás nuestros miedos y así liberarnos financieramente.

2.2.6. El dinero y el cerebro

Por lo general, atribuimos nuestro fracaso financiero a un sinnúmero de factores y circunstancias ajenos a nosotros mismos. Pero el verdadero culpable de que nuestras inversiones generen pérdidas es nuestra estructura cerebral.

La razón de esto es que los reflejos que les aseguraron la supervivencia a nuestros ancestros no son los más idóneos para nuestra vida financiera. De hecho, nuestro cerebro puede matarnos desde un punto de vista financiero. Afortunadamente, no todo está perdido. Basta con que entendamos cómo funciona nuestro cerebro, para que podamos aplicar sus potencialidades al mundo de las finanzas. Y esto es exactamente lo que busca la nueva disciplina de la neuroeconomía.

2.2.7. Auto-Defensa Financiera

El mayor problema de ganar dinero es que no viene con manual de instrucciones. Incluso muchos de los que han tenido gran éxito acumulando riqueza, no lo tienen administrándola.

La auto-defensa financiera le permitirá tomar las riendas de su futuro financiero. No tiene que alcanzar una cantidad de dinero pre-establecida; para tener libertad financiera debe tener dinero suficiente para hacer todo lo que quiera hacer, disfrutándolo.

La mayoría de las personas tiene la oportunidad de crear más riqueza y de construir su seguridad usando el dinero en forma más eficiente. Todo lo que necesitan es identificar y adoptar estrategias efectivas y viables para hacerlo.

La auto-defensa financiera implica el desarrollo de un plan dinámico que puede llevar a una persona a donde quiera ir financieramente, en el menor tiempo posible y con la mínima cantidad de esfuerzo. Como enfoque integrado, balancea el estilo de vida que la persona desea en el presente con la posesión de los fondos suficientes en la jubilación.

2.2.8. La neuro-economía

En 1999, la revista Forbes menciona a los 268 individuos norteamericanos con un patrimonio neto de Un Billón de dólares o más (mil millones).

¿Qué hizo esta gente, para lograr una acumulación de riqueza tan extraordinaria? En principio, los Billonarios comenzaron con los mismos elementos básicos que utiliza todo individuo exitoso, la fórmula es:

aspiración + inspiración + perspiración

A esto, los Billonarios agregaron algunos toques distintivos:

- Aumentaron sus probabilidades al enfocar sus esfuerzos en industrias de alto crecimiento.
- Buscaron formas únicas de diferenciarse de los demás.
- Tomaron riesgos mayores, posicionándose así para obtener mayores ganancias en la misma proporción.
- Aplicaron estrategias de negocios poco ortodoxas.
- Consiguieron formas de ejecutar mejor las ideas de otros.
- Aprovecharon el momento, en lugar de esperar el éxito en el futuro.

La mejor forma de ver que nos depara el futuro es pararnos en los hombros de los gigantes del pasado. Si estas estrategias han funcionado para ellos, vale la pena emularlos en el futuro. La clave de la neuroeconomía, reside en la habilidad o aptitud de la persona para transformar ingresos ganados en ingresos Secretos de los millonarios por esfuerzo Propio.

Según la Ley de Acción y Reacción, a acciones iguales corresponden reacciones iguales. Por tal motivo, basta con seguir los pasos de las personas que se han vuelto millonarias por esfuerzo propio, para obtener los mismos resultados que estas. Al menos esta es una de las conclusiones a las que ha llegado el autor tras investigar y estudiar las habilidades y prácticas propias de las personas que han logrado su sueño de hacerse millonarias con tan sólo esfuerzo y disciplina.

Sueñe con grandes cosas. Permítase soñar con el tipo de vida que usted quisiera tener. Determine cuánto dinero debería ganar para poder llevar el estilo de vida que usted añora. Haga el ejercicio mental de proyectar su situación cinco años en el futuro e imagine que ha llevado una vida perfecta. Fíjese en los detalles. A través de

este tipo de visiones a largo plazo, se logra una actitud más positiva y resuelta. Enumere todo lo que haría si el éxito estuviera asegurado. Elija una actividad en particular y hágala ahora.

2.2.9. Contabilidad Financiera

La contabilidad financiera o contabilidad externa, también llamada simplemente Contabilidad, es la Ciencia mediante la cual se recolectan, se clasifican, se registran, se suman y se informa de las operaciones cuantificables en dinero, realizadas por una entidad económica.

Es la utilización de ciertos principios al registrar, clasificar y sumarizar en términos monetarios datos financieros y económicos, para informar en forma oportuna y fehaciente de las operaciones de la vida de una empresa.

La función principal de la contabilidad financiera es llevar en forma histórica la vida económica de una empresa, los registros de cifras pasadas sirven para tomar decisiones que beneficien en el presente o a futuro. También proporciona los Estados Contables o estados financieros que son sujetos al análisis e interpretación, informando a los administradores, a terceras personas y a entes estatales del desarrollo de las operaciones de la empresa.

Sus características son:

2. Rendición de informes a terceras personas sobre el movimiento financiero de la empresa.
3. Cubre la totalidad de las operaciones del negocio en forma sistemática, histórica y cronológica.
4. Debe implantarse necesariamente en la compañía para informar oportunamente de los hechos desarrollados.
5. Se utiliza de lenguaje en los negocios.

6. Se basa en reglas, principios y procedimientos contables para el registro de las operaciones financieras de un negocio.
7. Describe las operaciones en el engranaje analítico de la teneduría de la partida doble.

Criterios que se deben seguir en los registros de la contabilidad financiera

- Aplicación correcta de conceptos contables clasificando lo que debe quedar incluido dentro del activo y lo que incluirá el pasivo.
- Presentar la diferencia entre un gasto y un desembolso.
- Decidir lo que debe constituir un producto o un ingreso, dentro de las cuentas de resultados.

Esta contabilidad se concreta en la custodia de los activos confiados a la empresa. Fundamentalmente se ocupa de la preparación de informes y datos para personas distintas de los directivos de la empresa. Incluye la preparación, presentación de información para inversores, accionistas, proveedores y acreedores, instituciones bancarias, entidades bancarias (o prestamistas), los propios clientes y ciudadanos en general y para el Gobierno.

Las técnicas, reglas y convencionalismos según las cuales se recolectan y reproducen las cifras de la contabilidad financiera reflejan en gran parte los requisitos de esos interesados.

Todos los sistemas contables se expresan en términos monetarios y la administración es responsable, del contenido de los informes proporcionados por la contabilidad financiera.

Es pertinente aclarar que la contabilidad financiera se ocupa de aquellos hechos susceptibles de ser cuantificados monetariamente, es decir, no reconoce otros elementos de orden cualitativo como si lo hacen otras áreas o ramas de la contabilidad.

2.2.10. Sanidad Financiera

A final del mes muchas personas se preocupan por sus ingresos y los compromisos fijos, y no dejar de darse gustos. Estas preocupaciones son el resultado de malos hábitos en las finanzas y el no tener claro el orden de las prioridades.

Para evitar lo anterior, hay que erradicar la mala costumbre de gastar a rienda suelta y complacer todos tus caprichos materiales; debes aprender a ejercer el dominio propio para tener control sobre ti y saber frenarte frente a las vitrinas de ofertas. Una forma de gastar sólo lo necesario es asistir al mall o supermercado con una lista de compras y una calculadora.

2.2.11. Perfil económico de los empresarios Chinos

El perfil del empresario Chino es muy particular y totalmente distinto al de los emprendedores Españoles y Latinoamericanos. La principal característica es que son trabajadores incansables, con objetivos claros y dispuestos a postergar la gratificación para alcanzar sus metas.

Mientras nuestra cultura es cortoplacista y consumista, los chinos piensan a largo plazo y son ahorradores. "Trabaja mucho y ahorra", esa es la receta tradicional China, una receta que les permite empezar desde abajo hasta crear grandes imperios empresariales. Saben perfectamente que el éxito viene después del trabajo y del esfuerzo, y no al contrario, por eso cuando recién empiezan están dispuestos a trabajar y vivir en condiciones infrahumanas.

Para un chino que recién llega a otro país los primeros años son duros porque literalmente empiezan desde abajo y tienen que soportar condiciones laborales y de vida muy por fuera de lo permitido por la ley, condiciones que a cualquiera de nosotros

llevaría a la locura. Sin embargo, para los chinos estos primeros años son solo el "peñasco resbaladizo de la montaña", y saben que si quieren llegar a la cima deben superarlo. Durante estos primeros años solo se dedican a ahorrar, pasando a segundo plano el ocio y la diversión; un sacrificio que más adelante tendrá su recompensa. Los chinos son cooperadores entre ellos y crean lazos de confianza que les permiten prosperar en complicados escenarios. Saben que apoyar a su compañero es una inversión a largo plazo.

Estas cualidades de la cultura china constituyen muy buenas herramientas de la inteligencia financiera que se debería adoptar y desarrollar sostenidamente, para lo cual se han establecido diez "mandamientos" que contienen toda una filosofía empresarial que deberíamos imitar.

2.2.12. Los 10 Mandamientos de los empresarios Chinos

Son directrices o principios que siguen los Chinos a la hora de crear una empresa.

1. **Reducir la inversión inicial.-** Para empezar la clave está en encontrar un buen local comercial, pero barato.
2. **Empezar cuanto antes.-** Mientras en nuestra cultura la postergación es una constante, los chinos se plantean una meta y ahorran todo lo necesario para juntar el dinero necesario. Una vez completan su capital inicial empiezan su negocio sin darle tantas vueltas al asunto.
3. **Estar siempre abiertos al cambio.-** Su cultura es desapegada, cuando un negocio no marcha bien sencillamente lo cambian. Se adaptan fácilmente a los cambios, a las nuevas tendencias y a cualquier novedad en el entorno.
4. **La competencia es sana.-** La competencia no es un factor que moleste a los chinos, todo lo contrario, para ellos, de la competencia nace el negocio. Cuando un nicho de mercado es rentable todos se lanzan hacia él. Aseguran que si los chinos se

agrupan una misma zona, la gente vendrá a comprarle a ellos y a sus amigos.

5. **Ser ambicioso.-** Son pocos conformistas, siempre están buscando expandir sus negocios y empezar nuevas empresas.
6. **Seleccionar el personal adecuado.-** Prefieren trabajar con otros chinos porque encuentran en ellos la eficiencia y el compromiso que requieren sus empresas. Su cultura es la de trabajar por objetivos, y no por horas o por días, un interesante concepto poco visto en la cultura laboral de nuestros países.
7. **Paga tus impuestos, aunque nadie se lo crea.-** Les gusta ser tratados con igualdad por las leyes del país donde operan, y no buscan que se les otorgue algún tipo de beneficio o régimen especial. Tratan de hacer las cosas legalmente y con ética porque saben que de esta manera sus negocios serán sostenibles.
8. **Dale a tus clientes lo que necesitan, aunque no los entiendas.** Los clientes de negocios Chinos se sienten a gusto en sus establecimientos porque encuentran en ellos lo que buscan. Eficiencia, compromiso, horarios extendidos, etc. Eso quieren los clientes y eso le dan los chinos.
9. **Apoyarse unos a otros.-** Los Chinos prefieren iniciar sus negocios con capital proveniente de familiares y amigos en lugar de pagar intereses a los bancos.
10. **Estar siempre en búsqueda de nuevas oportunidades de negocio.-** Cuando un nicho de mercado ya está saturado salen a buscar nuevos mercados. Es muchísimo lo que se puede aprender de la cultura empresarial China, sin duda es admirable su capacidad para trabajar en pro de sus objetivos y siempre buscando apoyarse entre ellos.

2.2.13. Desarrollo Empresarial

Según los Administradores Nacionales de Desarrollo Empresarial (en inglés, Nationwide Enterprise Development Administrators) el desarrollo empresarial puede hacer referencia a la creación de nuevas empresas o al nuevo desarrollo o expansión de empresas existentes. Los factores de éxito más importantes de cualquier estrategia de desarrollo empresarial son la viabilidad de las ideas o estrategias comerciales detrás de la actividad de desarrollo empresarial.

El desarrollo empresarial es un proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, por el cual favorecen el manejo eficiente y fuerte de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa. Para una mejor finanza y recurso en la empresa.

Su función principal del Desarrollo Empresarial se materializa como cualquier acción, movimiento actividad que crea nuevos valores comerciales. Los individuos u organizaciones que tienen un interés en el resultado de una actividad empresarial son responsables de financiar, guiar o apoyar la actividad de desarrollo empresarial hacia su objetivo.

El Desarrollo Empresarial encuentra relevancia en una sociedad económica evoluciona como un resultado de la actividad de desarrollo empresarial. El desarrollo empresarial continuo y agresivo crea empleos, financia la base impositiva para gobiernos locales y federales y aumenta el estándar de vida.

El desarrollo empresarial ha asumido hoy día un significado especial, según afirma Poornima M. Charantimath, puesto que es

una llave para el desarrollo económico. Los objetivos del desarrollo industrial, el crecimiento regional y la creación de empleos dependen del desarrollo empresarial. Los empresarios son, de este modo, la semilla del desarrollo industrial y los frutos de este desarrollo son oportunidades de empleo para la juventud desempleada; aumento en el ingreso per cápita, un estándar más alto de vida y un aumento en el ahorro individual; ingresos al gobierno por concepto de impuestos, impuestos de ventas, aranceles aduaneros de importación e importación, y un desarrollo regional balanceado.

De conformidad con Poornima M. Charantimath, en la práctica, los empresarios han alterado la dirección de las economías nacionales, de las industrias, o de los mercados. Ellos han inventado nuevos productos y desarrollado organizaciones y los medios de producción para traerlos al mercado. Ellos han introducido grandes adelantos en la tecnología y han creado más usos productivos. Ellos han forzado la relocalización de los recursos, aparte de los usuarios ya existentes, a más y nuevos usuarios. Muchísimas innovaciones han transformado la sociedad y modificado nuestro patrón de vida, y muchos servicios han sido introducidos para alterar o crear nuevos servicios producidos por la industria.

La Dirección de Desarrollo Empresarial (DDE) se encarga de los temas relacionados con el comercio exterior y la inversión extranjera, la integración económica, la política de fomento para la desarrollo de pyme, la producción y el comercio de servicios, la política de ciencia y tecnología y del seguimiento sectorial y la evaluación para la formulación de las políticas públicas de desarrollo empresarial. Así mismo, la dirección de desarrollo empresarial lidera la construcción de la visión futura del sector productivo empresarial del país, reflejada en la orientación,

participación y promoción para la formulación, seguimiento, control y evaluación de la ejecución de las políticas, planes, programas, estudios y proyectos de inversión, conjuntamente con los organismos y entidades pertinentes. Para conseguir el desarrollo empresarial se ha de ser un buen emprendedor, para ello se tienen que tener algunas características como:

- Autoconfianza
- Control interno alto
- Tolerancia al cambio
- Compromiso total y perseverancia
- Iniciativa y responsabilidad
- Realismo
- Buscar la retroalimentación
- Integridad y confianza
- Capacidad para alcanzar metas
- Aceptación del riesgo
- Creatividad e innovación
- Confianza en sí mismo y sus capacidades
- Capacidad para manejar problemas

Etapas del desarrollo empresarial e información

La empresa, desde su nacimiento, pasa por distintas etapas hasta que alcanza su madurez. Algunos expertos plantean las siguientes etapas:

- 1º etapa: previsión y planeación
- 2º etapa: organización
- 3º etapa: dirección
- 4º etapa: integración de recursos humanos y no humanos
- 5º etapa: ejecución
- 6º etapa: evaluación a parte del objetivo que persigue cada empresa y de su plan de desarrollo, las empresas pueden informarse y formarse de la siguiente manera: - Haciendo

cursos de formación para empresas bien presenciales o bien a distancia;

- Suscribirse a una red de emprendedores;
- Informarse sobre ayuda para emprendedores en cualquier oficina del Propio en el ayuntamiento de tu ciudad.

Ya que estamos al tanto de lo que es una pequeña empresa, procedo a definir lo que es el "Desarrollo Empresarial".

Según (Nangüi, 2014) en su artículo de internet: "Desarrollo Empresarial", éste es una estratégica o proceso por medio del cual los empresarios trabajan el fortalecimiento de habilidades, destrezas y capacitaciones. Es un concepto amplio que abarca desde la incubación de la idea, el desarrollo de la misma y su "final nacimiento" convirtiendo a la idea en una empresa de éxito. Pero es un concepto en continua evolución y desarrollo. Podemos describirlo como el proceso mediante el cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, que favorecen el mejor manejo de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que ayude al crecimiento de la misma. De suma importancia es el destacar que el desarrollo empresarial es, a su vez, un proceso integral de instrucción donde se pretenden abarcar los conceptos necesarios que se comprenden en el proceso de convertirse en empresario y de lograrlo de forma profesional y exitosa.

OTRAS ETAPAS DEL DESARROLLO EMPRESARIAL

En su artículo de internet (Arenas, 2014) nos señaló que el desarrollo empresarial consta de tres etapas. Estas son:

1. Primera etapa: Desarrollo orientado al producto?

En los primeros momentos de una empresa familiar (pequeña empresa), la estructura de organización era simple. Esta etapa,

habitualmente, se caracteriza por una "atractiva" mezcla de confusión y alborozo. Los sistemas y la planificación no existen; no hay especialización. Todas las decisiones claves corren por cuenta de un único individuo. Durante esta fase, también se sienten culpable de poner en riesgo la seguridad de su familia. La mayoría de los empleados disfrutan con la excitación y el desafío de esta primera fase.

2. Segunda etapa: Desarrollo orientado al proceso?

Cuando se inicia la segunda etapa del crecimiento, por lo general la empresa ya ha logrado estabilidad comercial y equilibrio financiero. Las relaciones con los proveedores están firmemente consolidadas, el crecimiento de las ventas y ganancias se habrá estabilizado. El propósito sigue firmemente aferrado a la iniciativa en la toma de decisiones, sin ceder ningún control efectivo. También puede haberse introducido algunos controles y métodos de organización a fin de mejorar la eficiencia de la compañía para llevar a cabo procesos básicos. A medida que la empresa continúa creciendo se vuelve más compleja. Este es el momento crucial en el cual la empresa familiar a menudo tiende a meterse en problemas. Es necesario decir que la empresa se organizará con vistas al desarrollo y formular las bases para entrar en la tercera fase de la planificación.

3. Tercera etapa: Desarrollo orientado a la planificación?

Este es un periodo de integración: el personal, los sistemas y los procesos operan juntos y ya no enfrentados entre sí; los gerentes se apoyan mutuamente; se crea un equipo de gerencia; y se comienza a tomar forma una cultura empresarial sobre bases sólidas y duraderas. Una vez que el propietario descubra que el manejo de la empresa llega naturalmente, ya no será manejado por los acontecimientos.

*Otras características son:

- a. El propietario está más libre para concentrarse en el liderazgo y la visión empresarial.
- b. El control del propietario estriba en su confianza en los otros para sus responsabilidades.
- c. Comienza a desarrollar una cultura definida sobre la base de la toma de decisiones.
- d. El crecimiento se controla a través de la planificación estratégica.
- e. Los gerentes se comprometen en el proceso de la toma de decisiones.
- f. La comunicación es abierta y clara.
- g. Los asesores externos juegan un papel más activo.
- h. Las funciones que desempeñan los miembros de la familia han sido definidas.

En su interesante artículo el Sr. Juan P. Arenas nos contó sobre los conflictos que pudieran surgir en el entorno de la empresa:

En Cuanto al Personal de la Pequeña Empresa

La índole estructural de los conflictos permite reducir la incidencia que tienen sobre la persona que por lo general más padece sus consecuencias: el dueño, pues las tensiones psicológicas que engendran pueden disminuir seriamente su capacidad de manejar con eficiencia la firma familiar. Estos conflictos, según Juan P. Arenas, se deben analizar en relación a los siguientes aspectos:

Selección de personal.

Entrenamiento y desarrollo.

Remuneración.

Evaluación de rendimiento y producción.

Despido y retiro.

Hasta aquí he desarrollado este Ensayo partiendo de la asignatura, la cual es en este caso: El Desarrollo Empresarial y los Pequeños Negocios. Pero, ¿qué hay acerca de las causas para que un pequeño negocio o pequeña empresa fracase? En cuanto a este

asunto, (Lefcovich, 2004) escribió un artículo muy interesante titulado: " Las Pequeñas Empresas y las Causas de Sus Fracasos", el cual deseo compartir con el lector de este Ensayo.

Según Mauricio Lefcovich, el mundo de hoy no es tan estable como lo era ayer y lo será menos mañana. Operar un negocio va a ser más difícil en lo futuro, a menos que se tomen los recaudos, planificando, organizando, dirigiendo, controlando de manera eficaz. Para aquellos que pretenden sobrevivir en un negocio pequeño, no solo es necesario el trabajo duro, sino también el hacerlo de manera inteligente. Para lograr triunfar deberán continuamente revisar la validez de los objetivos del negocio, sus estrategias y su modo de operación, tratando siempre de anticiparse a los cambios y adaptando los planes de acuerdo a dichos cambios. Quienes crean empresas pequeñas, lo hacen desconociendo las escasas probabilidades de supervivencia o a pesar de ellas. La experiencia demuestra que el 50% de dichas empresas quiebran durante el primer año de actividad, y no menos del 90% antes de cinco años. Según revelan los análisis estadísticos, el 95% de estos fracasos son atribuibles a la falta de competencia y de experiencia en la dirección de empresas dedicadas a la actividad concreta de que se trate. Añade en su artículo Mauricio Lefcovich que en los últimos años, incluso a las empresas mejor dirigidas les ha costado trabajo mantener, ya no elevar, su nivel de beneficios.

También han tropezado cada vez con mayores dificultades a la hora de trasladar los aumentos de coste a sus clientes subiendo el precio de sus productos o servicios. La mejor forma de prevenir el descalabro y apuntalar sobre bases sólidas la continuidad y crecimiento de la empresa es reconociendo todos aquellos factores posibles de comprometerla. A tales efectos, Mauricio Lefcovich da una larga lista de factores a los cuales el o los propietarios deberán

regularmente acudir para evitar los dañinos efectos causados por ellos.

2.3.DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

a) Empresa.

Según la definición de Ricardo y Aguirre Parra, en su libro: "Cómo Crear Un Pequeño Negocio?", una empresa es un conjunto de personas, recursos, materiales, técnicos y financieros organizados para lograr un objetivo previamente propuesto. En este sentido, la empresa se considera "una unidad de producción de bienes y servicios destinados a la satisfacción de las necesidades humanas". Añade Aguirre Parra, que la empresa, cualquiera que sea el sector productivo en el que actúe, aparece como un conjunto de personas que hacen aportaciones diferentes (ya sea capital, ya sea trabajo), realizan actividades distintas aunque complementarias y coordinadas, las que persiguen un fin común, que no es otro que el de ofrecer en el mercado de bienes y servicios un producto, a fin de satisfacer necesidades humanas y obtener como consecuencia de ello un beneficio.

b) Desarrollo.

El desarrollo económicamente se puede definir como la capacidad de países, regiones o empresas para crear riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes o sus miembros. Podría pensarse al desarrollo económico como el resultado de los saltos cualitativos dentro de un sistema económico facilitado por tasas de crecimiento que se han mantenido altas en el tiempo y que han permitido mantener procesos de acumulación del capital. Evidentemente que los saltos cualitativos no se dan exclusivamente si se dan acumulaciones cuantitativas de una única variable, pues los saltos pueden ser incluso de carácter externo

y no solo depender de las condiciones internas de un país. Se conoce el estudio del desarrollo económico como la economía del desarrollo.

c) Desarrollo empresarial.

Según (Ñangüi, 2014) en su artículo de internet: "Desarrollo Empresarial", éste es una estrategia o proceso por medio del cual los empresarios trabajan el fortalecimiento de habilidades, destrezas y capacitaciones. Es un concepto amplio que abarca desde la incubación de la idea, el desarrollo de la misma y su "final nacimiento" convirtiendo a la idea en una empresa de éxito. Pero es un concepto en continua evolución y desarrollo. Podemos describirlo como el proceso mediante el cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, que favorecen el mejor manejo de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que ayude al crecimiento de la misma. De suma importancia es el destacar que el desarrollo empresarial es, a su vez, un proceso integral de instrucción donde se pretenden abarcar los conceptos necesarios que se comprenden en el proceso de convertirse en empresario y de lograrlo de forma profesional y exitosa.

d) Inteligencia.

Capacidad de saber escoger algo. La inteligencia permite elegir las mejores opciones para resolver una cuestión. La inteligencia también hace mención a la capacidad de adaptación a nuevas situaciones.

e) Financiera.

Las finanzas son las actividades relacionadas para el intercambio de distintos bienes de capital entre individuos, empresas, o Estados y con la incertidumbre y el riesgo que estas actividades con llevan. Se le considera una de las ramas de la economía. Se dedica al estudio de la obtención de capital para la inversión en bienes productivos y de las

decisiones de inversión de los ahorradores. Está relacionado con las transacciones y con la administración del dinero. En ese marco se estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, un individuo, o del propio Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos, y de los criterios con que dispone de sus activos; en otras palabras, lo relativo a la obtención y gestión del dinero, así como de otros valores o sucedáneos del dinero, como lo son los títulos, los bonos, etc. Según Bodie y Merton, las finanzas "estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo". Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y la oportunidad con que se consigue el capital, de los usos de éste, y los retornos que un inversionista obtiene de sus inversiones.

CAPITULO III

PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS, CONTRASTACIÓN Y COMPARACIÓN DE LA HIPÓTESIS

3.1. ANÁLISIS DE LA ENCUESTA

Nuestro diseño operacional estadístico se sustenta en la prueba del coeficiente de correlación de Pearson, que es un índice estadístico, mide la relación lineal entre la variable independiente X: Inteligencia Financiera y el Desarrollo Empresarial Y.

Para ello, se sistematiza las respuestas a las preguntas establecidas en las encuestas, en forma ascendente, tanto para el gerente, contador, secretaria, jefe de planta y personal obrero que laboran en la Empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L. En este sentido, se elaboran las matrices, que son la base de datos, primero a nivel de frecuencias de las preguntas, luego a nivel de frecuencia de los índices, en seguida a nivel de frecuencia de los indicadores, finalmente a nivel de frecuencia de las variables.

3.2. ESTRATEGIA PARA LA PRUEBA DE LA HIPÓTESIS

Para la prueba de la hipótesis se utiliza el coeficiente de correlación de Pearson que es un índice estadístico que mide la relación lineal entre dos variables cuantitativas, a diferencia de la covarianza, la correlación

de Pearson es independiente de escala de medida de las variables. El cálculo del coeficiente de correlación lineal se utiliza dividiendo la covarianza por el producto de las desviaciones estándar de ambas variables:

$$r = \sigma_{xy} / \sigma_x \sigma_y$$

Siendo: σ_{xy} la covarianza de (X,Y)

$\sigma_x \sigma_y$ las desviaciones típicas de las distribuciones marginales.

Donde el valor del índice de correlación en el intervalo [-1,+1]: si $r=0$, no existe ninguna correlación; el índice indica, por tanto, una independencia total entre las dos variables, es decir, que la variación de una de ellas no influye en absoluto en el valor que pueda tomar la otra. Si $r=1$, existe una correlación positiva perfecta. El índice indica una dependencia total entre las dos variables denominada relación directa. Cuando una de ellas aumenta, la otra también lo hace en idéntica proporción. Si $0 < r < 1$, existe una correlación positiva.

Si $r=-1$, existe una correlación negativa perfecta; el índice indica una dependencia total entre las dos variables llamada relación inversa: cuando una de ellas aumenta, la otra disminuye en idéntica proporción. Si $-1 < r < 0$, existe una correlación negativa.

Hipótesis general

La Inteligencia Financiera influye en el Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca.

Ho: $-1 \geq R < 0$

Ha: $0 > R \leq +1$

Hipótesis secundarias

La Inteligencia Financiera influye en la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca.

$$h_{01}: -1 \geq r_1 < 0$$

$$h_{a1}: 0 > r_1 \leq +1$$

El Desarrollo Empresarial influye en la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca.

$$h_{02}: -1 \geq r_2 < 0$$

$$h_{a2}: 0 > r_2 \leq +1$$

La Inteligencia Financiera optimiza el manejo de efectivo en la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca.

$$h_{03}: -1 \geq r_3 < 0$$

$$h_{a3}: 0 > r_3 \leq +1$$

Reglas de decisión

Para la hipótesis general y secundaria, se rechaza la hipótesis nula cuando los valores R y r se encuentran en el rango de (0,1].

Si todas las hipótesis nulas de las hipótesis secundarias son rechazadas, la hipótesis nula de la hipótesis general será también rechazada.

En otras palabras, la hipótesis alternativa de la hipótesis general es aceptada cuando las hipótesis secundarias son aceptadas.

3.2.1. Matriz de datos según preguntas

| DENOMINACION | UNI. DE ANALISIS | COD. | PREGUNTAS | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | T |
|--|--|------|---|---|---|---|---|---|---|
| Inteligencia Financiera y Desarrollo Empresarial | Influencia de la Inteligencia Financiera | a | Buen manejo de ingresos | 3 | 2 | 1 | 0 | 0 | 6 |
| | | b | Sus ingresos cubren sus obligaciones | 4 | 1 | 1 | 0 | 0 | 6 |
| | | c | Influye la inversión en el desarrollo | 3 | 1 | 0 | 1 | 1 | 6 |
| | | d | Sus ingresos están equilibrados con sus gastos. | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 6 |
| | | e | Aumentan sus cuentas por pagar | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 6 |
| | Influencia del Desarrollo Empresarial | a | Tiene claro su misión | 4 | 2 | 0 | 0 | 0 | 6 |
| | | b | Tiene objetivos claros | 4 | 1 | 1 | 0 | 0 | 6 |
| | | c | Objetivos alcanzados | 3 | 1 | 1 | 1 | 0 | 6 |
| | | d | Tiene metas claras | 3 | 2 | 1 | 0 | 0 | 6 |
| | | e | Está logrando desarrollo | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 6 |
| | Optimiza la Inteligencia Financiera | a | Diversifica lo suficiente | 3 | 2 | 1 | 0 | 0 | 6 |
| | | b | Mantiene programas continuos y eficaces. | 2 | 1 | 2 | 0 | 1 | 6 |
| | | c | Tiene información financiera de calidad | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 |
| | | d | Sabe aprovechar las oportunidades | 3 | 2 | 1 | 0 | 0 | 6 |
| | | e | Sus márgenes lo destinan a reinversión. | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 6 |

3.2.2. Matriz según indicadores

| UNI. DE ANALISIS | CATEGORÍAS | a | b | c | d | e |
|--|-----------------------|---|---|---|---|---|
| Influencia de la Inteligencia Financiera | Deficiente o Muy bajo | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 |
| | Insuficiente o Bajo | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| | Regular o Medio | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 |
| | Suficiente o Alto | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| | Superior o Muy alto | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| | Total | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| Influencia del Desarrollo Empresarial | Deficiente o Muy bajo | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 |
| | Insuficiente o Bajo | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| | Regular o Medio | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | Suficiente o Alto | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| | Superior o Muy alto | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Total | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| Optimiza la Inteligencia Financiera | Deficiente o Muy bajo | 3 | 2 | 2 | 3 | 0 |
| | Insuficiente o Bajo | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| | Regular o Medio | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 |
| | Suficiente o Alto | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| | Superior o Muy alto | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| | Total | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |

| UNI. DE ANALISIS | CATEGORÍAS | a | b | c | d | e |
|--|-----------------------|------|------|------|-----|-----|
| Inteligencia Financiera y Desarrollo Empresarial | Deficiente o Muy bajo | 3.33 | 3.33 | 2.67 | 2.7 | 1.3 |
| | Insuficiente o Bajo | 2 | 1 | 1 | 2 | 1.7 |
| | Regular o Medio | 0.67 | 1.33 | 0.67 | 1 | 1.7 |
| | Suficiente o Alto | 0 | 0 | 1 | 0.3 | 1 |
| | Superior o Muy alto | 0 | 0.33 | 0.67 | 0 | 0.3 |
| | Total | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |

3.3. CONTRASTE ENTRE HIPOTESIS Y SU GRADO DE RELACION

3.3.1. Para la hipótesis secundaria h1: La Inteligencia Financiera influye (v1) en la Empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L. de la ciudad de Cajamarca (v2)

De la matriz de datos, según indicadores tomamos los valores que corresponden a la influencia de la inteligencia financiera en la empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L.

La matriz tiene cinco preguntas y cinco indicadores, entonces para utilizar el Excel para el cálculo del coeficiente de Pearson la matriz no presenta ningún inconveniente. En este sentido se realiza el cálculo del coeficiente de correlación de Pearson.

Correlación de la Inteligencia financiera

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 |
| 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Del cuadro una vez realizado el cálculo de correlación de **Pearson** es **0.889052042**

3.3.2. Para la hipótesis secundaria h2: El Desarrollo Empresarial influye (v1) en la Empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L. de la ciudad de Cajamarca (v2)

De la matriz de datos, según indicadores tomamos los valores que corresponden a la influencia del desarrollo empresarial en la empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L.

En este sentido, se realiza el mismo procedimiento anterior para el cálculo del coeficiente de correlación de Pearson.

Correlación del desarrollo empresarial

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 0 |
| 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 |
| 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 |

Del cuadro una vez realizado el cálculo de correlación de **Pearson** es **0.676123404**

3.3.3. Para la hipótesis secundaria h3: La Inteligencia Financiera optimiza el manejo de efectivo (v1) en la Empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L. de la ciudad de Cajamarca (v2)

De la matriz de datos, según indicadores tomamos los valores que corresponden si la inteligencia financiera optimiza el manejo de efectivo en la empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L.

En este sentido, se realiza el mismo procedimiento anterior para el cálculo del coeficiente de correlación de Pearson.

Correlación de la optimización del manejo de efectivo

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 0 |
| 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 |
| 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 |

Del cuadro una vez realizado el cálculo de correlación de **Pearson** es **0.761750063**

3.3.4. Para la hipótesis general H: La Inteligencia Financiera influye (v1) en el Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L. de la ciudad de Cajamarca (v2)

De la matriz de datos, según indicadores tomamos los valores que corresponden si la influencia de la inteligencia financiera en el desarrollo empresarial de la empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L.

En este sentido, se realiza el mismo procedimiento anterior para el cálculo del coeficiente de correlación de Pearson.

Correlación de la I.F. en el D.E.

| | | | | | | | | | |
|----|----|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 10 | 10 | 8 | 8 | 4 | 7 | 6 | 5 | 6 | 2 |
| 6 | 3 | 3 | 6 | 5 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| 2 | 4 | 2 | 3 | 5 | 1 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| 0 | 0 | 3 | 1 | 3 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 |
| 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 |

Del cuadro una vez realizado el cálculo de correlación de **Pearson** es **0.982003919**

3.4. DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIAS DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA

3.4.1. Tabla de frecuencia de indicadores: Hipótesis h1

TABLA N° 1
INFLUENCIA DE LA INTELIGENCIA FINANCIERA

| CATEGORÍAS | a | | b | | c | | d | | e | | RESUMEN | |
|-----------------------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|---------|-------|
| | Fr. | % | Fr. | % |
| Deficiente o Muy bajo | 3 | 50 | 4 | 66.7 | 3 | 50 | 2 | 33.3 | 2 | 33.3 | 2.8 | 46.67 |
| Insuficiente o Bajo | 2 | 33.3 | 1 | 16.7 | 1 | 16.7 | 2 | 33.3 | 1 | 16.7 | 1.4 | 23.33 |
| Regular o Medio | 1 | 16.7 | 1 | 16.7 | 0 | 0 | 1 | 16.7 | 2 | 33.3 | 1 | 16.67 |
| Suficiente o Alto | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 16.7 | 1 | 16.7 | 1 | 16.7 | 0.6 | 10.00 |
| Superior o Muy alto | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 16.7 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0.2 | 3.33 |
| Total | 6 | 100 | 6 | 100 | 6 | 100 | 6 | 100 | 6 | 100 | 6 | 100 |

Fuente: Encuesta a personal administrativo; junio 2015.

- Leyenda
- a Buen manejo de ingresos
 - b Sus ingresos cubren sus obligaciones
 - c Influye la inversión en el desarrollo
 - d Sus ingresos están equilibrados con sus gastos.
 - e Aumentan sus cuentas por pagar

3.4.2. Tabla de frecuencia de indicadores: Hipótesis h2

**TABLA N° 2
DESARROLLO EMPRESARIAL**

| CATEGORÍAS | a | | b | | c | | d | | e | | RESUMEN | |
|-----------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|---------|-------|
| | Fr. | % | Fr. | % |
| Deficiente o Muy bajo | 4 | 67 | 4 | 67 | 3 | 50 | 3 | 50 | 2 | 33 | 3.2 | 53.33 |
| Insuficiente o Bajo | 2 | 33 | 1 | 17 | 1 | 17 | 2 | 33 | 2 | 33 | 1.6 | 26.67 |
| Regular o Medio | 0 | 0 | 1 | 17 | 1 | 17 | 1 | 17 | 1 | 17 | 0.8 | 13.33 |
| Suficiente o Alto | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 17 | 0 | 0 | 1 | 17 | 0.4 | 6.667 |
| Superior o Muy alto | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 6 | 100 | 6 | 100 | 6 | 100 | 6 | 100 | 6 | 100 | 6 | 100 |

Fuente: Encuesta a personal administrativo; junio 2015.

- Leyenda
- a Tiene claro su misión
 - b Tiene objetivos claros
 - c Objetivos alcanzados
 - d Tiene metas claras
 - e Está logrando desarrollo

3.4.3. Tabla de frecuencia de indicadores: Hipótesis h3

**TABLA N° 3
OPTIMIZACION DEL FLUJO DE EFECTIVO**

| CATEGORÍAS | a | | b | | c | | d | | e | | RESUMEN | |
|-----------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|---------|-------|
| | Fr. | % | Fr. | % |
| Deficiente o Muy bajo | 3 | 50 | 2 | 33 | 2 | 33 | 3 | 50 | 0 | 0 | 2 | 33.33 |
| Insuficiente o Bajo | 2 | 33 | 1 | 17 | 1 | 17 | 2 | 33 | 2 | 33 | 1.6 | 26.67 |
| Regular o Medio | 1 | 17 | 2 | 33 | 1 | 17 | 1 | 17 | 2 | 33 | 1.4 | 23.33 |
| Suficiente o Alto | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 17 | 0 | 0 | 1 | 17 | 0.4 | 6.667 |
| Superior o Muy alto | 0 | 0 | 1 | 17 | 1 | 17 | 0 | 0 | 1 | 17 | 0.6 | 10 |
| Total | 6 | 100 | 6 | 100 | 6 | 100 | 6 | 100 | 6 | 100 | 6 | 100 |

Fuente: Encuesta a personal administrativo; junio 2015.

- Leyenda
- a Diversifica lo suficiente
 - b Mantiene programas continuos y eficaces.
 - c Tiene información financiera de calidad
 - d Sabe aprovechar las oportunidades
 - e Sus márgenes lo destinan a reinversión.

3.4.4. Tabla de frecuencia de indicadores: Hipótesis General H

TABLA N° 4
INFLUENCIA DE LA I.F. EN EL D.E.

| CATEGORÍAS | a | | b | | RESUMEN | |
|-----------------------|-------------|------------|----------|-------------|-------------|------------|
| | Fr. | % | Fr. | % | Fr. | % |
| Deficiente o Muy bajo | 2.67 | 44.43 | 2.6 | 43.26 | 2.64 | 43.93 |
| Insuficiente o Bajo | 1.53 | 25.46 | 1.6 | 26.62 | 1.57 | 26.12 |
| Regular o Medio | 1.07 | 17.8 | 1.1 | 18.3 | 1.09 | 18.14 |
| Suficiente o Alto | 0.47 | 7.82 | 0.4 | 6.656 | 0.44 | 7.321 |
| Superior o Muy alto | 0.27 | 4.493 | 0.3 | 4.992 | 0.29 | 4.825 |
| Total | 6.01 | 100 | 6 | 99.8 | 6.03 | 100 |

Fuente: Encuesta a pers. Adm.; junio 2015.

Leyenda a Influencia de la Int. Financ.
 b Desarrollo Empresarial

3.5. ANÁLISIS DE RESULTADOS

3.5.1. De la tabla de frecuencias de indicadores: Hipótesis 1

De la tabla 1, para determinar el buen manejo de los ingresos de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL, el 50% de los encuestados indicaron que se maneja los ingresos de forma deficiente o muy bajo, el 33.33% indicaron que se realiza en un grado de insuficiente o bajo, el 16.67% indicaron que se realiza en un grado de regular o medio. Siendo el grado de realización de un buen manejo de los ingresos deficiente en menor e igual que el 50%.

Para determinar que sus ingresos cubren sus obligaciones mensuales, el 66.67% de los encuestados indicaron que los ingresos cubren sus obligaciones de forma deficiente o muy bajo, el 16.67% indicaron que se realiza en un grado de insuficiente o bajo, el 16.67% indicaron que se realiza en un grado de regular o medio. Siendo el grado de realización que prevalece es deficiente en menor e igual que el 66.67%.

Para la determinar que si el nivel de inversión tiene influencia en desarrollo de su empresa, el 50% de los encuestados indicaron que el nivel de inversión influye de forma deficiente o muy bajo, el 16.67% indicaron que se realiza en un grado de insuficiente o bajo, el 16.67% indicaron que se realiza en un grado suficiente o alto, el 16.67% indicaron que se realiza en un grado de superior o muy alto. Siendo el grado de realización que prevalece es deficiente en menor e igual que el 50%.

Para la determinar que si sus ingresos están equilibrado con sus gastos, el 33.3% de los encuestados indicaron que sus ingresos están equilibrado con sus gastos de forma deficiente o muy bajo, el 33.3% indicaron que se realiza en un grado de insuficiente o bajo, el 16.7% indicaron que se realiza en un grado medio o regular, el 16.7% indicaron que se realiza en un grado de suficiente o alto. Siendo el grado de realización que prevalece es deficiente e insuficiente en menor e igual que el 33.3%.

Para la determinar que si sus cuentas por pagar van en aumento, el 33.3% de los encuestados indicaron que sus cuentas por pagar van en aumento en un grado deficiente o muy bajo, el 16.7% indicaron que se realiza en un grado de insuficiente o bajo, el 33.3% indicaron que se realiza en un grado medio o regular, el 16.7% indicaron que se realiza en un grado de suficiente o alto. Siendo el grado de realización que prevalece es deficiente y regular en menor e igual que el 33.3%.

3.5.2. De la tabla de frecuencias de indicadores: Hipótesis 2

De la tabla 2, para determinar que se tiene claro la misión de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL, el 67% de los encuestados indicaron que la claridad de la misión es de forma

deficiente o muy bajo, el 33% indicaron la claridad es en un grado de insuficiente o bajo. Siendo el grado de realización de la claridad de la misión es deficiente en menor e igual que el 67%.

Para la determinar en qué medida están claros sus objetivos, el 67% de los encuestados indicaron la claridad de sus objetivos es en un grado deficiente o muy bajo, el 17% indicaron que se realiza en un grado de insuficiente o bajo, el 17% indicaron que se realiza en un grado medio o regular. Siendo el grado de realización que prevalece es deficiente en menor e igual que el 67%.

Para la determinar el logro de sus objetivos, el 50% de los encuestados indicaron que lograron sus objetivos en un grado deficiente o muy bajo, el 17% indicaron que se realiza en un grado de insuficiente o bajo, el 17% indicaron que se realiza en un grado medio o regular, el 17% indicaron que se realiza en un grado de suficiente o alto. Siendo el grado de realización que prevalece es deficiente en menor e igual que el 50%.

Para la determinar la claridad de sus metas, el 50% de los encuestados indicaron que la claridad de sus metas es en un grado deficiente o muy bajo, el 33% indicaron que se realiza en un grado de insuficiente o bajo, el 17% indicaron que se realiza en un grado medio o regular. Siendo el grado de realización que prevalece es deficiente en menor e igual que el 50%.

Para la determinar que se está logrando un verdadero desarrollo empresarial, el 33% de los encuestados indicaron que están logrando un verdadero desarrollo en un grado deficiente o muy bajo, el 33% indicaron que se realiza en un grado de insuficiente o bajo, el 17% indicaron que se realiza en un grado medio o regular, el 17% indicaron que se realiza en un grado de suficiente o alto.

Siendo el grado de realización que prevalece es deficiente e insuficiente en menor e igual que el 33%.

3.5.3. De la tabla de frecuencias de indicadores: Hipótesis 3

De la tabla 3, para determinar que si se logra suficientemente una diversificación de su inversión de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL, el 50% de los encuestados indicaron que se diversifica de forma deficiente o muy bajo, el 33% indicaron que se realiza en un grado de insuficiente o bajo, el 17% indicaron que se realiza en un grado de regular o medio. Siendo el grado de realización de una buena diversificación es deficiente en menor e igual que el 50%.

Para la determinar que si mantiene programas continuos y eficaces de reducción de costos, el 33% de los encuestados indicaron que mantiene programas continuos y eficaces en un grado deficiente o muy bajo, el 17% indicaron que se realiza en un grado de insuficiente o bajo, el 33% indicaron que se realiza en un grado medio o regular, el 17% indicaron que se realiza en un grado de superior o muy alto. Siendo el grado de realización que prevalece es deficiente y regular en menor e igual que el 33%.

Para la determinar si prepara información financiera de calidad, el 33% de los encuestados indicaron que se prepara información financiera de calidad en un grado deficiente o muy bajo, el 17% indicaron que se realiza en un grado de insuficiente o bajo, el 17% indicaron que se realiza en un grado medio o regular, el 17% indicaron que se realiza en un grado de suficiente o alto. Siendo el grado de realización que prevalece es deficiente en menor e igual que el 33%.

Para la determinar que si es un agresivo comprador y aprovecha las oportunidades, el 50% de los encuestados indicaron que es un

agresivo comprador y aprovecha las oportunidades en un grado deficiente o muy bajo, el 33% indicaron que se realiza en un grado de insuficiente o bajo, el 17% indicaron que se realiza en un grado medio o regular. Siendo el grado de realización que prevalece es deficiente en menor e igual que el 50%.

Para la determinar que si sus márgenes son reinvertidos, el 33% de los encuestados indicaron que sus márgenes son reinvertidos en un grado insuficiente o bajo, el 33% indicaron que se realiza en un grado de medio o regular, el 17% indicaron que se realiza en un grado suficiente o alto, el 17% indicaron que se realiza en un grado de superior o muy alto. Siendo el grado de realización que prevalece es insuficiente y regular en menor e igual que el 33%.

3.5.4. De la tabla de frecuencias de indicadores: Hipótesis General H

De la tabla 4, para determinar la influencia de la inteligencia financiera en el desarrollo empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL, el 44.4% de los encuestados indicaron que influye de forma deficiente o muy bajo, el 25.5% indicaron que se realiza en un grado de insuficiente o bajo, el 17.8% indicaron que se realiza en un grado de regular o medio, el 7.82% indicaron que se realiza en un grado de suficiente o alto, el 4.49% indicaron que se realiza en un grado de superior o muy alto. Siendo el grado de realización de una buena diversificación es deficiente en menor e igual que el 44.4%.

Para la determinar que si se logra un desarrollo empresarial, el 43.3% de los encuestados indicaron que se logra desarrollo empresarial en un grado deficiente o muy bajo, el 26.6% indicaron que se realiza en un grado de insuficiente o bajo, el 18.3% indicaron que se realiza en un grado medio o regular, el 6.66% indicaron que se realiza en un grado de suficiente o alto, el 4.99% indicaron que

se realiza en un grado de superior o muy alto. Siendo el grado de realización que prevalece es deficiente en menor e igual que el 43.3%.

3.6. INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

3.6.1. De la hipótesis secundaria h1: La Inteligencia Financiera influye (v1) en la Empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L. de la ciudad de Cajamarca (v2)

Para la interpretación del resultado que nos orienta la contrastación de la hipótesis h1, se tiene en cuenta la formulación de la hipótesis nula y alternativa siguiente:

$$h_{01}: -1 \geq r_1 < 0$$

$$h_{a1}: 0 > r_1 <= +1$$

Tomando en cuenta la matriz y sus indicadores, se obtuvo el coeficiente de correlación de Pearson $r_1 = 0.8891$.

Interpretando este resultado, el valor " r_1 " se ubica en el rango de (0,+1) que corresponde a la hipótesis secundaria h_{a1} . aceptando como verdadera a esta y rechazando a la hipótesis nula h_{01} . Por lo tanto, la inteligencia financiera influye positivamente (directa) en la Empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L.

3.6.2. De la hipótesis secundaria h2: El Desarrollo Empresarial influye (v1) en la Empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L. de la ciudad de Cajamarca (v2)

Para la interpretación del resultado que nos orienta la contrastación de la hipótesis h2, se tiene en cuenta la formulación de la hipótesis nula y alternativa siguiente:

$$h_{02}: -1 \geq r_2 < 0$$

$$h_{a2}: 0 < r_2 \leq +1$$

Tomando en cuenta la matriz y sus indicadores, se obtuvo el coeficiente de correlación de Pearson $r_2 = 0.6761$.

Interpretando este resultado, el valor “ r_2 ” se ubica en el rango de $(0,+1)$ que corresponde a la hipótesis secundaria h_{a2} . aceptando como verdadera a esta y rechazando a la hipótesis nula h_{02} . Por lo tanto, el desarrollo empresarial influye positivamente (directa) en la Empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L.

3.6.3. De la hipótesis secundaria h3: La Inteligencia Financiera optimiza el manejo de efectivo (v1) en la Empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L. de la ciudad de Cajamarca (v2)

Para la interpretación del resultado que nos orienta la contrastación de la hipótesis h_3 , se tiene en cuenta la formulación de la hipótesis nula y alternativa siguiente:

$$h_{03}: -1 \geq r_3 < 0$$

$$h_{a3}: 0 < r_3 \leq +1$$

Tomando en cuenta la matriz y sus indicadores, se obtuvo el coeficiente de correlación de Pearson $r_3 = 0.7617$.

Interpretando este resultado, el valor “ r_3 ” se ubica en el rango de $(0,+1)$ que corresponde a la hipótesis secundaria h_{a3} . aceptando como verdadera a esta y rechazando a la hipótesis nula h_{03} . Por lo tanto, la inteligencia financiera optimiza el manejo de efectivo de forma positiva (directa) en la Empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L.

3.6.4. De la hipótesis general H: La Inteligencia Financiera influye (v1) en el Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L. de la ciudad de Cajamarca (v2)

Para la interpretación del resultado que nos orienta la contrastación de la hipótesis H, se tiene en cuenta la formulación de la hipótesis nula y alternativa siguiente:

H₀: $-1 \geq R < 0$

H_a: $0 > R \leq +1$

Tomando en cuenta la matriz y sus indicadores, se obtuvo el coeficiente de correlación de Pearson $R = 0.9820$.

Interpretando este resultado, el valor "R" se ubica en el rango de (0,+1) que corresponde a la hipótesis general H_a. aceptando como verdadera a esta y rechazando a la hipótesis nula H₀. Por lo tanto, la inteligencia financiera influye positivamente (directa) en el desarrollo empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers S.R.L.

3.6.5. Interpretación integral de los resultados

La primera hipótesis secundaria h₁ ha sido contrastada con un nivel de correlación alta $r_1 = 0.8891$, la segunda hipótesis secundaria h₂ ha sido contrastada con un nivel de correlación también alta $r_2 = 0.6761$, pero ligeramente menor que la correlación r_1 ; la tercera hipótesis secundaria h₃ ha sido contrastada con un nivel de correlación también alta $r_3 = 0.7618$, ligeramente mayor que r_2 y ligeramente menor que r_1 .

Por un lado, si calculamos el promedio de (r) de las tres correlaciones: r_1 , r_2 y r_3 respectivamente, entonces tenemos un valor de $r = 0.7757$; por otro lado la hipótesis general H ha sido

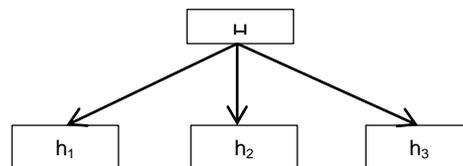
contrastada con un nivel de correlación superior (cercano a +1) de valor $R = 0.9820$.

De las dos premisas anteriores se concluye que el valor de correlación promedio “r” difiere del valor de correlación general “R”, esta situación se da porque el coeficiente de correlación de Pearson es el resultado de dividir la varianza entre el producto de las varianzas de cada variable.

3.7. COMENTARIO DE LOS RESULTADOS

Nuestro trabajo de investigación consistió en responder la **pregunta general P₁**: ¿Determinar la Influencia de la Inteligencia Financiera en el Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca?

De esta pregunta general se derivaron tres preguntas específicas: **p_{1.1}**. ¿Determinar la Influencia de la Inteligencia Financiera en la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca?, **p_{1.2}**. ¿Determinar la Influencia del Desarrollo Empresarial en la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca? y **p_{1.3}**. ¿Determinar que si la Inteligencia Financiera Optimiza el Manejo de Efectivo de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca? La pregunta general con sus tres preguntas derivadas se consolidaron en una hipótesis general H y tres secundarias: h₁, h₂ y h₃.



CONCLUSIONES

A manera de conclusión la Inteligencia Financiera no es otra cosa que disponer de un conjunto de habilidades que resultan útiles a la hora de resolver problemas financieros y que determinaran la capacidad de incrementar los ingresos y reducir los gastos, rentabilizando a la empresa.

La inteligencia financiera generalmente lo asocian al lavado de activos y muy raras veces nos hablan y explican la importancia de incorporar la Inteligencia Financiera en las Empresas.

1. La influencia de la Inteligencia Financiera es positiva (directa) y alta sobre el Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca 2014. Con este resultado, se logra tener una idea clara de la importancia de la Inteligencia Financiera en el Desarrollo Empresarial. Los resultados demuestran que el Desarrollo Empresarial es mayor si se aplica la Inteligencia Financiera.
2. El Desarrollo Empresarial tiene un nivel de influencia positiva (directa) sobre la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca 2014. Los resultados demuestran que el nivel que influye el Desarrollo Empresarial es significativo para la empresa.
3. La influencia de la Inteligencia Financiera optimiza el manejo de efectivo en una proporción positiva (directa) y alta sobre la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca 2014. Los resultados demuestran que la Inteligencia Financiera optimiza el manejo de efectivo de manera significativa en la empresa.
4. Teniendo en cuenta el contexto real de la empresa Reencauchadora Rubbers SRL se concluye que la Inteligencia Financiera influye positivamente (directa) y muy alta sobre el Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca 2014.

RECOMENDACIONES

1. Ampliar y mejorar los conocimientos del personal administrativo a través de capacitaciones constantes, con la finalidad de interpretar el significado y la importancia que tiene la Inteligencia Financiera y así poder lograr un verdadero Desarrollo Empresarial.
2. El Gerente General, como política, establezca y ponga en marcha un programa de capacitación al personal en temas financieros, para mejorar su Inteligencia Financiera y lograr el máximo desempeño en la organización y así lograr un mejor Desarrollo Empresarial.
3. Que los indicadores y los instrumentos sirvan al Gerente General de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca para que se desarrolle programas en materia de Inteligencia Financiera con la participación de su personal.
4. Establecer la réplica de este trabajo de investigación en otras empresas privadas de la ciudad de Cajamarca, para establecer comparaciones y de esta manera validar y determinar su máxima confiabilidad de los instrumentos utilizados.

APORTE CIENTÍFICO DEL INVESTIGADOR

1. Con el presente trabajo de investigación se está aportando con la sistematización u organización (entiéndase no del contenido) de un cuerpo de conocimientos teórico que trata específicamente de dos dimensiones principales: la inteligencia financiera y su influencia en el desarrollo empresarial, cada una de ellas con cinco preguntas conceptuales. Estas categorías conceptuales están adaptadas y/o transformadas para determinar la influencia de la inteligencia financiera en el desarrollo empresarial de cualquier empresa.
2. Es por ello aportamos con la confirmación, verificación y contrastación de la influencia de la inteligencia financiera en el desarrollo empresarial en una empresa del sector privado como es Reencauchadora Rubbers SRL.
3. Estamos aportando con un instrumento validado para determinar el nivel de influencia de la inteligencia financiera con 15 ítems, que pueden ser utilizados y aplicados en cualquier empresa privada.
4. Es así que aportamos con la técnica de sistematización de los datos de las respuestas de los ítems del instrumento validado, para que entreguen las matrices ordenadas para ser sometidos a prueba del coeficiente de correlación de Pearson, o cualquier otra prueba de correlación distinta a la que nosotros hemos validado.
5. Desde una óptica metodológica, estamos aportando con la forma mixta de trabajar con dos estrategias diferentes en enfoque. Cuantitativo y cualitativo. El cuantitativo a través de tratado estadístico y cualitativo a través de las encuestas al Gerente y personal administrativo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Sergio Carrasco Díaz. (2005). Metodología de la Investigación Científica: pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación. Lima Perú: San Marcos. Pag. 43
- Roberto Hernández Sampieri. (2010). Metodología de la Investigación. México: Mc Graw Hill. Pag. 80.
- Ángeles Macedo, Floriana Viviana. (2010) El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las MYPES" recuperado de: <http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia-2/gestion-empresarial-efectiva-mejora-continua-mypes-sector-comercio.htm> 06/08/14
- Reni Simoes. (2013) En el video Conferencia la inteligencia financiera y el manejo de tiempo en la ciudad de México, Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=-oIlLyx0J8>
- Fabián Sidonio Rodríguez. (2014). De la Crisis al Éxito en los Negocios, recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=55FQBAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Dra Bastidas, Ana Graciela, recuperado de: <http://www.slideshare.net/HENRYHHSS/cambio-organizacional-8117263-Churet, Cecile – 2010 – http://www.wbcasd.org/web/publications/biz4dev-spanish.pdf - 13/11/14>
- Ivo Garvanovich. (2008). Como adquirir Independencia Financiera, recuperado de: [http://inteligenciafinanciera\(2007\).blogspot.com/2008/03/imaginacion-financiera.html](http://inteligenciafinanciera(2007).blogspot.com/2008/03/imaginacion-financiera.html)
- Luis Edinson Sánchez Vidal. (2007). Inteligencia Financiera en la Empresa, recuperado de: <http://inteligenciafinanciera2007.blogspot.com/>

- George S. Casón. (2008). El Hombre más Rico de Babilonia, recuperado de: <http://www.telmexeducacion.com/proyectos/CasaComputacion/Hombre.pdf>
- Flores Konja, Adrian Alejandro. (2013). recuperado de: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/tesis/empre/flores_ka/contenido.htm - 21/10/14
- Gaynor, Eric Buenos Aires, Argentina. (2011). recuperado de: http://www.theodoinstitute.org/ebooks/cambio_organizacional_y_desarrollo_organizacional.pdf - 08/12/14
- Gonzales, Abad. (2012). Constitución de PYMES. Lima Editorial San Marcos, recuperado de: <http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia-2/gestion-empresarial-herramienta-desarrollo-micro-pequeñas-empresas-peru.htm> - 10/09/14
- Gutiérrez Moreno, María Clara. (2009). recuperado de: <http://tesis.udea.edu.co/dspace/bitstream/10495/260/1/CambioOrganizacionalExperienciaEmocionalPersonas.pdf> - 06/11/14
- Ladislao Huber. (2010). recuperado de: <http://www.psicologosempresariales.es/articulos/CAMBIO%20ORGANIZACIONAL.pdf> - 20/11/14
- Ortiz, Alfredo Pact. (2007). recuperado de: http://www.rootchange.org/about_us/resources/publications/DemistificandolaTeoriadeCambio.pdf - 06/14/12
- Pérez, José Luis, recuperado de: <http://www.slideshare.net/martamonterobaeza/tema-4-desarrollo-empresarial-2284632> - 06/14/12.

- Piedrahita Ruiz, Carlos Andrés. (2005). recuperado de: <http://tesis.udea.edu.co/dspace/bitstream/10495/260/1/CambioOrganizacionalExperienciaEmocionalPersonas.pdf> - 06/14/12
- Dr. Roca Trescents, Josep - Universidad Ramón Llull- La Salle, recuperado de: http://www.econ.upf.edu/docs/case_studies/44.pdf - 06/14/12
- Ruiz Mercader, Josefa, recuperado de: <http://repositorio.bib.upct.es/dspace/bitstream/10317/609/1/mgc.pdf> - 06/14/12
- Sancen Rodríguez, Alejandro Julián, recuperado de: http://flacsoandes.org/dspace/bitstream/10469/2917/1/La_microempresa_como_estrategia_de_crecimiento_Alejandro_Julian_Sancen_Rodriguez.pdf - 06/14/12
- Traslaviña, Osorio - http://tesis.uson.mx/digital/tesis/wsp_tesis_detalle_nuevo.asp?tesis=12766 - 06/14/12
- Mg. Econ. Terry Egúsquiza, Abel. (2008). recuperado de: http://206.132.98.197/conferencias_empresariales/conferencias%202008/mes%20de%20septiembre/Competitividad%20y%20Desarrollo%20Empresarial.pdf - 06/14/12
- Rosas. (2012). Fundamentos de la Inteligencia Financiera en el Contexto de la Neo Cultura Financiera, recuperado de: <https://es-la.blogspot.com/LideratoLawCoaching/posts/904167859656470:0>
- Varela, Rodrigo - Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias. CDEE-ICESI – 2005, recuperado de: <http://es.scribd.com/doc/36592542/DESARROLLO-EMPRESARIAL> - 06/14/12

ANEXO

a. ANEXO 1: Matriz de Consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA

| PROBLEMA | OBJETIVOS | HIPOTESIS | VARIABLES | METODOLOGIA | POBLACION |
|---|---|--|---|--|---|
| <p>Problema general ¿Cómo influye la Inteligencia Financiera en el Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca durante el 2014?</p> <p>Problemas Secundarios ¿Cuáles son los componentes de la Inteligencia Financiera de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca? ¿Cuáles son los elementos del Desarrollo Empresarial de la la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca? ¿Cuáles es el impacto de influencia de la Inteligencia Financiera en el Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca?</p> | <p>Objetivo General Determinar la Influencia de la Inteligencia Financiera en el Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca durante el 2014.</p> <p>Objetivos Específicos Identificar los componentes de la Inteligencia Financiera de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la Ciudad de Cajamarca. Identificar los Elementos del Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la Ciudad de Cajamarca. Identificar el impacto de la aplicación de la Inteligencia Financiera de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la Ciudad de Cajamarca.</p> | <p>Hipótesis General La Inteligencia Financiera influye en el Desarrollo Empresarial de la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca.</p> <p>Hipótesis Específicas La Inteligencia Financiera influye en la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca. El Desarrollo Empresarial influye en la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca. La Inteligencia Financiera optimiza el manejo de efectivo en la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca.</p> | <p>Variable I Inteligencia Financiera</p> <p>Variable II Desarrollo Empresarial</p> | <p>Tipo de Investigación Básica, porque no estamos aplicando teorías, o aplicando modelos, sino se determina y describe el grado de influencia de la inteligencia financiera en el desarrollo empresarial en la Empresa Reencauchadora Rubbers SRL.</p> <p>Método de Investigación La naturaleza del estudio demanda la utilización del Método Deductivo, en virtud a que partiremos del sustento teórico de lo que es la Inteligencia Financiera y el Desarrollo Empresarial para luego plantearnos la hipótesis, observar el fenómeno en las variables y arribaremos a la validación o negación de la misma.</p> | <p>Población Está conformado por la única empresa Reencauchadora Rubbers SRL de la ciudad de Cajamarca.</p> <p>Muestra Abarca toda la población al ser única empresa.</p> |

b. ANEXO 2: Encuesta



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

Estimado gerente, la presente investigación pretende averiguar el nivel de inteligencia financiera y su relación o influencia en el desarrollo empresarial de su empresa. De la seriedad de sus respuestas depende el éxito de la investigación. Cabe señalar que los resultados a los que se arribe son con fines netamente académicos.

Mucha Gracias.

CUESTIONARIO

1. Influencia de la Inteligencia Financiera en la empresa

Reencauchadora Rubbers SRL.

a) ¿Conoce con exactitud el buen manejo de los ingresos de su empresa?

Sí No Sí su respuesta es "Sí" diga en qué grado se ha gestionado
Deficiente Insuficiente Regular Suficiente Superior

b) ¿Sus ingresos propios de giro cubren sus obligaciones mensuales?

Sí No Sí su respuesta es "Sí" diga en qué grado se ha gestionado
Muy baja Baja Media Alta Muy alta

c) ¿El nivel de inversión tiene influencia en el desarrollo de su empresa?

Sí No Sí su respuesta es "Sí" diga en qué grado se ha gestionado
Muy baja Baja Media Alta Muy alta

d) ¿Sus ingresos están equilibrados con sus gastos?

Sí No Sí su respuesta es "Sí" diga en qué grado se ha gestionado
Muy baja Baja Media Alta Muy alta

e) ¿Tiene cuentas por pagar que van en aumento?

Sí No Sí su respuesta es "Sí" diga en qué grado se ha gestionado
Muy baja Baja Media Alta Muy alta

2. Desarrollo empresarial de la empresa Reencauchadora Rubbers SRL.

a) ¿Tiene claro la misión de su empresa?

Sí No Si su respuesta es "Si" diga en qué grado se ha gestionado
Deficiente Insuficiente Regular Suficiente Superior

b) ¿En qué medida está claro sus objetivos de su empresa?

Sí No Si su respuesta es "Si" diga en qué grado se ha gestionado
Muy baja Baja Media Alta Muy alta

c) ¿Ha logrado alcanzar al menos dos objetivos importantes su empresa?

Sí No Si su respuesta es "Si" diga en qué grado se ha gestionado
Muy baja Baja Media Alta Muy alta

d) ¿En qué medida está claro sus metas de su empresa?

Sí No Si su respuesta es "Si" diga en qué grado se ha gestionado
Muy baja Baja Media Alta Muy alta

e) ¿Su empresa está logrando un verdadero desarrollo empresarial?

Sí No Si su respuesta es "Si" diga en qué grado se ha gestionado
Muy baja Baja Media Alta Muy alta

3. Optimización del manejo de efectivo de la empresa Reencauchadora Rubbers SRL.

a) ¿Diversifica lo suficiente su inversión para poder compensar el declive de un segmento con las fortalezas de otro?

Sí No Si su respuesta es "Si" diga en qué grado se ha gestionado
Deficiente Insuficiente Regular Suficiente Superior

b) ¿Mantiene programas continuos y eficaces para reducir los costos y optimizar el manejo de efectivo?

Sí No Si su respuesta es "Si" diga en qué grado se ha gestionado
Muy baja Baja Media Alta Muy alta

c) ¿Prepara información financiera de calidad?

Si No Si su respuesta es "Si" diga en qué grado se ha gestionado
Muy baja Baja Media Alta Muy alta

d) ¿Es un agresivo comprador, aprovecha las oportunidades para ampliar las compras de sus productos?

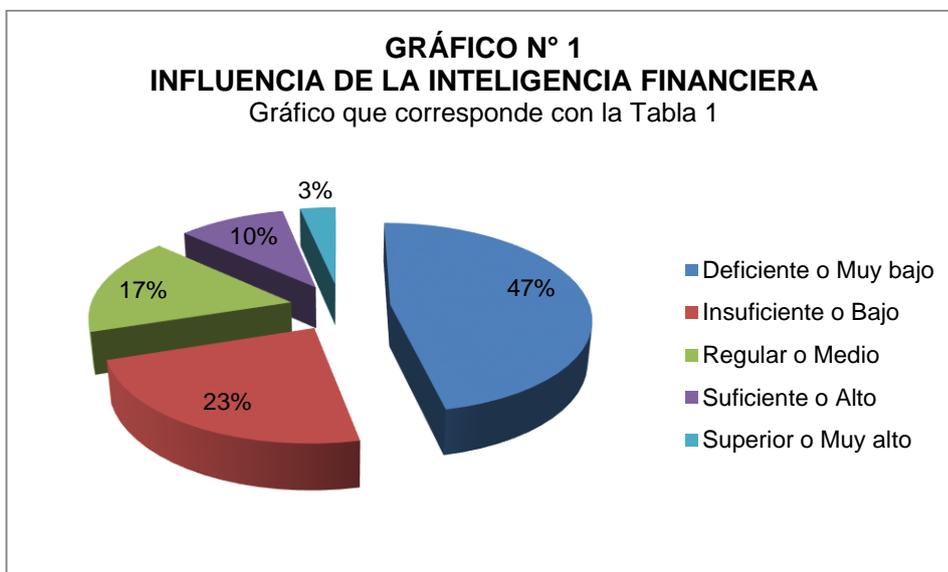
Si No Si su respuesta es "Si" diga en qué grado se ha gestionado
Muy baja Baja Media Alta Muy alta

e) ¿La empresa tiene márgenes, de ser así se destinan a reinversión?

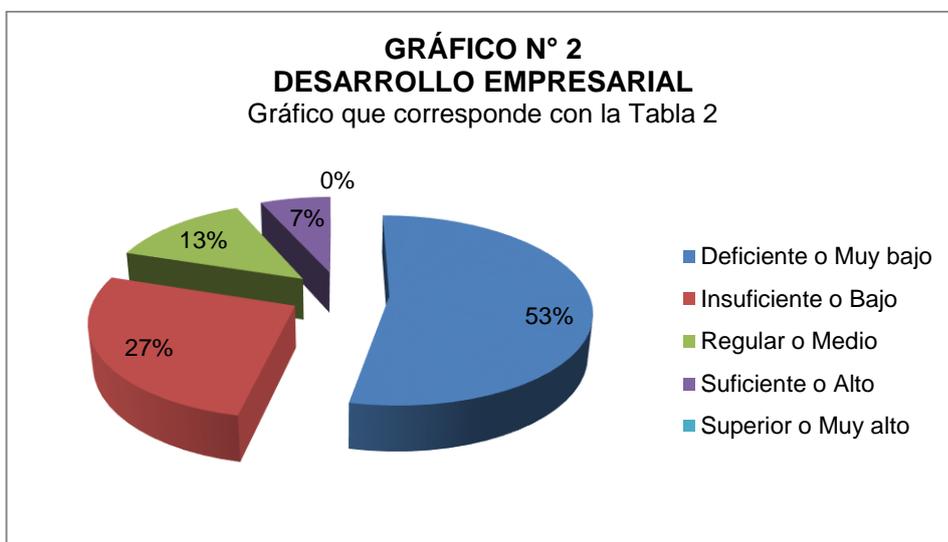
Si No Si su respuesta es "Si" diga en qué grado se ha gestionado
Muy baja Baja Media Alta Muy alta

c. ANEXO 3: Gráficos estadísticos

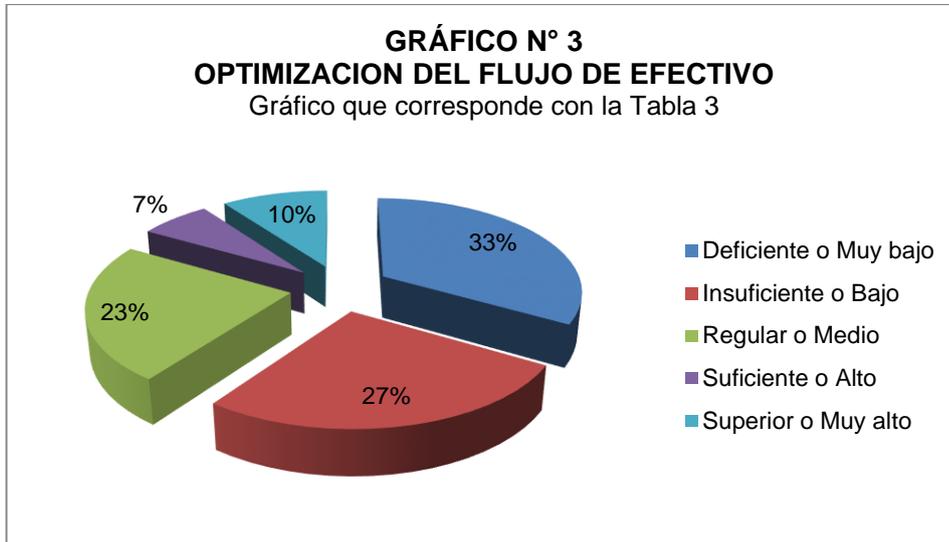
c1. Hipótesis 1



c2. Hipótesis 2



c3. Hipótesis 3



c4. Hipótesis General H

