

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Escuela Profesional de Contabilidad



**Influencia de Habilidades Innovadoras en el Desempeño
Financiero de Pequeños Minoristas de la Región San Martín –Perú**

Tesis para obtener el Título Profesional
de Contador Público

Autor:

Kiara Milagritos Chistama Amasifuen

Jemima Elica Ramírez Olivares

Asesor:

Dr. Avelino Sebastián Villafuerte De La Cruz

Tarapoto, octubre del 2023

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD DE TESIS

Yo Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de contabilidad y Gestión Tributaria, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que la presente investigación titulada: **“Influencia de Habilidades Innovadoras en el Desempeño Financiero de Pequeños Minoristas de la Región San Martín – Perú”** de los autores Kiara Milagritos Chistama Amasifuen, Jemima Elica Ramírez Olivares, tiene un índice de similitud de 19 % verificable en el informe del programa Turnitin, y fue realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponde ante cualquier falsedad u omisión de los documentos como de la información aportada, firmo la presente declaración en la ciudad de Tarapoto, a los 25 días del mes de octubre del año 2023


Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz

En san Martín, Tarapoto, Morales, a los 03 día(s) del mes de octubre del año 2023 siendo las 09:00 horas se reunieron los miembros del jurado en la Universidad Peruana Unión campus Tarapoto, bajo la dirección del (de la) Presidente(a): **Dr. Juan Félix Quispe Gonzales** el (la) secretario(a): **Mtra. Marisol Carranza Molina**; los demás miembros, **Mtra. Erika Liliana Castro Carlos**, **Mtro. Carlos Daniel Rosales Bardalez** y el asesor(a): **Dr. Avelino Sebastián Villafuerte De La Cruz**, con el propósito de administrar el acto académico de sustentación de la tesis titulado:

“Influencia de Habilidades Innovadoras en el Desempeño Financiero de Pequeños Minoristas de la Región San Martín - Perú”

de los (las) bachiller (es): a) **Jemima Elica Ramirez Olivares**, b) **Kiara Milagritos Chistama**

Amasifuen c)....., Conducente a la obtención del título profesional de:

Contador Público

El presidente inició el acto académico de sustentación invitando al (a la) / a (los) (las) candidato (a)/s hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del jurado a efectuar las preguntas, y aclaraciones y la emisión del dictamen del jurado. Posteriormente, el jurado procedió a dejar constancias escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente:

Bachiller (a): **Jemima Elica Ramirez Olivares**

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
APROBADO	16	B	BUENO	MUY BUENO

Bachiller (b): **Kiara Milagritos Chistama Amasifuen**

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
APROBADO	16	B	BUENO	MUY BUENO

Bachiller (c):

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	

Finalmente, el Presidente del jurado invito al (a la) / (los) (las) candidato (a)/s a ponerse de pie, para recibir la evaluación final y concluir el acto académico de sustentación procediéndose a registrar las firmas respectivas.

..... Presidente/a		 Secretario/a
..... Asesor Miembro Miembro
 Bachiller (a)	 Bachiller (b) Bachiller (c)

Resumen

El presente estudio tiene como objetivo determinar la influencia de las habilidades Innovadoras en el desempeño financiero de Pequeños Minoristas de la Región San Martín. El estudio es de diseño no experimental, de tipo correlacional y de corte transversal. La muestra fue no probabilística, siendo los sujetos de análisis 200 pequeños minoristas de la región, quienes colaboraron con el llenado de la encuesta, cuyos datos fueron procesados por el software SPSS. La conclusión a la cual arribó el estudio fue que, existe una influencia positiva de las habilidades Innovadoras en el desempeño financiero con $\rho = 0,576^{**}$, $p = 0,004$.

Palabras clave: Habilidades innovadoras, cualidad creativa, habilidad comercial, redes inspiradoras.

Abstract

The present study aims to determine the influence of innovative skills on the financial performance of small retailers in the San Martín region. It is a non-experimental, correlational and cross-sectional design. The sample was non-probabilistic, being the subjects of analysis 200 small retailers of the region, who collaborated with the completion of the survey, whose data were processed by SPSS software. The conclusion reached by the study was that there is a positive influence of innovative skills on financial performance with an $\rho = 0.576^{**}$, $p = 0.004$.

Key words: Innovative skills, creative quality, commercial ability, inspirational networks.

1. Planteamiento del Problema

1.1 Justificación

Existe un amplio consenso científico que revela que los pequeños minoristas independientes están sujetos a una fuerte presión competitiva que pone en peligro la existencia de un gran número de pequeños minoristas (consulte una descripción general: Grimmer, Grimmer y Mortimer, 2018; o: Bollweg, Lackes, Siepermann y Weber, 2019). Los formuladores de políticas y los académicos en el campo del espíritu empresarial reconocen los importantes desafíos comerciales. Se han expresado serias preocupaciones con respecto a la incapacidad de los pequeños minoristas independientes o los pequeños comerciantes para hacer frente de manera efectiva a esta presión y los desafíos (Demko-Rihter & Ter Halle, 2015; Jones & Livingstone, 2018). Estas preocupaciones se basan en parte en la fuerte disminución de los ingresos de los pequeños minoristas, una disminución evidente en la cantidad de tiendas pequeñas y un fuerte aumento en el espacio comercial vacante (Bollweg et al., 2019; Greenhalgh, Johnson, & Huntley, 2019). Estos desarrollos se consideran un fenómeno global que se puede observar en muchos países, como Gran Bretaña Bélgica (Grimmeau & Wayens, 2016), Francia (Madry, 2016), Estados Unidos (Kickert & Vom Hofe, 2018) y Japón (Katayama, Kawasaki & Taniguchi, 2019).

Se afirma que los pequeños minoristas independientes deberían impulsar su resiliencia frente a esta presión competitiva mediante el diseño e implementación de conceptos de negocio innovadores (Hallsworth & Coca-Stefaniak, 2018; Quin et al., 2019). Sin embargo, parece que hay muy pocos resultados de investigación disponibles que ofrecen información basada en evidencia sobre el resultados de investigación disponibles que ofrecen información basada en evidencia sobre la naturaleza exacta y la dimensionalidad subyacente de las cualidades y habilidades empresariales necesarias para diseñar e implementar de manera efectiva una respuesta tan competitiva en un contexto minorista pequeño o micro.

La presente investigación nos ayudará a conocer la relación que existe entre las habilidades innovadoras y el desempeño en un pequeño minorista como estrategia de desarrollo económico en negocios comerciales. Este estudio se desarrollará a 40 pequeños minoristas ubicados en la ciudad de Tarapoto San Martín dividido en tres es Morales, Tarapoto y la Banda de Shilcayo, con la intención de analizar la relación de habilidades innovadoras y el desempeño financiero de un pequeño minorista, por ende, beneficiará a las personas emprendedoras que aún no conocen este tipo de estrategias que tendrá por consecuente al aplicarlo un mejor desempeño económico en sus negocios.

1.2 Estado del Arte

Hensela, Visserb, Overdiek, Sjoerd (2021) en su estudio “El desempeño de un pequeño minorista independiente: ¿influenciado por habilidades innovadoras para la toma de decisiones estratégicas?” realizado en España, Observó que tres cualidades y habilidades empresariales demostraron estar significativamente relacionadas con la efectividad de un pequeño minorista: 1) cualidades personales innovadoras relacionadas con la creatividad, 2) habilidades comerciales analíticas cognitivas y 3) capacidades en redes inspiradoras. Sin embargo, parece existir un camino específico. La creatividad proporciona la información para la aplicación eficaz de las habilidades comerciales analíticas cognitivas, las cuales nuevamente influyen directamente y de manera positiva en el desempeño de un pequeño minorista. Esto implica que, para ser eficaces, las cualidades personales innovadoras deben combinarse con habilidades comerciales cognitivas. Además, el modelo final reveló una influencia positiva indirecta de la creación de redes inspiradoras en el desempeño de un pequeño minorista. Las capacidades de trabajo en red inspiracional tienen un impacto positivo, en la medida en que se cumplan las siguientes dos condiciones básicas: 1) iniciativa social frecuente, y 2) autenticidad intelectual. Además, la aplicación eficaz de las habilidades comerciales influye positivamente en las habilidades

inspiradoras de creación de redes, una idea que nuevamente subraya la necesidad de combinar las habilidades analíticas cognitivas y las habilidades de redes sociales.

Respecto al estudio Cervantes Gallegos, Melinda; Tapia Palomino, (2018) indica que los datos obtenidos en su investigación respecto a las habilidades comerciales, con una encuesta representativa donde la población está conformada por 33 asesores comerciales, de los cuales 24 trabajadores han respondido la encuesta. Los resultados afirman a un nivel de confianza del 99% que existe correlación positiva fuerte entre las habilidades comerciales y el desempeño en ventas de los asesores comerciales de la empresa International Camiones del Perú S.A. – 2018. En conclusión, se afirma que a medida que las habilidades comerciales aumentan, también aumenta el desempeño en ventas de los asesores comerciales.

Kargar et al., (2013) en este estudio, 40 niños estudiantes de 6º grado que fueron seleccionados mediante conglomerados aleatorios se dividieron en dos grupos de prueba y control y respondieron cuestionarios de estilos de identidad y GHQ. Luego, al grupo de prueba se le enseñó habilidades de pensamiento. Después de eso, ambos grupos fueron evaluados con pruebas de habilidades de pensamiento crítico y creativo, y cuestionarios de prueba previa. Los resultados mostraron una mejora del pensamiento creativo y crítico, el estilo de identidad y la salud general en el grupo experimental

Emmanuel et al., (2022) Este trabajo de investigación tiene como objetivo explorar las oportunidades de emprendimiento para jóvenes estudiantes en países emergentes. Adoptando el paradigma del modelo de aceptación de tecnología, los autores intentan comprender los efectos moderadores de la utilidad percibida en el comportamiento de las redes sociales. Los autores realizan una encuesta administrada personalmente a 241 estudiantes mujeres con intenciones empresariales. La prospección se analiza utilizando modelos de ecuaciones estructurales (Amos). Según los hallazgos, las variables como la influencia social, la facilidad de uso percibida, el disfrute percibido, la utilidad percibida, la actitud hacia las redes sociales y los

comportamientos en las redes sociales tienen una relación significativa, lo que indica enormes oportunidades empresariales, especialmente basadas en las redes sociales, para mujeres jóvenes en países emergentes. Los resultados también muestran que las redes sociales atraen positivamente a las mujeres empresarias en los países emergentes. Dado que los datos se recopilaban solo en una sola nación asiática, es posible que los resultados no se puedan generalizar. El estudio tiene un impacto significativo en las redes sociales y el desarrollo empresarial.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivos General

Determinar la influencia de las habilidades Innovadoras en el desempeño financiero de Pequeños Minoristas de la Región San Martín.

1.3.2 Objetivos Especifico

Determinar la influencia de las Cualidades Personales Innovadoras Relacionadas con la Creatividad en el desempeño financiero de Pequeños Minoristas de la Región San Martín.

Determinar la influencia de Habilidades comerciales analíticas cognitivas en el desempeño financiero de Pequeños Minoristas de la Región San Martín.

Determinar la influencia de las Capacidades en redes inspiradoras en el desempeño financiero de Pequeños Minoristas de la Región San Martín.

1.4 Hipótesis

1.4.1 Hipótesis General

Existe Influencia positiva de las habilidades Innovadoras en el desempeño financiero de Pequeños Minoristas de la Región San Martín.

1.4.2 Hipótesis Específicos

Existe influencia directa de las Cualidades Personales Innovadoras Relacionadas con la Creatividad en el desempeño financiero de Pequeños Minoristas de la Región San Martín.

Existe influencia de las habilidades comerciales analíticas cognitivas en el desempeño financiero de Pequeños Minoristas de la Región San Martín.

Existe influencia directa de las capacidades en redes inspiradoras en el desempeño financiero de Pequeños Minoristas de la Región San Martín.

1.5 Variables

1.5.1 Habilidades Innovadores

Las variables en esta investigación representan un concepto de vital importancia, por consiguiente, las variables a analizar son las habilidades comerciales analíticas cognitivas que según (Cervantes Gallegos, Melinda; Tapia Palomino, 2018), nos mencionan que las habilidades comerciales es la forma en la que el asesor comercial vende sus productos o servicios. Las habilidades comerciales que poseen los vendedores o asesores se reflejarán en los resultados de venta o ganancias que la empresa obtenga. Con las habilidades comerciales el profesional de ventas podrá desempeñarse de manera exitosa en sus funciones y alcanzar las metas propuestas.

1.5.1.1 Habilidad Creativa

La tercera variable es la capacidad en redes que según Estévez & García, (2015) menciona que los usuarios pasan cada vez más horas conectados, por lo que los emprendedores –gracias a las Redes Sociales- disponen de un potencial canal de comunicación y desarrollo que es necesario usar cuando se piensa en la sostenibilidad de un negocio y en el máximo aprovechamiento de los recursos y por último está el desempeño financiero como cuarta variable que para Freire

1.5.1.2 Habilidades Comerciales Analítica Cognitivas

Quintero et al., (2019) señala que es usado como una herramienta que nos permite medir las fortalezas y debilidades de las empresas sobre la base del análisis de sus activos y pasivos, sus ventas y sus cuentas por cobrar.

1.5.1.3 Capacidades en redes inspiradoras

1.5.3 Desempeño Financiero

La segunda variable a analizar es las habilidades personales creativas que para Larraz Rábanos & Allueva Torres, (2018) afirma hoy en día, el desarrollo de las habilidades creativas es fundamental para lograr un aprendizaje de alto nivel y una sociedad más avanzada y se hace necesario incorporarlas a través de los objetivos y de los procesos de enseñanza-aprendizaje

2. Metodología

2.1 Diseño Metodológico

El presente estudio es un diseño metodológico de ecuación estructural, según Ruiz & Pardo, (2010) Los modelos de ecuaciones estructurales son una familia de modelos estadísticos multivariantes que permiten estimar el efecto y las relaciones entre múltiples variables. La investigación es no experimental, ya que Moreno Tapia, (2014) afirma que es cuando el investigador se limita a observar los acontecimientos sin intervenir en los mismos, es decir, que para este estudio se trabajará con todas las provincias de la Región San Martín, el tipo de investigación que se utilizará es Descriptivo – Correlacional porque según Hernandez & Fernandez, (2010) menciona que buscan desarrollar una imagen o fiel representación del fenómeno estudiado a partir de sus características, miden variables o conceptos con el fin de especificar las propiedades importantes de comunidades, personas, grupos o fenómeno bajo análisis, Hernandez & Fernandez, (2010) puntualiza que los estudios correlacionales son un concepto o variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas. Este tipo de

estudio mide las dos o más variables que se desea conocer, si están o no relacionadas con el mismo sujeto y así analizar la correlación. En este caso se comparará los datos obtenidos de los resultados que se obtendrá de dicha encuesta realizada en cada estrato. El estudio es de enfoque cuantitativo, según Julian Cárdenas (2018), El enfoque cuantitativo es un conjunto de procesos secuencial probatorio que parte de una idea de mediciones numéricas y análisis estadísticos para determinar predicciones o patrones de comportamiento del fenómeno o problema planteado. Es decir, pretenden recoger información de manera independiente de la variable Desempeño Financiero sobre las variables dependientes, es por ello que arribaremos a resultados numéricos del desempeño financiero de los comerciantes minoristas en la provincia de Tarapoto.

2.2 Diseño muestral

El cálculo tamaño de muestra finita de la presente investigación será de 122 comerciantes minoristas, (Z) con un parámetro estadístico que depende el nivel de confianza (NC) de 1.96, y un margen de error del 5%, con una (P) probabilidad de que ocurra el evento estudiado, calculando un 50% y una (Q) probabilidad de que no ocurra el evento estudiado = 50%

$$n = \frac{N * Z_c^2 * P * Q}{(N - 1) * e^2 + Z_c^2 * p * q}$$

La muestra a trabajar en la siguiente investigación es no probabilística por conveniencia y dicha característica observada es medible porque se aplicará una escala de Likert y la variable se llamará estadística discreta

La técnica es no probabilística por conveniencia puesto a que Otzen & Manterola, (2017) mencionan que las investigaciones con esta técnica se realizan con datos a los que se tiene acceso disponible, el criterio a utilizar es la información recopilada de los comerciantes minoristas

2.3 Técnicas de Recolección de Datos

La técnica para la recolección es estudio de campo mediante encuesta para 110 comerciantes minoristas conformada por las provincias de San Martín.

2.4 Técnicas Estadísticas para el Procesamiento de la Información

El estudio como parte del proceso para dar respuesta a los objetivos usará la estadística descriptiva – correlacional. Como primer paso se hará un análisis exploratorio SM, prueba de KMO y Bartlett, análisis factorial confirmativo, también se analizará la normalidad de las variables a través del coeficiente de Shapiro Wilk, para posteriormente aplicar la prueba paramétrica o no paramétrica que serán T-Student o la prueba del Wilcoxon para muestras independientes respectivamente. Para esto se usará el programa estadístico SPSS versión 25.

2.5 Aspectos Éticos

La investigación está desarrollada por la aprobación del comité de ética respetando el reglamento de la UPeU, de igual forma se respetará el formato APA 7ma Edición. Así mismo los datos recolectados por medio de los registros de ventas de 3 años anteriores, se obtuvo con el permiso y consentimiento de las empresas estudiadas, por lo tanto, serán respetados con mucha confiabilidad y no se vulnerará la privacidad de las empresas

3. Administración del proyecto

3.1 Cronograma de Actividades

Descripción de Actividades		1	M AY	JU N	JUL I	AG O	SE T	7	8	9	10	11	12
Proyecto	Búsqueda de información		X										
	Diseño de estudio		X										
	Aprobación		X										
Ejecución	Recolección de datos			X									
	Procesamiento y análisis de datos				X								
Redacción	Redacción de borradores del artículo				X								
	Dictaminación del artículo				X								
	Sumisión del artículo					X							
Cierre	Sustentación						X						
	Entrega del documento final al repositorio						X						

3.2 Presupuesto Projectado

Tipo de Recursos	Cantidad	Precio por Unidad	Precio Total
Pasajes para recoger información de los 110 minoristas	25	10	250
Pagos institucionales	3	1600	4800
Total			5050

4. Referencias Bibliográficas

- Cervantes Gallegos, Melinda; Tapia Palomino, S. (2018). «*Habilidades comerciales y su relación con el desempeño en ventas de los asesores comerciales de la empresa internacional Camiones del Perú S.A 2018*».
- Emmanuel, C. P., Qin, S., Hossain, S. F. A., & Hussain, K. (2022). Factors influencing social-media-based entrepreneurship prospect among female students in China. *Heliyon*, 8(12). <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e12041>
- Mm7Estévez, J., & García, A. (2015). Las Redes Sociales para la mejora de la capacidad de emprender y de autoempleo. *Revista Internacional de Investigación e Innovación Educativa*, 4, 101-110.
- Freire Quintero, C. E., Calle Armijos, V. H., Barre Delgado, J. P., Holguín León, C. A., & Pacheco Parrales, C. D. (2019). Estimación estadística de la relación entre gastos de publicidad y su impacto en el desempeño financiero. *Empresarial*, 12(46), 75-81. <https://doi.org/10.23878/empr.v12i46.144>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Definición del alcance de la investigación que se realizará: exploratorio, descriptivo, correlacional o explicativo. *Metodología de la investigación*., 6, 88-101. http://metabase.uaem.mx/bitstream/handle/123456789/2792/510_06_color.pdf?sequence=1
- Kargar, F. R., Ajilchi, B., Goreyshi, M. K., & Noohi, S. (2013). Effect of Creative and Critical Thinking Skills Teaching on Identity Styles and General Health in Adolescents. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 84(2003), 464-469. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.06.585>
- Larraz Rábanos, N., & Allueva Torres, P. (2018). Efectos de un programa para desarrollar las habilidades creativas. *Electronic Journal of Research in Education Psychology*, 10(28), 1139-1158. <https://doi.org/10.25115/ejrep.v10i28.1553>
- Moreno Tapia, J. (2014). Tipos de Investigación. *DIVULGARE Boletín Científico de la Escuela Superior de Actopan*, 1(1), 4-7. <https://doi.org/10.29057/esa.v1i1.1580>
- Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227-232. <https://doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037>
- Westhead, P., & Wright, M. (2017). Innovation and Business Growth. En *The Routledge Companion to the Makers of Global Business* (pp. 96-119). Routledge.

Anexo A: Instrumentos de Recolección de Datos

Muy en desacuerdo=1; En desacuerdo=2; Indiferente=3; De acuerdo=4; Muy de acuerdo=5

CUESTIONARIO					
	ÍTEMS				
	Habilidades Innovadoras				
	Cualidades Personales Innovadoras Relacionadas con la Creatividad				
1	Soy una persona bastante creativa para generar nuevas ideas de negocio	1	2	3	4 5
2	A menudo estoy lleno de ideas innovadoras, ideas para mi negocio	1	2	3	4 5
3	Regularmente experimento con nuevos productos o servicios en mi tienda	1	2	3	4 5
	Habilidades comerciales analíticas cognitivas				
4	Tengo un fuerte entendimiento de por qué los clientes podrían sentirse atraídos por nuevos productos o servicios en mi negocio	1	2	3	4 5
5	Frecuentemente tomo la iniciativa de buscar comentarios sobre nuevas ideas de negocio	1	2	3	4 5
6	Cada vez que tengo la intención de implementar nuevos productos o servicios logro anticipar posibles pérdidas futuras	1	2	3	4 5
7	Me cuesta crear nuevos productos o servicios para mi tienda sin tomar una gran cantidad de riesgos financieros	1	2	3	4 5
8	Me resulta difícil transformar mis ideas de negocio en productos o servicios concretos	1	2	3	4 5
9	Cuando me siento frustrado o los planes de mi futuro bloqueados, todavía logro encontrar una solución creativa	1	2	3	4 5
10	Tengo la capacidad de generar nuevos entendimientos cuando mi negocio presenta amenazas a fracasar	1	2	3	4 5
	Capacidad en redes inspiradoras				
11	A menudo tomo la iniciativa de acercarse a otras personas para discutir ideas de negocios	1	2	3	4 5
12	Frecuentemente uso mis redes sociales para probar mis ideas de negocio	1	2	3	4 5
13	Mi red social es una importante fuente de inspiración para descubrir ideas innovadoras para mi negocio	1	2	3	4 5
14	Considero mi red social ser una fuente importante de inspiración	1	2	3	4 5
	El desempeño financiero				
15	Si comparo el éxito de mi tienda con mis competidores directos: el mío lo califico como el más exitoso	1	2	3	4 5
16	Si les preguntan a mis competidores directos para calificar la fuerza de su negocio, ellos dirían que yo estoy mejor	1	2	3	4 5
17	En los últimos años, mi negocio ha experimentado buenos ingresos financieros	1	2	3	4 5

Anexo B: Matriz de operacionalización de variables

Título: Influencia de Habilidades Innovadoras en el Desempeño Financiero de Pequeños Minoristas del Perú

Operacionalización de Variable	Dimensiones	Indicadores/Item
X. habilidades Innovadoras	X.1 Cualidades Personales Innovadoras Relacionadas con la Creatividad	X.1.1 Soy una persona bastante creativa para generar nuevas ideas de negocio X.1.2 A menudo estoy lleno de ideas innovadoras, ideas para mi negocio X.1.3 Regularmente experimento con nuevos productos o servicios en mi tienda
	X.2 Habilidades comerciales analíticas cognitivas.	X.2.1 Tengo un fuerte entendimiento de por qué los clientes podrían sentirse atraídos por nuevos productos o servicios en mi negocio X.2.2 Frecuentemente tomo la iniciativa de buscar comentarios sobre nuevas ideas de negocio X.2.3 Cada vez que tengo la intención de implementar nuevos productos o servicios logro anticipar posibles pérdidas futuras X.2.4 Me cuesta crear nuevos productos o servicios para mi tienda sin tomar una gran cantidad de riesgos financieros X.2.5 Me resulta difícil transformar mis ideas de negocio en productos o servicios concretos X.2.6 Cuando me siento frustrado o los planes de mi futuro bloqueados, todavía logro encontrar una solución creativa X.2.7 Tengo la capacidad de generar nuevos entendimientos cuando mi negocio presenta amenazas a fracasar
	X.3 Capacidad en redes inspiradoras	X.3.1 A menudo tomo la iniciativa de acercarse a otras personas para discutir ideas de negocios X.3.2 Frecuentemente uso mis redes sociales para probar mis ideas de negocio X.3.3 Considero mi red social ser una fuente importante de inspiración
Y. Desempeño financiero		Y.1 Si comparara el éxito de mi tienda con mis competidores directos: el mío lo califico como el más exitoso Y.2 Si les preguntan a mis competidores directos para calificar la fuerza de su negocio, ellos dirían que yo estoy mejor Y.3 En los últimos años, mi negocio ha experimentado buenos ingresos financieros



Anexo C: Matriz de consistencia

Título: Influencia de Habilidades Innovadoras en el Desempeño Financiero de Pequeños Minoristas de la Región San Martín

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODOLOGIA
P. General	Obj. General	Hp. General	
¿Existe influencia de las habilidades Innovadoras en el desempeño financiero?	Determinar la influencia de las habilidades Innovadoras en el desempeño financiero	Existe Influencia positiva de las habilidades Innovadoras en el desempeño financiero	Diseño: No experimental Enfoque: cuantitativo Tipo: Correlacional causal Muestra: 110
P. Específicos	Obj. Específicos	Hp. Específicos	
¿Existe influencia de las Cualidades Personales Innovadoras Relacionadas con la Creatividad en el desempeño financiero?	Determinar la influencia de las Cualidades Personales Innovadoras Relacionadas con la Creatividad en el desempeño financiero	Existe influencia directa de las Cualidades Personales Innovadoras Relacionadas con la Creatividad en el desempeño financiero	
¿Existe influencia de Habilidades comerciales analíticas cognitivas en el desempeño financiero?	Determinar la influencia de Habilidades comerciales analíticas cognitivas en el desempeño financiero	Existe influencia de las habilidades comerciales analíticas cognitivas en el desempeño financiero	
¿Existe influencia de las capacidades en redes inspiradoras en el desempeño financiero?	Determinar la influencia de las Capacidades en redes inspiradoras en el desempeño financiero	Existe influencia directa de las capacidades en redes inspiradoras en el desempeño financiero	