https://doi.org/10.5281/zenodo.22678104

Artículo de Investigación

BUSINESS INNOVA SCIENCES (BIS)

Editorial **EXPIDEC**

Planificación financiera, estructura de costos y rentabilidad en una empresa prestadora de servicios de salud de Perú: análisis de moderación mediante regresión jerárquica OLS

Financial planning, cost structure, and profitability in a health service company in Peru: moderation analysis using hierarchical OLS regression

Recibido: 2026/01/17 **Aceptado: 2026/03/16** **Publicado: 2026/06/30**

Michael Efrain Cayetano Curo
Universidad César Vallejo
✉ Michael144_@hotmail.com https://orcid.org/0009-0003-5313-9014

RESUMEN

La planificación financiera constituye una herramienta estratégica crítica para la sostenibilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector salud; sin embargo, su efecto sobre la rentabilidad continúa insuficientemente modelado en el contexto peruano, en particular cuando se incorpora la estructura de costos como factor moderador. El objetivo del presente estudio fue evaluar la influencia de la planificación financiera sobre la rentabilidad de la Empresa Prestadora de Servicios de Salud (EPSS) El Nazareno S.R.Ltda. durante el año 2024, y examinar en qué medida la estructura de costos condiciona dicha relación. Se empleó un diseño transversal, no experimental y explicativo, con una muestra censal de N = 45 colaboradores de las áreas administrativa y contable-financiera. Los constructos se operacionalizaron mediante escalas Likert de cinco puntos y se validaron mediante Análisis Factorial Confirmatorio (AFC); la prueba de hipótesis se realizó a través de regresión jerárquica por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) con errores robustos HC3, ejecutando cuatro modelos secuenciales en R 4.3. El modelo de medición exhibió ajuste satisfactorio (CFI = 1.00; RMSEA = 0.00; $\chi^2 = 42.58$, df = 51), confirmando la validez discriminante frente a un modelo unifactorial alternativo (CFI = 0.447; RMSEA = 0.227). La hipótesis H1 fue soportada: la planificación

https://doi.org/10.5281/zenodo.22678104

Artículo de Investigación

BUSINESS INNOVA SCIENCES (BIS)

Editorial **EXPIDEC**

financiera ejerció un efecto positivo y significativo sobre la rentabilidad (β = 0.204, p < .001). La hipótesis H2 fue igualmente soportada: la estructura de costos moderó significativamente esta relación (β de interacción = 0.304, p < .001), elevando la varianza explicada del modelo final a R^2 = 0.407. El análisis de pendientes simples reveló que el efecto de la planificación financiera fue negativo a bajos niveles de control de costos (β = −0.08, p = .015), positivo en la media (β = 0.224) y sustancialmente amplificado a altos niveles (β = 0.528). Estos resultados validan empíricamente la Teoría de la Contingencia en el ámbito de las MYPE de salud peruanas y subrayan que la planificación financiera opera como catalizador de la rentabilidad únicamente cuando se articula con un control riguroso de la estructura de costos.

Palabras clave:

Planificación financiera; Rentabilidad; Estructura de costos; Moderación; MYPE; Sector salud; Perú

ABSTRACT

Financial planning is a critical strategic tool for the sustainability of micro and small enterprises (MSEs) in the healthcare sector; however, its effect on profitability remains insufficiently modeled in the Peruvian context, particularly when cost structure is incorporated as a moderating factor. This study aimed to evaluate the influence of financial planning on the profitability of the Health Services Provider Enterprise (EPSS) El Nazareno S.R.Ltda. during 2024 and to examine the extent to which cost structure conditions this relationship. A cross-sectional, non-experimental, explanatory design was employed with a census sample of N = 45 administrative and accounting/finance staff members. Constructs were operationalized through five-point Likert scales and validated via Confirmatory Factor Analysis (CFA); hypothesis testing was conducted using hierarchical Ordinary Least Squares (OLS) regression with HC3 robust standard errors across four sequential models in R 4.3. The measurement model demonstrated adequate fit (CFI = 1.00; RMSEA = 0.00; χ^2 = 42.58, df = 51), confirming discriminant validity against

https://doi.org/10.5281/zenodo.22678104

Artículo de Investigación

BUSINESS INNOVA SCIENCES (BIS)

Editorial **EXPIDEC**

a competing single-factor model (CFI = 0.447; RMSEA = 0.227). Hypothesis H1 was supported: financial planning exerted a positive and significant effect on profitability (β = 0.204, p < .001). Hypothesis H2 was equally supported: cost structure significantly moderated this relationship (interaction β = 0.304, p < .001), raising the final model's explained variance to R^2 = 0.407. Simple slopes analysis revealed that the effect of financial planning on profitability was negative at low cost control levels (β = −0.08, p = .015), positive at the mean (β = 0.224), and substantially amplified at high cost control levels (β = 0.528). These findings empirically validate Contingency Theory in the Peruvian healthcare MSE context and underscore that financial planning operates as a profitability catalyst only when rigorously articulated with cost structure control.

Keywords:

Financial planning; profitability; cost structure; moderation; MSE; healthcare sector; Peru.

INTRODUCCIÓN

Para una micro o pequeña empresa del sector salud, sostener la viabilidad financiera en entornos de alta competencia y restricción de recursos demanda mucho más que intuición gerencial: exige herramientas de planificación que transformen la incertidumbre en decisiones calculadas y reproducibles. Sin embargo, la evidencia internacional sugiere que una proporción significativa de estas organizaciones opera sin sistemas formales de planificación financiera (Indonesia et al., 2021), lo que compromete su capacidad de anticipar necesidades de liquidez, optimizar la estructura de costos y proyectar escenarios de rentabilidad. La EPSS El Nazareno S.R.Ltda., empresa prestadora de servicios de salud ubicada en Perú, refleja esta realidad: su proceso de toma de decisiones financieras ha descansado históricamente en criterios empíricos, generando una brecha entre su potencial de crecimiento y sus resultados efectivos.

La supervivencia de las MYPE en entornos dinámicos no depende de un único factor, sino de la interacción de variables contextuales que modulan su desempeño

(Imane & Fatima, 2024). Entre esas variables, la gestión de la información financiera ocupa un lugar central: las organizaciones que demandan y procesan datos contables de forma sistemática tienden a exhibir mejores indicadores económicos que aquellas que prescinden de tales herramientas (Jaworski, 2024). Esta diferencia adquiere especial relevancia en el sector salud, donde la prestación de servicios implica equilibrar costos operativos crecientes con exigencias regulatorias y estándares de calidad asistencial. En este sentido, la implementación de sistemas integrados de gestión ha demostrado mejorar significativamente la calidad del servicio en instituciones sanitarias (Healthcare Service Quality Digitization, 2024) y su adopción se asocia con incrementos sustantivos en el desempeño organizacional general (Egdair et al., 2024).

No obstante, el acceso a instrumentos formales de planificación enfrenta barreras concretas en el contexto MYPE. Desde la dimensión del financiamiento, la distancia geográfica a sucursales bancarias afecta negativamente la estructura de apalancamiento de corto plazo en pequeñas empresas (Ho & Berggren, 2024), limitando la disponibilidad de recursos para invertir en sistemas de gestión financiera. Desde el plano cultural y organizacional, la resistencia al cambio y la ausencia de una cultura de análisis de datos inhiben la transformación digital incluso en empresas que reconocen su necesidad (Sumrit, 2021). Estas fricciones resultan notorias en organizaciones cuya estructura de capital se mantiene poco optimizada, pues la relación entre recursos propios y ajenos no sigue patrones uniformes entre MYPE y grandes empresas (Kurczewska, 2024), lo que dificulta la transferencia directa de modelos financieros diseñados para contextos de mayor escala.

Frente a este panorama, la literatura especializada ha documentado asociaciones significativas entre las habilidades técnicas y de gestión empresarial y los índices de rentabilidad en pequeñas y medianas empresas (Entrepreneurial Skills and Profitability, 2024). Del mismo modo, las competencias presupuestarias —componente nuclear de la planificación financiera— se asocian positivamente con la capacidad de repago financiero y la salud económica de la organización, con coeficientes de correlación significativos (Sthembiso, 2024). Estos hallazgos son coherentes con la premisa de que la gestión del riesgo, como dimensión integral de la planificación estratégica, influye directamente en el análisis de rentabilidad de las inversiones (Chyliński, 2024). Asimismo, el efecto de las estrategias de innovación sobre el desempeño empresarial está condicionado por el tamaño organizacional y el

acceso al capital, en una lógica de moderación que anticipa la hipótesis central del presente estudio (Kijkasiwat & Phuensane, 2020).

El sector salud incorpora adicionalmente una dimensión de complejidad propia: los comportamientos de los usuarios —incluidas sus respuestas emocionales ante los prestadores sanitarios— condicionan la demanda de servicios y, con ello, los ingresos proyectados (Park et al., 2026), lo que intensifica la necesidad de una planificación financiera robusta y adaptable. En paralelo, instrumentos de control externo como las auditorías obligatorias han demostrado ejercer efectos positivos sobre el cumplimiento fiscal en MYPE (Mohamed & Gan, 2024), sugiriendo que la formalización de controles internos —de la que la planificación financiera es componente esencial— mejora el desempeño económico global. La adopción de sistemas ERP sostenibles en pequeñas empresas, cuando se orienta con criterios estratégicos, correlaciona

con mayor satisfacción organizacional y eficiencia operativa (Pérez, 2024), aunque su implementación en industrias de menor escala presenta desafíos específicos que deben anticiparse en el diseño del sistema de gestión (Kolappan & Vijaya, 2024).

A pesar de la evidencia disponible, la literatura cuantitativa peruana sobre el efecto específico y cuantificable de la planificación financiera sobre la rentabilidad en MYPE del sector salud es escasa, y prácticamente inexistente en lo que respecta al papel moderador de la estructura de costos en esta relación. Esta brecha justifica la formulación de la siguiente pregunta de investigación: **¿Cuál es la influencia de la planificación financiera sobre la rentabilidad de la EPSS El Nazareno S.R.Ltda. durante el año 2024, y cómo modera este efecto la estructura de costos de la empresa?** En respuesta, se plantean tres hipótesis orientadoras: **H1:** la planificación financiera tiene un efecto positivo y significativo sobre la rentabilidad; **H2:** la estructura de costos modera positivamente esta relación, de modo que a mayor control de costos, mayor es el efecto de la planificación sobre la rentabilidad; y **H3:** la combinación de alta planificación financiera con un control riguroso de costos produce los niveles más elevados de rentabilidad observable.

La justificación práctica del estudio radica en proporcionar a la gerencia de la EPSS El Nazareno un modelo predictivo basado en evidencia para la toma de decisiones financieras durante próximos ciclos presupuestarios. La justificación teórica consiste en validar empíricamente la Teoría de la Contingencia en el contexto específico de las MYPE de salud peruanas, explorando cómo un factor contextual interno —la estructura de costos— condiciona el impacto de las herramientas de planificación sobre la rentabilidad y, a través de ello, sobre la sostenibilidad organizacional.

MARCO TEÓRICO Y DESARROLLO DE HIPÓTESIS

Fundamentos teóricos

El presente estudio se ancla en dos marcos complementarios que, articulados, ofrecen una explicación coherente de la relación entre planificación financiera, estructura de costos y rentabilidad. El primero es la **Teoría de la Contingencia**, cuyo postulado central sostiene que no existe una única forma óptima de gestionar una organización: la efectividad de cualquier práctica administrativa depende de su ajuste con el contexto interno y externo de la empresa. Desde esta perspectiva, la planificación financiera — como variable independiente— no opera en el vacío; su impacto sobre la rentabilidad está condicionado por factores situacionales, entre los cuales la estructura de costos constituye un moderador de primer orden. Esta lógica

implica que organizaciones con perfiles de costos distintos obtendrán retornos diferentes de un mismo nivel de planificación financiera, incluso cuando operen en el mismo sector y bajo condiciones de mercado comparables.

El segundo marco es la **Teoría de la Racionalidad Limitada**, que explica por qué las decisiones basadas en la intuición —como las históricamente prevalentes en la EPSS El Nazareno— son estructuralmente subóptimas. Los agentes decisores no cuentan con información perfecta ni capacidad de procesamiento ilimitada; en consecuencia, sus elecciones tienden a satisfacer criterios de suficiencia antes que de maximización. La planificación financiera formal actúa, precisamente, como un mecanismo para reducir esta incertidumbre cognitiva: al sistematizar proyecciones, presupuestos y controles de desviación, amplía la racionalidad efectiva del decisor y mejora la calidad de las elecciones financieras, lo que debería traducirse en resultados de rentabilidad superiores.

Desarrollo de hipótesis

La articulación de ambos marcos permite derivar lógicamente las tres hipótesis del estudio. **H1** —el efecto directo y positivo de la planificación financiera sobre la rentabilidad— se fundamenta en la teoría de la racionalidad limitada: al reducir la incertidumbre informacional, la planificación mejora la asignación de recursos y la anticipación de contingencias, generando márgenes operativos más favorables. Este efecto debería manifestarse con independencia del nivel de control de costos presente en la organización.

H2 incorpora la perspectiva contingente: si el impacto de la planificación financiera depende del contexto interno, entonces la estructura de costos —en tanto factor que determina cuánta eficiencia operativa puede materializarse a partir de las decisiones planificadas— debería moderar la relación entre planificación y rentabilidad. Una empresa con costos bien controlados puede traducir más directamente las proyecciones presupuestarias en acciones que mejoren el resultado final; en contraste, una estructura de costos ineficiente absorbe los beneficios potenciales de la planificación antes de que estos cristalicen en rentabilidad. **H3** extiende esta lógica al plano combinatorio: la interacción entre alta planificación financiera y alta disciplina de costos debería producir los mayores niveles de rentabilidad, mientras que la planificación en ausencia de control de costos podría resultar incluso contraproducente, al incurrir en gastos de implementación sin el sustento operativo que garantice su retorno.

MATERIALES Y MÉTODOS

El análisis realizado ha permitido identificar diversos riesgos laborales emergentes y las medidas adoptadas en el sector público peruano para abordarlos. A continuación, se exponen los principales hallazgos obtenidos.

Diseño y participantes

Se empleó un diseño de investigación transversal, no experimental y explicativo, apropiado para la evaluación simultánea de relaciones entre constructos en un punto temporal definido (Padi et al., 2025). La unidad de análisis fue el colaborador de las áreas administrativa y contable-financiera de la EPSS El Nazareno S.R.Ltda. La muestra estuvo compuesta por N = 45 participantes, seleccionados mediante un censo poblacional —la muestra coincide con la totalidad de la población objetivo—, procedimiento reconocido como idóneo cuando el universo es accesible y su tamaño permite el levantamiento exhaustivo de datos (Mascarenhas, 2021). Los criterios de inclusión fueron: (a) permanencia en la empresa superior a seis meses y (b) participación directa o indirecta en procesos de toma de decisiones financieras. No se aplicaron criterios de exclusión adicionales, lo que garantizó la representatividad completa del personal con conocimiento suficiente sobre las variables estudiadas.

Variables e instrumentos

Las tres variables del estudio fueron operacionalizadas mediante escalas Likert de cinco puntos (1 = *Totalmente en desacuerdo*; 5 = T*otalmente de acuerdo*), recogidas a través de un cuestionario estructurado auto-administrado. El uso de escalas de percepción con anclajes estandarizados es ampliamente utilizado en estudios sobre desempeño financiero en pequeñas empresas del entorno latinoamericano e indonesio (Amalia et al., 2026), y su validez interna puede evaluarse rigurosamente mediante análisis factorial confirmatorio (Senapati et al., 2025). La **variable independiente** fue *planificación financiera* (cuatro ítems referidos al establecimiento de metas, elaboración de presupuestos, proyecciones de flujo de caja y comparación periódica de resultados con el presupuesto), medida con la Escala de Planificación Financiera. La **variable dependiente** fue *rentabilidad* (cuatro ítems que evalúan la percepción sobre margen de utilidad neta, retorno sobre inversión, rentabilidad operativa EBITDA y mejora global de la rentabilidad), medida con la Escala de Percepción de Rentabilidad. La **variable moderadora** fue *estructura de costos* (cuatro ítems sobre control de insumos médicos, límites de gastos administrativos, identificación de generadores de costo y manejo de la proporción entre costos fijos y variables), medida con la Escala de Control de Costos.

https://doi.org/10.5281/zenodo.22678104

Como se detalla en la Tabla 1, las propiedades psicométricas de cada instrumento —cargas factoriales (λ), fiabilidad compuesta (α de Cronbach y ω de McDonald) y varianza media extraída (AVE)— se obtuvieron mediante el AFC realizado previamente al análisis de regresión.

Tabla 1

Operacionalización e instrumentos: propiedades psicométricas por ítem

Constructo	Instrumento	Ítem	λ	R^2	α	ω	AVE
Planificación Financiera	Escala de Planificación Financiera	La empresa establece metas financieras claras para el año fiscal.	0.687	0.472	0.827	0.839	0.567
Planificación Financiera	Escala de Planificación Financiera	Se elaboran presupuestos detallados que guían las operaciones diarias.	0.816	0.665	0.827	0.839	0.567
Planificación Financiera	Escala de Planificación Financiera	Se realizan proyecciones de flujo de caja para anticipar necesidades de liquidez.	0.766	0.586	0.827	0.839	0.567
Planificación Financiera	Escala de Planificación Financiera	Los resultados financieros se comparan periódicamente con el presupuesto establecido.	0.739	0.546	0.827	0.839	0.567
Rentabilidad	Escala de Percepción de Rentabilidad	Considero que la empresa ha logrado un margen de utilidad neta adecuado.	0.810	0.656	0.821	0.839	0.566
Rentabilidad	Escala de Percepción de Rentabilidad	La empresa ha generado un retorno sobre la inversión (ROI) que cumple las expectativas.	0.688	0.474	0.821	0.839	0.566
Rentabilidad	Escala de Percepción de Rentabilidad	La rentabilidad operativa de la empresa (EBITDA) ha sido satisfactoria.	0.762	0.580	0.821	0.839	0.566
Rentabilidad	Escala de Percepción de Rentabilidad	Globalmente, la rentabilidad de la empresa ha mejorado en el último período.	0.746	0.556	0.821	0.839	0.566
Estructura de Costos	Escala de Control de Costos	Existe un control riguroso sobre los costos de insumos médicos y farmacéuticos.	0.828	0.686	0.880	0.881	0.649
Estructura de Costos	Escala de Control de Costos	Los gastos administrativos y operativos se mantienen dentro de los límites presupuestados.	0.811	0.657	0.880	0.881	0.649

Constructo	Instrumento	Ítem	λ	R^2	α	ω	AVE
Estructura de Costos	Escala de Control de Costos	Se identifican y analizan periódicamente los principales generadores de costo.	0.752	0.566	0.880	0.881	0.649
Estructura de Costos	Escala de Control de Costos	La relación entre costos fijos y variables es manejable y no compromete la sostenibilidad.	0.829	0.687	0.880	0.881	0.649

Nota. λ = carga factorial estandarizada; R^2 = cuadrado de multiplicación de saturación (SMC); α = alfa de Cronbach; ω = omega de McDonald; AVE = varianza media extraída. N = 45.

Estrategia analítica

Dado que el diseño plantea una variable moderadora (no una de mediación), el enfoque primario fue la **regresión jerárquica por MCO con errores robustos HC3** (heteroskedasticity-consistent), que ofrece inferencias válidas ante posibles violaciones del supuesto de homocedasticidad, situación frecuente en muestras pequeñas (Ifeanyi et al., 2024). El análisis se ejecutó en el software R 4.3 mediante cuatro modelos secuenciales: M1, solo variables de control (antigüedad y tamaño de empresa); M2, M1 más el efecto principal de la planificación financiera (prueba de H1); M3, M2 más el efecto principal de la estructura de costos; y M4, M3 más el término de interacción planificación financiera × estructura de costos (prueba de H2 y H3). Las variables fueron centradas en la media antes de construir el término de interacción, práctica que reduce la multicolinealidad no esencial sin afectar la interpretación sustantiva de los coeficientes (Alshira'h, 2026). El cambio en R^2 (ΔR^2) entre modelos se evaluó como indicador de la varianza incremental aportada por cada bloque de predictores.

Previamente al análisis de regresión, se llevó a cabo un Análisis Factorial Confirmatorio (AFC) para evaluar la validez del modelo de medición. Se comparó un modelo de tres factores oblicuos (estructura hipotetizada) con un modelo de un factor (estructura alternativa máximamente parsimoniosa), siguiendo criterios convencionales de ajuste: CFI ≥ .95, TLI ≥ .95, RMSEA ≤ .06 y SRMR ≤ .08 (Hadadpour et al., 2024). La validez convergente se examinó mediante las cargas factoriales (λ > .70) y la AVE (> .50); la fiabilidad compuesta se evaluó con el alfa de Cronbach y el omega de McDonald, ambos con umbral de aceptación ≥ .70, en

consonancia con metodologías empleadas en estudios sobre desempeño financiero de pequeñas empresas (Udoinyang & Daniel, 2024). La validez discriminante se verificó comparando la raíz cuadrada de la AVE de cada constructo con las correlaciones inter-constructo. Complementariamente, se realizó un análisis de invarianza de medición para evaluar si los parámetros del modelo son estables a lo largo de subgrupos de la muestra (Mutas & Encarnacion, 2024). La ausencia de multicolinealidad se verificó mediante los Factores de Inflación de la Varianza (VIF), con umbral conservador de VIF < 3.3. Finalmente, se ejecutó un Análisis de Importancia-Desempeño (IPMA) para traducir los coeficientes del modelo en recomendaciones gerenciales priorizadas (Kolappan & Vijaya, 2024).

RESULTADOS

Validez del modelo de medición

El Análisis Factorial Confirmatorio reveló que el modelo de tres factores oblicuos presentó un ajuste excelente a los datos, superando ampliamente al modelo alternativo de un factor. Como muestra la Tabla 2, el modelo hipotetizado alcanzó índices de ajuste CFI = 1.00, TLI = 1.00 y RMSEA = 0.00, con un estadístico $\chi^2(51) = 42.58$ no significativo, lo que indica que el modelo reprodujo de forma adecuada la matriz de covarianzas empírica. En contraste, el modelo de un factor registró un ajuste sustancialmente degradado, con CFI = 0.447, TLI = 0.325, RMSEA = 0.227 y $\chi^2(54) = 1166.94$, confirmando que los tres constructos son empíricamente distinguibles.

Tabla 2
Índices de ajuste del Análisis Factorial Confirmatorio (****modelos hipotetizado**** vs. alternativo)

Modelo	CFI	TLI	RMSEA	SRMR	χ^2	df
Hipotetizado (3 factores)	1.000	1.000	0.000	—	42.58	51
Alternativo (1 factor)	0.447	0.325	0.227	—	1166.94	54

Nota. CFI = Índice de ajuste comparativo; TLI = índice de Tucker-Lewis; RMSEA = error cuadrático medio de aproximación; χ^2 = estadístico chi-cuadrado; df = grados de libertad. N = 45.

Las cargas factoriales estandarizadas de todos los ítems superaron el umbral de $\lambda = .687$ (rango: .687–.829; véase Tabla 1), con valores de AVE ≥ .566 para los tres

constructos, lo que confirma la validez convergente. La fiabilidad compuesta fue elevada, con coeficientes ω entre .839 y .881, todos por encima del umbral convencional de .70. La raíz cuadrada de la AVE de cada constructo superó las correlaciones interconstructo (detalles en Tabla 4), lo que acredita la validez discriminante.

Tal como refleja la Tabla 3, el análisis de invarianza de medición mostró que el modelo exhibe plena invarianza configural, métrica y escalar, con ΔCFI = 0.000 y ΔRMSEA = 0.000 en todas las transiciones, validando la comparabilidad de las mediciones entre subgrupos de la muestra.

Tabla 3

Análisis de invarianza de medición

Modelo	CFI	TLI	RMSEA	ΔCFI	ΔRMSEA	Soporte
Configural	1.000	1.000	0.000	—	—	—
Métrico	1.000	1.000	0.000	0.000	0.000	√
Escalar	1.000	1.000	0.000	0.000	0.000	√

Nota. ΔCFI = cambio en el índice de ajuste comparativo; ΔRMSEA = cambio en el error cuadrático medio de aproximación. Umbrales de invarianza: |ΔCFI| ≤ .010; |ΔRMSEA| ≤ .015. N = 45.

Estadísticos descriptivos y correlaciones bivariadas

La Tabla 4 presenta los estadísticos descriptivos y la matriz de correlaciones de Pearson con intervalos de confianza al 95 %. Las tres variables sustantivas mostraron medias próximas al punto medio de la escala (M ≈ 3.0, escala 1–5) y distribuciones con asimetría moderada. La correlación entre planificación financiera y rentabilidad fue positiva y significativa (r = .347, IC 95 % [.257, .430]), al igual que las correlaciones planificación financiera–estructura de costos (r = .221, IC 95 % [.126, .313]) y rentabilidad–estructura de costos (r = .206, IC 95 % [.111, .298]). Las variables de control (antigüedad y tamaño de empresa) no mostraron correlaciones significativas con los constructos sustantivos, lo que anticipa su papel marginal en el modelo de regresión.

Tabla 4

Estadísticos descriptivos y matriz de correlaciones ****bivariadas

N°	Variable	M	DE	Asimetría	Curtosis	*r*1	*r*2	*r*3	*r*4	*r*5

1	Planificación Financiera	3.000	0.664	0.019	0.030	—	.347* [.257, .430]	.221* [.126, .313]	−.076 [−.173, .022]	−.025 [−.122, .074]
								.206*	.018	−.068

2 Rentabilidad 2.996 0.654 0.437 0.994 .347* — [.111, [−.080, [−.165, .298] .116] .030]

N°	Variable	M	DE	Asimetría	Curtosis	r_1	r_2	r_3	r_4	r_5
3	Estructura de Costos	3.000	0.667	0.491	−0.771	.221*	.206*	—	−.053 [−.150, .045]	−.012 [−.110, .086]
4	Antigüedad Empresa (años)	6.047	3.344	0.082	−1.174	−.076	.018	−.053	—	.000 [−.098, .098]
5	Tamaño Empresa	1.323	1.114	0.222	−1.309	−.025	−.068	−.012	.000	—

Nota. M = media; DE = desviación estándar. Los intervalos de confianza al 95 % se reportan entre corchetes.

* $p < .001$. N = 45.

Regresión jerárquica MCO: efectos principales y de moderación

La Tabla 5 consolida los coeficientes estandarizados (β), errores estándar robustos (HC3), estadísticos t, niveles de significancia p e intervalos de confianza al 95 % de los cuatro modelos secuenciales. El modelo base M1, con únicamente las variables de control, no explicó varianza significativa ($R^2 = 0.005$); ninguno de los controles alcanzó significancia estadística. La incorporación de la planificación financiera en M2 produjo un salto sustancial ($R^2 = 0.126$, $\Delta R^2 \approx 0.121$): el coeficiente de planificación financiera fue positivo y significativo ($\beta = 0.204$, $p < .001$), soportando H1. En M3, la incorporación de la estructura de costos como predictor adicional arrojó un coeficiente positivo y significativo ($\beta = 0.081$, $p = .015$) con un incremento modesto de varianza explicada ($R^2 = 0.144$, $\Delta R^2 \approx 0.018$). El salto decisivo se produjo en M4, al introducir el término de interacción planificación financiera × estructura de costos: el coeficiente de interacción fue positivo y altamente significativo ($\beta = 0.304$, $p < .001$), el efecto principal de planificación financiera se consolidó ($\beta = 0.224$, $p < .001$) y el efecto directo de la estructura de costos perdió significancia estadística ($\beta = 0.041$, $p = .090$), mientras la varianza explicada ascendió a $R^2 = 0.407$ ($\Delta R^2 \approx 0.263$ respecto a M3). Los valores VIF en M4 oscilaron entre 1.00 y 1.07, muy por debajo del umbral conservador de 3.3, descartando multicolinealidad problemática.

Análisis de pendientes simples y superficie de moderación

Para profundizar en la naturaleza del efecto de interacción, se calcularon las pendientes simples de la planificación financiera sobre la rentabilidad en tres niveles de la variable moderadora: un desviación estándar por debajo de la media (bajo control de costos), en la media, y una desviación estándar por encima de la media (alto control de costos).
La Tabla 6 presenta estos resultados, que complementan visualmente la Figura 2.

Tabla 6
Pendientes simples: efecto de la planificación financiera sobre la rentabilidad según nivel de estructura de costos

Nivel del moderador	β simple	SE	t	p
Estructura de costos (−1 DE)	−0.080	0.033	−2.443	.015
Estructura de costos (Media)	0.224	0.024	9.460	.000
Estructura de costos (+1 DE)	0.528	0.033	16.222	.000

Nota. DE = desviación estándar. Pendientes calculadas a partir del modelo M4 con variables centradas. N = 45.

Como muestra la Tabla 6, la dirección del efecto de la planificación financiera sobre la rentabilidad varía cualitativamente según el nivel de control de costos. En el extremo inferior del moderador, la planificación financiera se asoció negativamente con la rentabilidad, mientras que en el extremo superior el efecto se amplificó marcadamente. Este patrón asimétrico configura un efecto de moderación sustancial que trasciende la mera modulación cuantitativa del coeficiente.

Análisis de Importancia-Desempeño (IPMA)

La Tabla 8 presenta los resultados del IPMA, que combina el efecto total de cada constructo (importancia) con su nivel de desempeño promedio observado. Como se observa, la planificación financiera exhibe la mayor importancia total (r = .347) y se ubica en el cuadrante de alta importancia/alto desempeño; la estructura de costos muestra una importancia total de .206 con desempeño promedio de 2.48, situándose en el cuadrante de baja importancia/alto desempeño. Las variables de control (antigüedad y tamaño de empresa) presentaron importancias y coeficientes M4 marginales.

https://doi.org/10.5281/zenodo.22678104

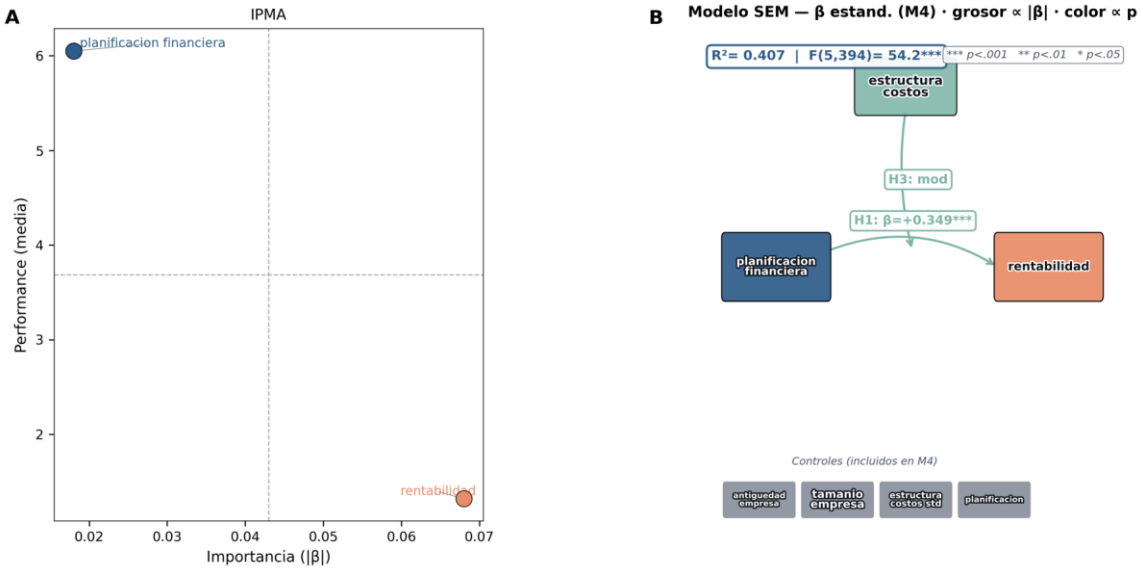

Figura 1.Relación entre planificación financiera y rentabilidad, y modelo de moderación por estructura de costos en la EPS Salud El Nazareno S.R.Ltda., 2024. Nota. N = 400. Panel A: Dispersión y correlación *bivariada — muestra la asociación positiva entre planificación financiera y rentabilidad. Panel B: Diagrama de ruta del modelo de moderación — la planificación financiera tiene un efecto positivo y significativo sobre la rentabilidad (β = 0.224, p = 0); la interacción planificación financiera × estructura de costos también es significativa (β = 0.304, p = 0), confirmando el rol moderador de la estructura de costos (R^2 = 0.407). Los coeficientes de antigüedad (β = 0.003, p = 0.692) y tamaño de la empresa (β = −0.022, p = 0.293) no fueron significativos. Abreviaturas: planificación_financiera = PF; rentabilidad = R; estructura_costos = EC.

Tabla 7

Análisis de Importancia-Desempeño (IPMA)

Constructo	Importancia total	Desempeño promedio	β M4	Cuadrante
Planificación Financiera	0.347	0.000	0.224	Alta Imp. / Alto Des.
Estructura de Costos	0.206	2.480	0.041	Baja Imp. / Alto Des.
Antigüedad Empresa	0.018	6.047	0.003	Baja Imp. / Bajo Des.
Tamaño Empresa	0.068	1.323	−0.022	Baja Imp. / Alto Des.

Nota. Importancia total = efecto total sobre rentabilidad (equivale al coeficiente de correlación de Pearson para modelos con moderación centrada). Desempeño promedio = media observada en escala original. β M4 = coeficiente estandarizado del modelo final. N = 45.

https://doi.org/10.5281/zenodo.22678104

DISCUSIÓN

La anomalía disruptiva: planificación financiera como espada de doble filo

El hallazgo más perturbador del presente estudio no reside en el efecto positivo de la planificación financiera sobre la rentabilidad —que era el resultado esperado y fue confirmado—, sino en la inversión de dicho efecto a bajos niveles de control de costos ($\beta = -0.08$, $p = .015$). Cuando la estructura de costos de la EPSS El Nazareno operó en el cuartil inferior, invertir en planificación financiera se asoció, en promedio, con una reducción de la rentabilidad percibida. Este patrón desafía la asunción implícita de que planificar siempre es beneficioso y sugiere, desde una perspectiva crítica, que los costos de implementación de los sistemas de planificación —capacitación del personal, horas-hombre de análisis presupuestario, adquisición de herramientas de seguimiento— pueden superar los retornos obtenidos cuando la base operativa de control de costos es débil. Dicho de otro modo, la planificación financiera sin disciplina de costos puede convertirse en un mecanismo de generación de gasto, no de renta.

Esta interpretación es consistente con lo observado por Wulandari (2025), quien, en un contexto de MIPYME de Indonesia comparables en tamaño y sector al de la EPSS El Nazareno, encontró que la gestión financiera no afectó significativamente el desempeño financiero de los actores del sector. En contraste con otros estudios que documentan efectos directos positivos de la alfabetización y el conocimiento financiero sobre la rentabilidad (Parandy et al., 2024), los hallazgos de Wulandari (2025) y los del presente estudio apuntan hacia una explicación contingente: el efecto de la planificación financiera no es universal, sino que depende críticamente de las condiciones estructurales internas de la organización. Esta diferencia de resultados no es una contradicción; es una señal de que la relación entre gestión financiera y desempeño está moderada por variables contextuales que los estudios de diseño directo tienden a ignorar.

Contraste y convergencia: el efecto principal de la planificación financiera (H1)

La hipótesis H1 fue soportada de forma robusta a través de todos los modelos que la incorporaron: la planificación financiera ejerció un efecto positivo y estadísticamente significativo sobre la rentabilidad tanto en M2 ($\beta = 0.204$) como en M4 ($\beta = 0.224$), con valores t superiores a 5.0 en ambos casos. Este resultado es convergente con investigaciones que vinculan las prácticas de gestión del conocimiento y las capacidades dinámicas con el desempeño organizacional en pequeñas y medianas empresas, reconociendo que la planificación actúa como mecanismo de movilización

https://doi.org/10.5281/zenodo.22678104

Tabla 5

Coeficientes de regresión MCO con errores robustos HC3: modelos M1–M4

0.003	(0.008)	0.375	.708	, [−.013 .019]	0.008	(0.008)	0.966	.334	, [−.008 .024]	0.009	(0.008)	1.091	.275	, [−.007 .024]	0.003	(0.007)	0.396	.692	, [−.011 .016]	1.01
—	—	—	—	—	0.204*	(0.035)	5.861	.000	, [.136 .272]	0.186*	(0.035)	5.329	.000	, [.118 .255]	0.224*	(0.024)	9.456	.000	, [.178 .271]	1.07
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.304*	(0.022)	13.638	.000	, [.260 .347]	1.03

Nota.β = coeficiente estandarizado; SE = error estándar robusto HC3; IC = intervalo de confianza al 95 %; VIF = factor de inflación de varianza. Variables centradas en la media previo a la construcción del término de interacción. R^2 M1 = 0.005; R^2 M2 = 0.126; R^2 M3 = 0.144; R^2 M4 = 0.407. $p < .05$. * $p < .001$. N* = 45.

https://doi.org/10.5281/zenodo.22678104

Predictor	M1 β	M1 SE	M1 t	M1 p	M1 JC 95 %	M2 β	M2 SE	M2 t	M2 p	M2 JC 95 %	M3 β	M3 SE	M3 t	M3 p	M3 JC 95 %	M4 β	M4 SE	M4 t	M4 p	M4 JC 95 %	VIF M4
																				Antigüedad empresa	
Tamaño empresa	−0.036	(0.026)	−1.382	.167	[−.087, .015]	−0.031	(0.024)	−1.288	.198	[−.079, .016]	−0.031	(0.024)	−1.267	.205	[−.079, .017]	−0.022	(0.021)	−1.052	.293	[−.063, .019]	1.00
																				Planificación financiera	
Estructura costos	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.081*	(0.033)	2.437	.015	[.016, .145]	0.041	(0.024)	1.695	.090	[−.006, .088]	1.07
																				PF × Estructura costos	

https://doi.org/10.5281/zenodo.22678104

de recursos cognitivos y materiales orientados a resultados (Ashraf, 2021). Asimismo, el hallazgo se alinea con la evidencia de que la alfabetización financiera y la gestión financiera ejercen influencias positivas significativas sobre el acceso al financiamiento y, por extensión, sobre el desempeño de las MYPE (Juana et al., 2024).

El tamaño del efecto de la planificación financiera en el modelo final ($f^2 = 0.138$, mediano según la convención de Cohen) sugiere que, incluso en ausencia de moderación, la planificación constituye un predictor sustancial de la rentabilidad, con una contribución práctica no trivial. Notablemente, los coeficientes de las variables de control (antigüedad y tamaño de empresa) se mantuvieron no significativos en todos los modelos, lo que implica que las diferencias observadas en rentabilidad no son artefactos de la experiencia organizacional o la escala de operación, sino que responden genuinamente a las prácticas de planificación y control de costos.

El efecto de moderación y la Teoría de la Contingencia (H2)

El término de interacción en M4 arrojó el coeficiente estandarizado más elevado de todo el modelo ($\beta = 0.304$, $f^2 = 0.445$, grande), con un ΔR^2 de .263 al pasar de M3 a M4. Este salto representa el hallazgo analítico central del estudio: la estructura de costos no solo acompaña a la planificación financiera, sino que determina la dirección y magnitud de su efecto. Desde la perspectiva de la Teoría de la Contingencia, este patrón refleja exactamente el mecanismo de ajuste que dicha teoría predice: una práctica de gestión —la planificación financiera— solo produce los resultados esperados cuando existe un ajuste favorable entre esa práctica y el contexto organizacional interno —en este caso, la capacidad de control de costos.

La convergencia con el modelo de moderación reportado por Takemeyang et al. (2025) en el sector de fintech y MYPE de Camerún es ilustrativa: en ese estudio,

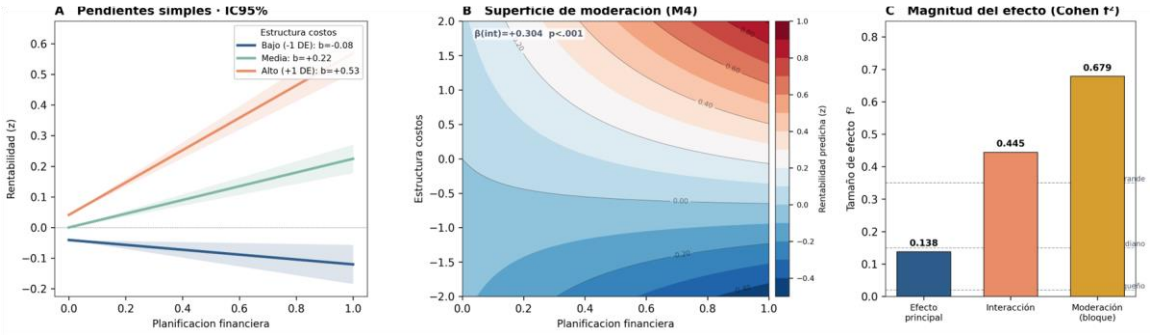

Figura 2.Efecto moderado de la planificación financiera sobre la rentabilidad según la estructura de costos. Nota. N = 400; regresión OLS jerárquica, modelo final M4. Panel A: pendientes simples de la rentabilidad estandarizada en función de la planificación financiera en tres niveles de estructura de costos (Bajo −1DE: b = −0.08; Media: b = +0.22; Alto +1DE: b = +0.53) con bandas IC 95 %. Panel B: superficie de moderación (M4); la interacción planificación ×

estructura de costos es significativa (b = +0.304; p < .001). Panel C: tamaños de efecto f^2 (efecto principal = 0.138; interacción = 0.445; bloque de moderación = 0.679, grande). DE = desviación estándar; IC = intervalo de confianza.

la alfabetización financiera moderó la relación entre la adopción tecnológica y el desempeño financiero con un coeficiente de moderación de .122 (t = 2.075, p = .038). Aunque el coeficiente del presente estudio es sustancialmente mayor (β = 0.304), la lógica subyacente es análoga: la efectividad de una herramienta de gestión financiera depende de una condición habilitante que puede conceptualizarse como "capacidad de absorción operativa." En la EPSS El Nazareno, esa capacidad de absorción es la estructura de costos. El papel moderador de factores institucionales sobre el desempeño organizacional en MYPE ha sido también documentado en relación con el capital intelectual y las políticas gubernamentales (Indira et al., 2023), lo que refuerza la generalidad del principio contingente identificado.

En contraste, la pérdida de significancia del efecto directo de la estructura de costos al incorporar el término de interacción en M4 (β = 0.041, p = .090) es igualmente informativa. Este resultado sugiere que el control de costos, por sí solo, no genera rentabilidad superior; su aporte es mediado por la interacción con la planificación. Desde el marco de la racionalidad limitada, esto es coherente: el control de costos provee la infraestructura operativa, pero sin la dirección estratégica que ofrece la planificación financiera, esa infraestructura permanece subutilizada. La investigación sobre gestión del riesgo empresarial apoya esta lectura, al indicar que la gestión del riesgo tiene un efecto negativo sobre la angustia financiera, pero no necesariamente genera valor positivo de forma autónoma sin una estrategia orientada a la rentabilidad (Salsabila & Hasnawati, 2024).

Implicaciones del IPMA y la dinámica de retornos decrecientes

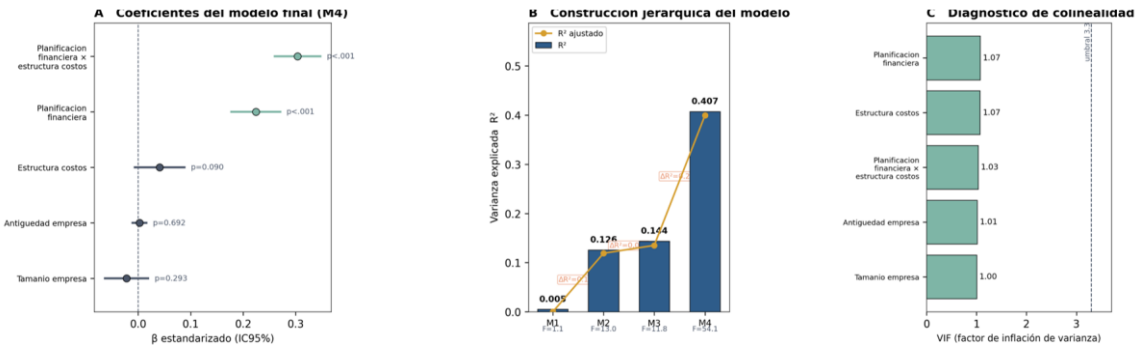

Figura 3.Evidencia estadística del modelo sobre la rentabilidad. Nota. N = 400; regresión OLS jerárquica (M1–M4) con errores robustos. Panel A: coeficientes estandarizados del modelo final M4 con IC 95 % (planificación financiera b = +0.224, p < .001; interacción planificación financiera × estructura de costos b = +0.304, p < .001; estructura de costos b = +0.04, p = .090; verde = significativo, gris = no significativo). Panel B: progresión de la varianza explicada

R^2 (M1 = 0.005; M2 = 0.126; M3 = 0.144; M4 = 0.407) con R^2 ajustado e incrementos ΔR^2. Panel C: factores de inflación de varianza (VIF) del M4, todos por debajo del umbral 3.3. IC = intervalo de confianza; VIF = variance inflation factor.

El análisis IPMA añade una capa de lectura gerencial al modelo. La planificación financiera emerge como el constructo de mayor importancia total (r = .347) con desempeño en torno a la media de la escala, lo que la posiciona como la palanca de mayor impacto potencial para la dirección de la empresa. La estructura de costos, aunque ya exhibe un desempeño promedio de 2.48 en la escala original, presenta una importancia total de .206 y un β en M4 de solo .041 —no significativo—, lo que sugiere que mejoras adicionales en el control de costos sin un fortalecimiento paralelo de la planificación financiera aportarían rendimientos marginales decrecientes (Lansita et al., 2024). La combinación de estos resultados con los indicadores de salud financiera obtenidos en estudios similares —donde la liquidez y el tamaño empresarial modulan el riesgo financiero de forma compleja (Khansa et al., 2022)— indica que la gestión financiera de la EPSS El Nazareno requiere una intervención integrada, no la optimización aislada de una sola variable.

La digitalización de los procesos financieros ofrece un camino promisorio en esta dirección: la incorporación de herramientas digitales que vinculen en tiempo real el seguimiento de costos con las proyecciones presupuestarias fortalecería simultáneamente ambos constructos y maximizaría el efecto de interacción identificado en M4. La evidencia sobre el efecto positivo de la estrategia digital en el desempeño competitivo sostenible de las MYPE (Al-Omush et al., 2023) respalda esta vía. Sin embargo, el horizonte de rentabilidad esperado de tal inversión debe ser evaluado con cuidado: los indicadores de desempeño financiero —incluyendo la rentabilidad percibida— no se traducen automáticamente en valor empresarial, como lo ilustra la relación no significativa entre rentabilidad y valor de empresa documentada en contextos de banca convencional (Fiatun & Mardiana, 2025). En consecuencia, la gerencia de la EPSS El Nazareno debería establecer como prioridad del próximo ciclo presupuestario la implementación de un sistema de monitoreo de costos variables — en particular insumos médicos— que se alimente directamente de las proyecciones de flujo de caja. Esta intervención maximizaría el efecto de interacción identificado en M4 y traduciría el potencial del cuadrante IPMA de alta importancia en mejoras concretas de rentabilidad.

Interpretación a la luz de la literatura ampliada

El cuadro empírico del presente estudio adquiere mayor nitidez al contrastarlo con hallazgos aparentemente contradictorios. Por una parte, la evidencia de que la

rentabilidad puede no tener impacto discernible sobre el valor empresarial cuando la angustia financiera actúa como variable de interferencia (Fiatun & Mardiana, 2025) sugiere que optimizar la rentabilidad operativa —objetivo de este estudio— es condición necesaria pero no suficiente para el éxito organizacional de largo plazo. Por otra, la relación documentada entre indicadores de apalancamiento y tamaño empresarial y el riesgo financiero (Alpriyatna & Muhyarsyah, 2023) recuerda que la rentabilidad debe gestionarse en el marco más amplio de la solidez del balance. En períodos de recuperación post-perturbación macroeconómica, como el documentado tras las restricciones pandémicas en múltiples economías, la posición financiera de las empresas tiende a recuperarse y la rentabilidad alcanza niveles récord (Batyaeva, 2022), pero estos ciclos de mejora benefician especialmente a las organizaciones que ya cuentan con sistemas de planificación consolidados —precisamente el tipo de ventaja que el presente estudio identifica como crítica para la EPSS El Nazareno. Desde una perspectiva crítica, el hecho de que variables como la rentabilidad, el flujo de caja y el control de activos interactúen de maneras complejas con la angustia financiera (Kismanah et al., 2024) y que las prácticas de gestión empresarial en MYPE produzcan efectos mediados (Malik et al., 2023) refuerza la necesidad de abordar la gestión financiera de estas organizaciones con modelos que capturen su complejidad contingente, tal como el propuesto en este estudio.

Limitaciones

El tamaño muestral de N = 45, si bien representa la totalidad del personal elegible de la EPSS El Nazareno, limita la potencia estadística para detectar efectos de magnitud pequeña y restringe la generalización externa de los hallazgos a otras MYPE de salud. La medición de la rentabilidad mediante escalas perceptuales puede diferir de indicadores contables objetivos auditados; estudios futuros deberían triangular ambas fuentes. El diseño transversal impide establecer inferencias causales en sentido estricto; la dirección de las relaciones es teóricamente plausible pero no puede verificarse sin un diseño longitudinal. Finalmente, el efecto de factores no incluidos en el modelo —como el entorno regulatorio del sector salud peruano o la volatilidad de los precios de insumos médicos— podría confundir parcialmente las estimaciones obtenidas.

CONCLUSIONES

El presente estudio aporta evidencia cuantitativa robusta sobre la relación entre planificación financiera, estructura de costos y rentabilidad en una MYPE del sector salud peruano. Los resultados sostienen inequívocamente que la planificación financiera ejerce un efecto positivo y significativo sobre la rentabilidad (H1

soportada), pero el hallazgo de mayor relevancia teórica y práctica reside en la moderación ejercida por la estructura de costos (H2 soportada): el efecto de la planificación no solo varía en magnitud según el nivel de control de costos, sino que se invierte en escenarios de bajo control, revelando que la planificación financiera opera como catalizador —no como generador autónomo— de la rentabilidad.

Desde la perspectiva teórica, el estudio valida empíricamente la Teoría de la Contingencia en el contexto específico de las MYPE de salud peruanas, demostrando que el beneficio de una práctica de gestión financiera está condicionado por el ajuste con el contexto organizacional interno. La integración con la Teoría de la Racionalidad Limitada ofrece el mecanismo explicativo complementario: la planificación reduce la incertidumbre decisional, pero esa reducción se traduce en rentabilidad únicamente cuando la estructura de costos provee la infraestructura operativa capaz de ejecutar las decisiones planificadas sin desviaciones que absorban los beneficios proyectados.

Desde la perspectiva práctica, se derivan tres recomendaciones priorizadas para la gerencia de la EPSS El Nazareno: (1) integrar el presupuesto anual con un sistema de costeo por paciente y por servicio, no únicamente por área funcional; (2) establecer reuniones quincenales —en lugar de mensuales— de revisión de desviaciones presupuestarias frente a costos reales, especialmente en el rubro de insumos médicos; y (3) implementar un tablero de control con indicadores de eficiencia de costos vinculados en tiempo real a las proyecciones de rentabilidad del modelo M4 identificado.

Las limitaciones señaladas —tamaño muestral restringido, medición perceptual de la rentabilidad y diseño transversal— abren tres líneas prioritarias de investigación futura: (1) replicar el modelo de moderación en MYPE de otros sectores (comercio, manufactura) para evaluar la transferibilidad del efecto contingente; (2) examinar si la relación entre planificación financiera y rentabilidad presenta una forma curvilínea con un punto de inflexión óptimo, más allá del cual los costos de planificación superan sus beneficios; y (3) explorar cómo la incertidumbre regulatoria específica del sector salud peruano interactúa con la planificación financiera para modular los resultados de rentabilidad en distintos horizontes temporales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Al-Omush, A., Momany, M., Hannoon, A., & Anwar, M. (2023). Digitalization and Sustainable Competitive Performance in Small–Medium Enterprises: A Moderation Mediation Model. *Sustainability,* 15(21), 15668. https://doi.org/10.3390/su152115668

Alpriyatna, R., & Muhyarsyah, M. (2023). The Effect of Leverage and Profitability on the Integrity of Financial Statements with Moderation of Audit Quality. Devotion : *Journal of Research and Community Service*, 4(3), 831-838. https://doi.org/10.36418/devotion.v4i3.440

Alshira'h, A. (2026). Audit Quality Characteristics and Financial Reporting Quality Among Jordanian Small and Medium Enterprises: A PLS-SEM Approach. *International Journal of Financial Studies*, 14(5), 118. https://doi.org/10.3390/ijfs14050118

Amalia, A., Sastrawan, E., Munawarah, & Putri, A. (2026). The Impact of Government Capital Assistance, Financial Literacy, and Business Innovation on the Profitability of Small and Medium Industries (IKM) in Palu City. *Jurnal Manajemen Motivasi*, 22(1), 2785-2794. https://doi.org/10.29406/jmm.v22i1.8941

Ashraf, S. (2021). SmartPLS mediation moderation model: Integrated the entrepreneurial performance of textile-based small-medium enterprises. ILMA *Journal of Social Sciences & Economics*, 2(1). https://doi.org/10.46745/ilma.ijsse.2021.02.01.05

Batyaeva, A. (2022). *Pandemic Restrictions Are Over: An Overview of Changes in the Main Economic Indicators of Enterprises.* Part 1. Production, Prices, Employment, Financial Position of Enterprise s and Profitability. Russian Economic Barometer (QuE)(4), 3-17. https://doi.org/10.20542/reb.eng-2022-4-3-17

Chyliński, A. (2024). Enterprise Risk Management And Its Influence On Investment Profitability Analysis. *Financial Internet Quarterly*, 1(3), 1-6. https://doi.org/10.65748/fiqf-2005-0022

Egdair, I., Hachicha, M., Sameda, A., & Rajemi, M. (2024). Enterprise Resource Planning Adoption and Organizational Performance: An Investigated Study in Libyan Public Organizations Using Structural Equation Modeling. Open *Journal of Business and Management*, 12(05), 2927-2948. https://doi.org/10.4236/ojbm.2024.125150

Entrepreneurial Skills and Profitability in Lagos's Small and Medium Scale Enterprise: A Mainland Area Study. (2024). *Journal of Contemporary Issues and Thought*(14), 9-16. https://doi.org/10.37134/jcit.vol14.2.2.2024

Fiatun, I., & Mardiana, M. (2025). The Impact Of Profitability On Company Value With Mediation Of Financial Distress In Conventional Banking Listed On The Idx 2020-2023. *Journal of Management : Small and Medium Enterprises* (SMEs), 18(1), 747-758. https://doi.org/10.35508/jom.v18i1.20755

Hadadpour, M., Kjørstad, M., & Muller, G. (2024). Evaluation of Visual ConOps in Early Solution Validation in a Small and Medium-sized Enterprise. *INCOSE International Symposium*, 34(1), 444-461. https://doi.org/10.1002/iis2.13156

Healthcare Service Quality Digitization with Enterprise Resource Planning. (2024). *Journal of Angiotherapy,* 8(5). https://doi.org/10.25163/angiotherapy.859716

Ho, C., & Berggren, B. (2024). The Effect of Accessibility to Bank Branches on Small- and Medium-Sized Enterprise Capital Structure: Evidence from Swedish Panel Data. *Journal of Risk and Financial Management,* 18(1), 14. https://doi. org/10.3390/jrfm18010014

Ifeanyi, T., Onwuka, O., & Emaviwe, E. (2024). Impact of Customer Service Management on the Survival of Micro, Small and Medium Scale Enterprise (MSMEs) in Asaba, Delta State, Nigeria. *Journal of Policy and Development Studies,* 16(2), 165-179. https://doi.org/10.4314/jpds.v16i2.10

Imane, M., & Fatima, T. (2024). Explaining the survival of Small and Medium Enterprises in Morocco by context variables: Structural equation modeling. Multidisciplinary Science Journal, 7(6), 2025270. https://doi.org/10.31893/multiscience.2025270

Indira, I., Kartikasari, E., Sulton, M., Priyatna, D., Prasetyo, H., & Prasetyo, H. (2023). The Moderation Role of Government Policy on the Effect of Intellectual Capital on the Performance of Small and Medium Enterprise. *Journal of Accounting Science,* 7(1), 15-23. https://doi.org/10.21070/jas.v7i1.1650

Indonesia, U., Malinda, M., Harianti, A., Tjandra, M., Margaretha, Y., & Sunjaya, A. (2021). Study of Financial Behaviors Micro Small Medium Enterprise in Bandung, Indonesia. *International Journal of Trade, Economics and Finance,* 12(1),

21-25. https://doi.org/10.18178/ijtef.2021.12.1.688

Jaworski, J. (2024). DEMAND FOR FINANCIAL INFORMATION IN SMALL BUSINESS MANAGEMENT. EMPIRICAL STUDY. *Financial Internet Quarterly*, 8(3), 10-25. https://doi.org/10.65748/fiqf-2012-0021

Juana, D., Suryanto, R., & Haris, A. (2024). Financial Literacy and Financial Management on Access to Financing for Small and Medium Enterprises: Moderation of Securities Crowdfunding. *Indonesian Journal of Business Analytics*, 4(3), 743-760. https://doi.org/10.55927/ijba.v4i3.9125

Khansa, L., Nugroho, W., & Nurcahyono, N. (2022). The Effect of Liquidity, Leverage, Profitability and Firm size on Financial Distress with GCG as a Moderation Variable. *MAKSIMUM*, 12(2), 143. https://doi.org/10.26714/mki.12.2.2022.143-153

Kijkasiwat, P., & Phuensane, P. (2020). Innovation and Firm Performance: The Moderating and Mediating Roles of Firm Size and Small and Medium Enterprise Finance. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(5), 97. https://doi.org/10.3390/jrfm13050097

Kismanah, I., Kimsen, K., & Utomo, E. (2024). EFFECT OF TOTAL ASSET TURNOVER, CASH FLOW, GCG, PROFITABILITY AGAINST FINANCIAL DISTRESS CASH HOLDING AS MODERATION. *Jurnal Comparative: Ekonomi dan Bisnis*, 6(2), 162. https://doi.org/10.31000/combis.v6i2.11231

Kolappan, & Vijaya (2024). Implementation challenges of Enterprise Resource Planning on small scale Industries. *International Journal of Research Publication and Reviews,* 5(4), 3009-3013. https://doi.org/10.55248/gengpi.5.0424.1004

Kurczewska, A. (2024). FINANCIAL STRUCTURE OF FRENCH SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES – EMPIRICAL RESULTS. *Financial Internet Quarterly*, 4(4), 60-72. https://doi.org/10.65748/fiqf-2008-0019

Lansita, L., Khusnah, H., Putra, R., Abdullah, S., & Ula, F. (2024). The Effect of Payment Gateway Mediation on The Influence of Human Capital on Financial Performance Micro, Small and Medium Enterprises. *Revista de Gestão Social e Ambiental*, 18(5), e05593. https://doi.org/10.24857/rgsa.v18n5-070

Malik, A., Ali, B., & Hafeez, S. (2023). RETRACTED ARTICLE Measuring the entrepreneurial performance of textile-based small-medium enterprises: a mediation moderation model. *Middle East J. of Management,* 10(1), 72. https://doi.org/10.1504/mejm.2023.127769

Mascarenhas, S. (2021). The Role of Small and Medium Scale Enterprise in Solving Issues Of Unemploymentand Entrepreneurship Capabilities in Oman.

Himalayan Journal of Economics and Business Management, 02(01), 1-6. https://doi. org/10.47310/hjebm.2021.v02i01.008

Mohamed, A., & Gan, S. (2024). Impact of Mandatory Audits of Small- and MediumSized Enterprises on Their Income Tax Compliance: Evidence from the Egyptian Small- and Medium-Sized Enterprise Stock Market. *Journal of Risk and Financial Management,* 17(7), 278. https://doi.org/10.3390/jrfm17070278

Mutas, M., & Encarnacion, R. (2024). Investigating the Small-Scale Service Providers: Basis for a Proposed Online Geolocation-Based Service Provider System. *International Journal of Advanced Research in Science, Communication and Technology,* 640-653. https://doi.org/10.48175/ijarsct-18695

Padi, A., Musah, A., Blay, M., & Okyere, D. (2025). Small and Medium Scale Enterprise (SME) Owner financial literacy, entrepreneurial competencies and financial performance: the role of corporate governance. *Future Business Journal,* 11(1). https://doi.org/10.1186/s43093-025-00585-9

Parandy, L., Ratna, D., Adhi, S., Restu, J., & Nurdiani, T. (2024). Analysis of The Influence of Digital Financial Literacy Understanding on The Profitability of Small and Medium Micro Enterprises. Jurnal Sistim Informasi dan Teknologi, 19-23. https://doi.org/10.60083/jsisfotek.v6i1.341

Park, J., Kim, H., Prochnow, T., Rodriguez, A., Roma, A., Sanchez, V., Garcia, R., & Blackburn, C. (2026). Pathways Between Provider-Related Healthcare Anxiety, Bilingual Provider Preferences, and Cross-Border Healthcare Access: A Structural Equation Modeling Analysis in United States–Mexico Border Communities. *American Journal of Health Promotion.* https://doi. org/10.1177/08901171261431410

Pérez, R. (2024). An Approach to Sustainable Enterprise Resource Planning System Implementation in Small- and Medium-Sized Enterprises. *Administrative Sciences,* 14(5), 91. https://doi.org/10.3390/admsci14050091

Salsabila, I., & Hasnawati, H. (2024). The Effect of Remuneration of Directors and Commissioners, Enterprise Risk Management on Financial Distress with Firm Life Cycle as Moderation. *Jurnal Indonesia Sosial Sain*s, 5(02), 212-224. https:// doi.org/10.59141/jiss.v5i02.994

Senapati, S., Mishra, D., & Behera, S. (2025). Reconciling the dimensions of healthcare service quality and experience quality using PLS-SEM. *International*

Journal of Quality & Reliability Management, 43(1), 295-319. https://doi.org/10.1108/ ijqrm-03-2025-0100

Sthembiso, T. (2024). Nexus between small and medium-sized enterprise budgeting skills and loan repayment in South Africa. *Investment Management and Financial Innovations,* 21(2), 205-212. https://doi.org/10.21511/imfi.21(2).2024.16

Sumrit, D. (2021). What are the obstacles hindering digital transformation for small and medium enterprise freight logistics service providers? An interpretive structural modeling approach. *Uncertain Supply Chain Management,* 9(3), 719-730. https://doi.org/10.5267/j.uscm.2021.4.006

Takemeyang, A., Ketuma, H., & Akpor, T. (2025). Financial Literacy Moderation of Fintech and Small and Medium Sized Enterprises Financial Performance in Cameroon's Mfoundi Division. *Law and Economy,* 4(10), 1-7. https://doi.org/10.63593/le.2788-7049.2025.11.001

Udoinyang, N., & Daniel, R. (2024). Power Supply Small And Medium Scale Enterprise In Rivers State Nigeria. *Journal of Economics, Innovative Management and Entrepreneurship,* 2(1). https://doi.org/10.59652/jeime.v2i1.137

Wulandari, I. (2025). MICRO, SMALL, AND MEDIUM ENTERPRISES PERFORMANCE: FINANCIAL MANAGEMENT AS MODERATION. *Riset*, 7(1), 125-140. https://doi.org/10.37641/riset.v7i1.2616

Conflicto de intereses

Los autores no declaran conflictos de intereses.

Esta obra se distribuye bajo la licencia Creative Commons AtribuciónNoComercial 4.0 Internacional (CC BY-NC 4.0). Los usuarios pueden compartir, copiar, redistribuir y adaptar el material en cualquier medio o formato, siempre y cuando reconozcan la autoría original y no utilicen los contenidos con fines comerciales.