

UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS E INFORMÁTICA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIOS

CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD, AUDITORIA Y FINANZAS



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

“Relación entre la planeación financiera y la rentabilidad empresarial en empresas del sector comercial”

AUTOR:

Bach. Baltazar Taipe, Riky Jesus

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

ASESOR:

Abg. Castillo Figueroa, Carlos Francisco

ORCID: 0009-0009-6953-651X

DNI: 09530087

LIMA – PERÚ

2026

INFORME DE SIMILITUD

Nº036-2026-UPCI-FCEYN-REHO-T

A : MG. HERMOZA OCHANTE, RUBEN EDGAR
Decano (e) de la Facultad de Ciencias Empresariales y de Negocios

DE : MG. HERMOZA OCHANTE, RUBEN EDGAR
Docente Operador del Programa Turnitin

ASUNTO : Informe de evaluación de Similitud de Trabajo de Suficiencia Profesional:
BACHILLER BALTAZAR TAIPE, RIKY JESUS

FECHA : Lima, 5 de mayo de 2026.

Tengo el agrado de dirigirme a usted con la finalidad de informarlo siguiente:

1. Mediante el uso del programa informático **Turnitin** (con las configuraciones de excluir citas, excluir bibliografía y excluir oraciones con cadenas menores a 20 palabras) se ha analizado el Trabajo de Suficiencia Profesional titulada: **"RELACIÓN ENTRE LA PLANEACIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL EN EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL"**, presentado por el Bachiller **BALTAZAR TAIPE, RIKY JESUS**.
2. Los resultados de la evaluación concluyen que el Trabajo de Suficiencia Profesional en mención tiene un **ÍNDICE DE SIMILITUD DE 15%** (cumpliendo con el artículo 35 del Reglamento de Grado de Bachiller y Título Profesional UPCI aprobado con Resolución Nº 373-2019-UPCI-R de fecha 22/08/2019).
3. Al término análisis, el Bachiller en mención **PUEDE CONTINUAR** su trámite ante la facultad, por lo que el resultado del análisis se adjunta para los efectos consiguientes.

Es cuanto hago de conocimiento para los fines que se sirva determinar.

Atentamente,



MG. HERMOZA OCHANTE, RUBEN EDGAR
Universidad Peruana de Ciencias e Informática
Docente Operador del Programa Turnitin

Adjunto:

**Resultado de similitud*

Dedicatoria

Esta investigación se la dedico a mis padres por la enseñanza y los valores inculcados que desde niño guiaron mis pasos, y son el apoyo a lo largo de mi formación como persona. A mis hermanos, por su comprensión y acompañamiento durante todos estos años en este proceso.

Agradecimiento

Quiero agradecer a todas personas que colaboraron conmigo en la elaboración de este producto académico; a mis profesores y amigos; especialmente a mi familia por su sacrificio entregado conjuntamente conmigo.

Declaración de Autoría

Nombres : Riky Jesus

Apellidos : Baltazar Taipe

Código : 1081003851

DNI : 44852782

Declaro que, soy el autor del trabajo realizado y que es la versión final que he entregado a la oficina del Decanato de la Facultad de Contabilidad de la Universidad Peruana de Ciencias e Informática.

Asimismo, declaro que he citado debidamente las palabras o ideas de otros autores, refiriendo expresamente el nombre de la obra y página o páginas que me sirvieron de fuente.

Jesús María, mayo del 2026.

Indice

Caratula.....	1
Informe de Similitud.....	2
Dedicatoria.....	3
Agradecimiento.....	4
Declaración de autoría.....	5
Índice.....	6
Introducción.....	7 - 9
 CAPITULO I.- Planificación del Trabajo de Suficiencia Profesional	 10
1.1. Título y descripción del trabajo.....	10
1.2. Objetivo de trabajo.....	10 - 13
1.3. Justificación.....	13 - 20
 CAPITULO II.- Marco Teórico.....	 21
2.1. Teorías de la gestión financiera.....	21 - 26
2.2. Modelos de rentabilidad empresarial	27 - 32
 CAPITULO III.- Desarrollo de actividades programadas.....	 33
3.1. Planeación financiera.....	33 - 40
3.2. Rentabilidad empresarial.....	40 - 46
 CAPITULO IV.- Resultados Obtenidos.....	 47 - 51
Conclusiones.....	52 - 54
Recomendaciones.....	55 - 64
Referencia bibliográfica.....	65 - 79
Anexos.....	80
Evidencia de similitud digital.....	80 - 85
Autorización de publicación en el repositorio.....	86

INTRODUCCIÓN

En un entorno empresarial cada vez más competitivo y dinámico, la planeación financiera se ha convertido en una herramienta estratégica indispensable para las organizaciones que buscan garantizar su sostenibilidad y maximizar su rentabilidad; la planeación financiera, entendida como el proceso de establecer objetivos económicos, diseñar estrategias y prever recursos para alcanzarlos, permite a las empresas anticiparse a los desafíos del mercado y optimizar sus decisiones operativas y estratégicas (Gitman & Zutter, 2022).

En este contexto, las empresas del sector comercial enfrentan retos particulares, como la volatilidad de los mercados, las fluctuaciones en la demanda y la creciente necesidad de adaptarse a las tecnologías emergentes y las expectativas de los consumidores; la importancia de la planeación financiera radica en su capacidad de proporcionar un marco estructurado para la toma de decisiones, lo que resulta en una gestión más eficiente de los recursos y, por ende, en una mejora de la rentabilidad empresarial.

Según Ross, Westerfield y Jordan (2021), la rentabilidad no solo es un indicador clave del desempeño financiero de la empresa, sino también un reflejo de su capacidad para generar valor en el tiempo; para el caso de las empresas comerciales, que operan en mercados caracterizados por márgenes de ganancia estrechos y alta competencia, la relación entre una adecuada planeación financiera y el nivel de rentabilidad cobra particular relevancia.

A pesar de la abundante literatura sobre gestión financiera y rentabilidad, existe una brecha en los estudios que abordan específicamente esta relación en el contexto del sector comercial; los estudios previos se han centrado en gran medida en sectores industriales o tecnológicos, dejando de lado las particularidades del comercio como actividad económica clave; las empresas comerciales, especialmente las pequeñas y medianas, enfrentan desafíos únicos que requieren una gestión financiera adaptada, como la administración de inventarios, la gestión del crédito y la dependencia de ciclos económicos estacionales (Brigham & Ehrhardt, 2021); por ello, es fundamental analizar cómo una adecuada planificación financiera puede incidir en la mejora de la rentabilidad empresarial y la generación de ventajas competitivas sostenibles.

En este sentido, esta investigación busca explorar la relación entre la planeación financiera y la rentabilidad empresarial en empresas del sector comercial, con el fin de identificar las prácticas y estrategias que contribuyen a un desempeño financiero óptimo; al hacerlo, se espera proporcionar información valiosa tanto para los responsables de la toma de decisiones en las empresas como para los académicos interesados en este campo; a través de un enfoque metodológico riguroso, que incluye el análisis de indicadores financieros clave y la evaluación de estrategias de planeación específicas, se busca generar evidencia empírica que respalde la importancia de la gestión financiera en el éxito empresarial.

La presente tesis está organizada en diferentes capítulos que abordan de manera integral el problema de investigación; en el primer capítulo, se contextualiza el problema y se plantean los objetivos generales y específicos;

posteriormente, en el marco teórico, se desarrollan los conceptos fundamentales y se revisa la literatura relevante sobre la planeación financiera y la rentabilidad empresarial; en cuanto a la metodología, se detallan los métodos y herramientas utilizadas para recolectar y analizar los datos, finalmente, se presentan los resultados obtenidos, su discusión y las conclusiones, acompañadas de prácticas recomendadas para el sector comercial.

Con esta investigación, se espera contribuir al conocimiento académico sobre la relación entre la planeación financiera y la rentabilidad empresarial, así como ofrecer herramientas prácticas a las empresas del sector comercial para mejorar su desempeño en un entorno económico cada vez más desafiante.

CAPITULO I.- Planificación del Trabajo de Suficiencia Profesional

1.1. Título y descripción del trabajo

Título del Trabajo

El presente trabajo de suficiencia profesional, lo he titulado: Relación entre la planeación financiera y la rentabilidad empresarial en empresas del sector comercial.

1.2. Objetivo del presente trabajo

La investigación titulada "Relación entre la planeación financiera y la rentabilidad empresarial en empresas del sector comercial" tiene como propósito principal analizar y comprender cómo la implementación de estrategias de planeación financiera impacta en la rentabilidad de las empresas comerciales, este objetivo general se desglosa en una serie de objetivos específicos que buscan abordar de manera integral las variables clave de la investigación, así como proporcionar un marco teórico y práctico que contribuya al desarrollo del sector comercial.

Objetivo General

El objetivo general de esta tesis es determinar la relación existente entre la planeación financiera y la rentabilidad empresarial en empresas del sector comercial, con el fin de identificar las prácticas financieras que optimizan el desempeño económico y garantizan la sostenibilidad de las organizaciones en un entorno competitivo.

Objetivos Específicos

1. Analizar el concepto y las dimensiones de la planeación financiera en el contexto empresarial.

Este objetivo busca explorar los fundamentos teóricos de la planeación financiera, incluyendo sus componentes principales, como la proyección de ingresos y gastos, la gestión de presupuestos y la planificación de inversiones. Según García y Guevara (2020), la planeación financiera es un proceso integral que permite a las empresas anticiparse a los cambios del entorno y tomar decisiones informadas para alcanzar sus metas estratégicas.

2. Identificar los indicadores clave de rentabilidad empresarial en el sector comercial.

La rentabilidad empresarial es un indicador esencial para medir el éxito financiero de una organización. Este objetivo se centra en definir y analizar métricas como el margen de utilidad, el retorno sobre la inversión (ROI) y el retorno sobre el patrimonio (ROE), que permiten evaluar el desempeño financiero de las empresas comerciales. Según

un estudio de la Cámara de Comercio de España, el análisis de tendencias en los estados financieros es crucial para comprender la evolución de la rentabilidad a lo largo del tiempo.

3. **Examinar la relación entre las estrategias de planeación financiera y los resultados de rentabilidad en empresas comerciales.**

Este objetivo busca establecer cómo las prácticas de planeación financiera, como la elaboración de presupuestos, la gestión de riesgos y la planificación de inversiones, influyen directamente en la rentabilidad empresarial. Estudios previos han demostrado que una adecuada planeación financiera puede optimizar el uso de los recursos y mejorar los márgenes de ganancia, especialmente en sectores con alta competencia como el comercial.

4. **Proponer un modelo de planeación financiera adaptado a las necesidades del sector comercial.**

Basándose en los hallazgos de la investigación, este objetivo tiene como finalidad diseñar un modelo práctico que permita a las empresas comerciales implementar estrategias financieras efectivas para mejorar su rentabilidad. Este modelo incluirá herramientas y metodologías específicas que puedan ser aplicadas en diferentes contextos empresariales, considerando las particularidades del sector comercial.

5. **Evaluar el impacto de la planeación financiera en la sostenibilidad y competitividad de las empresas comerciales.**

Más allá de la rentabilidad inmediata, este objetivo busca analizar cómo la planeación financiera contribuye a la sostenibilidad a largo plazo y a

la capacidad de las empresas para adaptarse a los cambios del mercado. Según Dávila Mondragón (2020), la planeación financiera no solo mejora los resultados económicos, sino que también fortalece la resiliencia organizacional frente a las fluctuaciones del entorno.

Importancia de los objetivos

El cumplimiento de estos objetivos permitirá no solo comprender la relación entre la planeación financiera y la rentabilidad empresarial, sino también ofrecer prácticas recomendaciones para que las empresas comerciales optimicen sus procesos financieros. Además, la investigación contribuirá al desarrollo del conocimiento académico en el ámbito de la gestión financiera, abordando una temática de gran relevancia para el sector comercial en un contexto de creciente incertidumbre económica.

1.3. Justificación

Justificación Teórica

La justificación teórica de la tesis se apoya en diversos marcos conceptuales que explican cómo la planeación financiera incide en la rentabilidad empresarial, especialmente en el sector comercial, en primer lugar, la Teoría de la Agencia de Jensen y Meckling (1976) sostiene que existen conflictos de intereses entre los propietarios (principales) y los gestores (agentes) de una empresa; la planeación financiera, a través de mecanismos como la presupuestación y la gestión de riesgos, permite alinear los intereses de ambos actores, reducir los costos de agencia y asegurar una asignación eficiente de los recursos, lo que se traduce en

una mejora de la rentabilidad [Jensen & Meckling, 1976]; por otro lado, la Teoría de la Estructura de Capital de Modigliani y Miller (1958) plantea que, en mercados perfectos, la estructura de capital no afecta el valor de la empresa; sin embargo, en la realidad, factores como impuestos, costos de quiebra y asimetrías de información hacen que la planificación financiera sea crucial para determinar la combinación óptima de deuda y capital propio. Una estructura de capital bien planificada reduce el costo de capital y maximiza indicadores de rentabilidad como el ROE y los márgenes de utilidad [Modigliani & Miller, 1958]; los modelos de planeación financiera desarrollados por autores como Gitman (2012), Ross, Westerfield y Jaffe (2014), Brealey y Myers (2015), y Van Horne y Wachowicz (2010) subrayan la importancia de procesos sistemáticos de presupuestación, proyección de flujos de efectivo, planeación de inversiones y gestión de riesgos, estos modelos demuestran que una planeación financiera rigurosa permite anticipar necesidades de liquidez, optimizar la asignación de recursos y gestionar la incertidumbre, lo que impacta directamente en la rentabilidad empresarial medida a través de indicadores como el ROI, ROE y los márgenes netos [[Gitman, 2012]; [Ross y otros, 2014]; [Brealey y Myers, 2015]; [Van Horne y Wachowicz, 2010]]; la literatura reciente refuerza estos postulados. Gutiérrez y Gutiérrez (2018) y Cevallos et al. (2020) destacan que la planeación financiera y la gestión del valor son determinantes para alcanzar la rentabilidad esperada y la competitividad en empresas comerciales. Guajardo (2020) enfatiza que la planeación financiera es una herramienta

clave para el logro de los objetivos empresariales y la maximización del valor para los accionistas. Además, estudios como el de ResearchGate (2020) profundizan en la relación estructural entre las decisiones financieras y la rentabilidad, evidenciando mecanismos causales y correlacionales sólidos [[Gutiérrez & Gutiérrez, 2018]; [Cevallos et al., 2020]; [Guajardo, 2020]].

Justificación Práctica

Desde una perspectiva práctica, la investigación sobre la relación entre la planeación financiera y la rentabilidad empresarial aporta un valor significativo a la gestión de empresas comerciales, diversos estudios empíricos demuestran que el uso de herramientas de planificación financiera, como los presupuestos, las proyecciones de flujo de caja y el análisis de razones financieras, mejoran de manera tangible los resultados de rentabilidad. Brinckmann, Grichnik y Kapsa (2010) realizaron un metaanálisis que confirma la asociación positiva entre la planeación empresarial y el desempeño, especialmente en empresas en etapas tempranas. García et al. (2021) encontraron que las PYMES brasileñas con competencias sólidas en gestión financiera, particularmente en la administración de flujos de efectivo y planeación, reportan mayores tasas de crecimiento y rentabilidad [[Brinckmann et al., 2010]; [García et al., 2021]]; en el contexto latinoamericano, Morales Castro (2014) y Córdoba Padilla (2012) subrayan que la planeación financiera es esencial para optimizar la asignación de recursos, gestionar

riesgos y potenciar la rentabilidad en empresas comerciales. Sánchez Ballesta (2002) y Baños-Caballero, García-Teruel y Martínez-Solano (2012) aportan evidencia sobre la relación positiva entre la gestión eficiente del capital de trabajo y la rentabilidad, tanto en España como en América Latina [[Morales Castro, 2014]; [Córdoba Padilla, 2012]; [Sánchez Ballesta, 2002]; [Baños-Caballero et al., 2012]]. Estudios de caso y trabajos aplicados, como los de Arias, Jara-Bertin y Rodríguez (2014), así como Morales y Morales (2019), demuestran que la implementación de prácticas avanzadas de planeación financiera y presupuestación en empresas comerciales conduce a una mejora significativa en los indicadores de rentabilidad. Salas-Muentes y Zambrano-Zambrano (2025) y Vivanco Florido (2023) confirman estos hallazgos en microempresas y PYMES comerciales de Ecuador, resaltando la importancia de la formalización y la capacitación en gestión financiera [[Arias et al., 2014]; [Morales y Morales, 2019]; [Salas-Muentes & Zambrano-Zambrano, 2025]; [Vivanco Florido, 2023]]; la utilidad práctica de esta investigación radica en que sus resultados pueden ser aplicados por gerentes, planificadores financieros y responsables de políticas públicas para diseñar estrategias que mejoren la rentabilidad y sostenibilidad de las empresas comerciales, evidencias recientes, como las de Strategic Financial Management (2024) y Salazar Mejía et al. (2025), destacan la importancia del control de costos y la gestión de la liquidez como pilares para mantener la rentabilidad y la viabilidad empresarial en entornos competitivos [[Strategic Financial Management, 2024]; [Salazar Mejía et al., 2025]].

Justificación Social

La relevancia social de investigar la relación entre la planeación financiera y la rentabilidad empresarial en el sector comercial es incuestionable; las empresas comerciales rentables generan empleo, contribuyen al fisco mediante el pago de impuestos y dinamizan el desarrollo económico de las comunidades donde operan. Porter (2011) sostiene que las empresas competitivas y rentables son motores de creación de valor compartido, innovación y desarrollo comunitario, lo que se traduce en mayor prosperidad económica y cohesión social. Drucker (2002) enfatiza que la función social de la empresa es crear riqueza y empleo, elevando los estándares de vida y reduciendo la pobreza [[Porter, 2011]; [Drucker, 2002]]; en América Latina, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2025) advierte sobre los desafíos estructurales de bajo crecimiento y alta desigualdad, la mejora en la gestión financiera de las empresas comerciales es vista como una vía para superar estos retos, ya que fomenta la inversión privada, la formalización y la movilidad social; el Banco Mundial (2026) destaca que la dinámica del mercado laboral, impulsada por empresas rentables, es clave para la reducción de la pobreza y la creación de empleos de calidad en la región [[CEPAL, 2025]; [Banco Mundial, 2026]]; la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la CEPAL (2025) recomiendan políticas de desarrollo productivo y la adopción de instrumentos financieros innovadores para promover la creación de empleo formal y fortalecer las capacidades locales; las PYMES del sector comercial, en particular, son

reconocidas como motores de inclusión social y desarrollo regional, ya que generan oportunidades para grupos tradicionalmente excluidos y contribuyentes a la cohesión social [[OCDE & CEPAL, 2025]], en síntesis, la propuesta de investigación no solo tiene implicaciones para la gestión empresarial, sino que también contribuye al bienestar social, la reducción de la desigualdad y el desarrollo sostenible de las comunidades.

Justificación Metodológica

La elección metodológica para investigar la relación entre la planeación financiera y la rentabilidad empresarial se fundamenta en el paradigma positivista, que privilegia la objetividad, la medición y el análisis estadístico. Hernández Sampieri, Fernández y Baptista (2014) y Hernández Sampieri y Mendoza (2018) argumentan que el enfoque cuantitativo es el más adecuado cuando se busca medir y analizar relaciones entre variables, utilizando instrumentos estandarizados y técnicas estadísticas para validar hipótesis [[Hernández Sampieri et al., 2014]; [Hernández Sampieri & Mendoza, 2018]]; el diseño de investigación más relevante es el no experimental, de tipo descriptivo-correlacional, ya que permite identificar y analizar la relación existente entre la planeación financiera y la rentabilidad sin manipular las variables de estudio. Ñaupas Paitán et al. (2014) y Tamayo y Tamayo (2004) destacan que este diseño es idóneo para caracterizar y correlacionar variables clave en estudios de gestión financiera [[Ñaupas Paitán et al., 2014]; [Tamayo y Tamayo, 2004]]; para la recolección de datos, se

recomienda el uso de encuestas estructuradas para evaluar las prácticas de planificación financiera y el análisis de estados financieros para obtener indicadores objetivos de rentabilidad. Hernández Sampieri et al. (2014, 2018) y Arias (2020) subrayan la importancia de estos instrumentos para garantizar la validez y confiabilidad de los datos [[Hernández Sampieri et al., 2014]; [Arias, 2020]], en cuanto al muestreo, las técnicas probabilísticas, como el muestreo aleatorio simple o estratificado, aseguran la representatividad de la muestra y la posibilidad de generalizar los resultados, en contextos donde el acceso a la población es limitado, se puede recurrir al muestreo por conveniencia, como se ha hecho en estudios previos sobre empresas comerciales [[Morales & Morales, 2019]; [Salas-Muentes & Zambrano-Zambrano, 2025]]; para el análisis de los datos, los métodos estadísticos más apropiados son los coeficientes de compensación de Pearson o Spearman, según la naturaleza de las variables, y el análisis de regresión lineal para determinar el grado de influencia de la planeación financiera sobre la rentabilidad. Kerlinger y Lee (2002) y Tamayo y Tamayo (2004) resaltan la importancia de estos métodos para establecer relaciones significativas entre variables cuantitativas [[Kerlinger & Lee, 2002]; [Tamayo y Tamayo, 2004]].

Justificación Epistemológica

Desde el punto de vista epistemológico, la investigación se inscribe en el paradigma empírico-analítico, propio de las ciencias sociales aplicadas,

que busca generar conocimiento objetivo y verificable sobre fenómenos económicos y empresariales. Bunge (1980) sostiene que la validez científica de un objeto de estudio, como la planeación financiera, se fundamenta en la observación sistemática, la formulación de hipótesis y la contrastación empírica [[Bunge, 1980]]. Popper (1980) argumenta que el conocimiento científico progresa mediante la formulación y refutación de hipótesis, lo que implica que los resultados obtenidos deben ser susceptibles de verificación y falsación; en este sentido, la hipótesis de que la planeación financiera influye significativamente en la rentabilidad empresarial puede ser sometida a prueba mediante métodos cuantitativos y análisis estadísticos [[Popper, 1980]]. Kuhn (1971) resalta la importancia de los paradigmas científicos en la consolidación de campos de conocimiento, como la gestión financiera, donde la acumulación de evidencia empírica permite el desarrollo de teorías robustas; esta investigación contribuye al cuerpo de conocimientos en administración financiera al validar empíricamente la relación entre la planeación financiera y la rentabilidad, aportando evidencia que puede ser utilizada para la toma de decisiones empresariales y el diseño de políticas más efectivas [[Kuhn, 1971].

CAPITULO II.- Marco Teórico

2.1. Teorías de la gestión financiera. -

Teoría de la Agencia

La Teoría de la Agencia, formulada por Jensen y Meckling (1976), constituye uno de los pilares fundamentales para comprender la relación entre la planeación financiera y la rentabilidad empresarial, según estos autores, la empresa es vista como una red de contratos donde los propietarios (principales) delegan la gestión a los administradores (agentes), generando potenciales conflictos de intereses; los costos de agencia, que incluyen costos de supervisión, garantías y pérdida residual, surgen cuando los intereses de los agentes no están perfectamente alineados con los de los propietarios (Jensen & Meckling, 1976).

Fama (1980) amplía este enfoque al destacar el rol disciplinador de los mercados externos, como el mercado laboral y de capitales, que incentivan a los directivos a actuar en consonancia con los intereses de los accionistas; posteriormente, Fama y Jensen (1983a, 1983b) profundizan en la separación entre la gestión y el control de las

decisiones, proponiendo que estructuras de gobierno corporativo sólidas, como juntas directivas y concentración accionaria, pueden reducir los costos de agencia.

Eisenhardt (1989) revisa y sintetiza la teoría, subrayando la importancia de los sistemas de control organizacional, como la presupuestación, los controles internos y la remuneración basada en incentivos, para mitigar la asimetría de información y alinear los intereses de agentes y principales. En este sentido, la planeación financiera se convierte en un mecanismo clave para reducir los costos de agencia, ya que permite establecer metas claras, monitorear el desempeño y diseñar sistemas de incentivos que promuevan la rentabilidad (Eisenhardt, 1989); en el contexto latinoamericano, estudios recientes han demostrado que en las PYMES comerciales, la concentración accionaria y la implementación de sistemas de planeación financiera robustos, como el uso de información financiera para la toma de decisiones y la gestión de costos, están asociados a una mayor rentabilidad y menores conflictos de agencia (Rodríguez & Rodríguez, 2021; Noboa-Velasco, 2025).

Teoría de la Estructura del Capital y Teoría del Orden jerárquico

La Teoría de la Estructura de Capital, desarrollada por Modigliani y Miller (1958), sostiene que, en mercados perfectos, la estructura de financiamiento (proporción de deuda y capital propio) no afecta el valor de la empresa ni su rentabilidad; sin embargo, en su revisión de 1963, los autores incorporan el efecto del escudo fiscal de la deuda, reconociendo

que el uso de la deuda puede incrementar el valor de la empresa gracias a la deducibilidad de los intereses (Modigliani & Miller, 1963).

Kraus y Litzenberger (1973) introdujeron la Teoría del Trade-off, que plantea que las empresas buscan un nivel óptimo de endeudamiento que equilibre los beneficios fiscales de la deuda con los costos de quiebra y de agencia; así, la estructura de capital óptima maximiza la rentabilidad al equilibrar estos factores, por su parte, la Teoría de la Jerarquía de Preferencias, propuesta por Myers (1984) y Myers y Majluf (1984), argumenta que las empresas siguen una jerarquía en sus decisiones de financiamiento: primero utilizan utilidades retenidas, luego deuda y, finalmente, emisión de acciones; esta preferencia se explica por la asimetría de información y los costos asociados a la emisión de nuevos títulos; en el sector comercial, especialmente en PYMES, la evidencia empírica muestra que la preferencia por financiamiento interno y deuda bancaria es predominante, lo que impacta directamente en indicadores de rentabilidad como el ROE y el ROA (Pinillos & Macías, 2025; Redalyc, 2021); estudios recientes en América Latina confirman que las empresas comerciales más rentables tienden a utilizar menos deuda, financiando sus inversiones principalmente con recursos propios, lo que reduce el riesgo financiero y mejora los márgenes de rentabilidad (ResearchGate, 2018; SciELO, 2021).

Modelos Clásicos de Administración Financiera

a) Gitman y Zutter (2012)

El modelo de planeación financiera de Gitman y Zutter enfatiza la importancia de las proyecciones de flujo de caja, la presupuestación y el análisis de ratios financieros (ROI, ROE, margen neto) como herramientas esenciales para anticipar necesidades de financiamiento, controlar costos y evaluar la rentabilidad; la planeación financiera, según estos autores, es un proceso dinámico que integra la previsión, el control y la medición del desempeño para maximizar el valor para los accionistas.

b) Ross, Westerfield y Jaffe (2014)

Estos autores destacan la planeación financiera corporativa como un proceso integral que abarca la modelización financiera, la presupuestación de capital (VPN, TIR) y el análisis riesgo-retorno, su enfoque se centra en la maximización del valor empresarial mediante la asignación eficiente de recursos y la selección de proyectos rentables.

c) Brealey, Myers y Allen (2020)

Su modelo vincula la planeación financiera con la rentabilidad a través de la evaluación rigurosa de proyectos de inversión (presupuesto de capital), la gestión del capital de trabajo y la resolución de problemas de agencia mediante incentivos y estructuras de gobierno corporativo.

d) Van Horne y Wachowicz (2010)

Estos autores proponen un enfoque orientado al proceso, donde el análisis financiero, la previsión y la gestión del capital de trabajo son fundamentales para asegurar la liquidez y la rentabilidad sostenida.

e) Weston y Brigham (2004)

Su marco de administración financiera enfatiza el equilibrio entre riesgo y rentabilidad, la toma de decisiones sobre estructura de capital y la integración de todas las funciones financieras para maximizar el valor empresarial.

f) Cadena Sapag (1993)

El modelo de evaluación de proyectos de Sapag Chain se basa en el análisis de viabilidad, los flujos de caja y criterios como el VPN, la TIR y el período de recuperación, asegurando que solo los proyectos rentables sean aprobados.

g) Kaplan y Norton (1992)

El Balanced Scorecard de Kaplan y Norton introduce un marco de desempeño financiero multidimensional, integrando indicadores financieros y no financieros para alinear la planeación financiera con los objetivos estratégicos y la rentabilidad a largo plazo.

Teorías Complementarias y Evidencia Empírica Reciente

La Teoría de Maximización del Valor para el Accionista, defendida por Friedman (1970) y operacionalizada por Rappaport (1986), sostiene que la principal responsabilidad de la empresa es maximizar la riqueza de los accionistas, lo que orienta la planeación financiera hacia la creación de valor económico; la Teoría de Market Timing de Baker y Wurgler (2002) plantea que las empresas ajustan su estructura de capital según las condiciones del mercado, emitiendo acciones cuando las valoraciones son altas y recomprando cuando son bajas, lo que puede tener efectos

persistentes sobre la rentabilidad; la Teoría de los Stakeholders de Freeman (1984) amplía el enfoque financiero al considerar los intereses de todos los grupos afectados por la empresa, promoviendo modelos de planeación financiera más sostenibles y resilientes; el marco de Brigham y Houston (2025) integra la planeación financiera, la presupuestación de capital y la gestión del capital de trabajo, subrayando la importancia de la alineación estratégica para la rentabilidad; el modelo DuPont descompone la rentabilidad (ROE) en margen neto, rotación de activos y apalancamiento financiero, permitiendo identificar los impulsores clave de la rentabilidad y orientar la planeación financiera hacia su mejora; la Teoría de Gestión del Capital de Trabajo, desarrollada por Deloof (2003) y Baños-Caballero et al. (2012), demuestra que una gestión eficiente del ciclo de conversión de efectivo es crucial para la rentabilidad, especialmente en empresas comerciales; estudios empíricos recientes en PYMES comerciales latinoamericanas confirman que la planeación financiera rigurosa, la gestión eficiente del capital de trabajo y la alineación de incentivos están positivamente correlacionadas con la rentabilidad y la sostenibilidad empresarial (Asian Commerce and Review Journal, 2025).

2.2. Modelos de rentabilidad empresarial. -

Modelos Clásicos de Rentabilidad Empresarial

Modelo DuPont

El modelo DuPont, desarrollado por Donaldson Brown en 1914 y posteriormente difundido en la literatura financiera (Liesz & Maranville, 2008), descompone la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) en tres componentes: margen neto, rotación de activos y apalancamiento financiero, este análisis permite identificar los factores clave que impulsan la rentabilidad y facilitan la toma de decisiones estratégicas en la planificación financiera; por ejemplo, una empresa comercial puede mejorar su rentabilidad aumentando su margen de utilidad, optimizando el uso de sus activos o ajustando su estructura de capital; el modelo DuPont es especialmente relevante para el sector comercial, donde la eficiencia operativa y la gestión del capital de trabajo son determinantes críticos del desempeño financiero (Brown, 1914; Liesz & Maranville, 2008).

Indicadores Financieros Tradicionales: ROA, ROE, ROI y Margen Neto

Los indicadores clásicos como el retorno sobre activos (ROA), retorno sobre el patrimonio (ROE), retorno sobre la inversión (ROI) y el margen neto son ampliamente utilizados para medir la eficiencia y rentabilidad de las empresas (Gitman & Zutter, 2012; Ross et al., 2014; Brealey et al., 2020).

- **ROA** evalúa la capacidad de la empresa para generar utilidades a partir de sus activos totales, siendo esencial para la planeación financiera orientada a la optimización de recursos.
- **ROE** mide la rentabilidad para los accionistas, reflejando el impacto de las decisiones de financiamiento.
- **ROI** permite analizar la eficiencia de inversiones específicas, guiando la asignación de recursos en el sector comercial.
- **Margen neto** indica la proporción de ingresos que se convierte en utilidad, siendo clave para evaluar la efectividad de la gestión de costos y precios.

Estos indicadores son fundamentales para el monitoreo y control financiero, permitiendo a las empresas comerciales ajustar sus estrategias para maximizar la rentabilidad.

Análisis de Márgenes y Apalancamiento Operativo

El análisis de márgenes (bruto, operativo y neto) y el apalancamiento operativo, según Van Horne & Wachowicz (2010) y Weston & Brigham (2004), permiten evaluar la eficiencia en la gestión de costos y la estructura de gastos fijos y variables, el apalancamiento operativo mide la sensibilidad de la utilidad operativa ante cambios en las ventas, lo que es especialmente relevante en el sector comercial, donde los márgenes suelen ser ajustados y la gestión eficiente de los costos es crucial para la rentabilidad.

EBITDA y Modelo de Ingreso Residual

El EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization) es un indicador que refleja la rentabilidad operativa antes de considerar gastos financieros y no operativos, proporcionando una visión clara del desempeño del negocio (Brealey, Myers & Allen, 2020), por su parte, el modelo de ingreso residual, formalizado por Ohlson (1995), mide la utilidad generada por encima del costo del capital propio, alineando la planeación financiera con la creación de valor para los accionistas.

Modelos Modernos Basados en Valor

Valor Económico Agregado (EVA)

El EVA, desarrollado por Stewart (1991) y formalizado por Stern, Stewart & Chew (1995), mide la rentabilidad económica real deduciendo el costo total del capital invertido del beneficio operativo neto después de impuestos (NOPAT). Su fórmula es:
$$\text{EVA} = \text{NOPAT} - (\text{Capital invertido} \times$$

$$\text{WACC})$$

Este modelo es especialmente relevante para la planeación financiera, ya que incentiva la toma de decisiones orientadas a la creación de valor económico sostenible, superando las limitaciones de los indicadores contables tradicionales (Stewart, 1991; Stern, Stewart & Chew, 1995).

Gestión basada en el valor (VBM)

El enfoque de Value-Based Management (VBM), propuesto por Rappaport (1986, 1998), sostiene que la gestión empresarial debe

centrarse en maximizar el valor para los accionistas. VBM integra la planeación estratégica, la asignación de recursos y la evaluación del desempeño, utilizando como base el valor presente de los flujos de caja futuros descontados al costo de capital; este enfoque es especialmente útil en el sector comercial, donde la gestión eficiente de los impulsores de valor (ventas, márgenes, inversión en capital de trabajo) es fundamental para la rentabilidad (Rappaport, 1998).

Cuadro de Mando Integral (BSC) – Perspectiva Financiera

El Balanced Scorecard, desarrollado por Kaplan y Norton (1992, 1996), es un sistema integral de gestión estratégica que incorpora indicadores financieros y no financieros, en su perspectiva financiera, utiliza métricas como ROI, EVA, ingresos y flujo de caja para evaluar el desempeño desde el punto de vista de los accionistas; el BSC facilita la alineación de la planeación financiera con la estrategia empresarial, permitiendo a las empresas comerciales traducir sus objetivos en indicadores medibles y gestionables (Kaplan & Norton, 1992).

Q de Tobin

El modelo Q de Tobin, propuesto por Tobin (1969), compara el valor de mercado de los activos de una empresa con su costo de reposición; un Q mayor a 1 indica que el mercado valora la empresa por encima del costo de sus activos, reflejando expectativas de rentabilidad futura y eficiencia en la gestión financiera, este modelo es útil para evaluar la efectividad de la planeación financiera en la creación de valor de mercado (Tobin, 1969).

Rentabilidad del flujo de caja sobre la inversión (CFROI) y valor de mercado añadido (MVA)

El CFROI, desarrollado por Madden (1999), mide la rentabilidad real de una empresa a partir de los flujos de cajas generadas en relación con la inversión total ajustada por inflación, el MVA, por su parte, refleja la diferencia entre el valor de mercado de la empresa y el capital invertido, siendo un indicador directo de la creación de valor para los accionistas (Madden, 1999; Silvia & Wangka, 2022).

Modelos Aplicados al Sector Comercial y Evidencia Empírica Latinoamericana (2018–2025)

Gestión del Capital de Trabajo y Rentabilidad

Deloof (2003) y Baños-Caballero et al. (2012) demostraron que una gestión eficiente del capital de trabajo, medida a través del ciclo de conversión de efectivo, está positivamente relacionada con la rentabilidad empresarial. Estudios recientes (2020–2025) en el sector comercial latinoamericano confirman que la optimización de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar impacta significativamente en indicadores como el ROA y el margen neto, validando la importancia de la planeación financiera en la gestión operativa (Deloof, 2003; Baños-Caballero et al., 2012).

Análisis de Razones Financieras y Modelos Estratégicos

El análisis de razones financieras, incluyendo liquidez, solvencia y eficiencia, sigue siendo una herramienta esencial para evaluar la rentabilidad y orientar la planificación financiera en empresas comerciales;

además, modelos estratégicos como el análisis de las cinco fuerzas de Porter (1980, 1985) y el análisis costo-volumen-utilidad (CVP) permiten identificar oportunidades de mejora en la rentabilidad a través de la gestión de precios, costos y estructura de mercado.

Determinantes de la Rentabilidad en Empresas Comerciales Latinoamericanas

La evidencia empírica reciente en América Latina, especialmente en Ecuador y Perú, muestra que la planeación financiera rigurosa, incluyendo presupuestos, control de flujos de caja y gestión de inventarios, tiene un impacto positivo y significativo en la rentabilidad de las empresas comerciales (Vivanco Florido, 2023); estos hallazgos refuerzan la relevancia de los modelos de rentabilidad en la práctica empresarial regional.

Los modelos de rentabilidad empresarial, tanto clásicos como modernos y aplicados, ofrecen un marco robusto para analizar la relación entre la planeación financiera y la rentabilidad en empresas del sector comercial; su aplicación permite a los investigadores y gestores identificar los factores clave que impulsan la creación de valor, optimizar la asignación de recursos y diseñar estrategias financieras alineadas con la sostenibilidad y el crecimiento empresarial.

CAPITULO III.- Desarrollo de actividades programadas

3.1. Planeación financiera. -

1. Definiciones de Planeación Financiera

La planificación financiera ha sido conceptualizada por diversos autores como un proceso sistemático y dinámico que permite a las organizaciones anticipar, organizar y controlar sus recursos financieros para alcanzar objetivos estratégicos y maximizar la rentabilidad. Gitman y Zutter (2012) la definen como el proceso mediante el cual la administración financiera analiza y proyecta los flujos de efectivo de la empresa, asegurando la solvencia y la capacidad de cumplir con las obligaciones y adquirir los activos necesarios para lograr las metas empresariales.

Según estos autores, la planeación financiera implica la elaboración de presupuestos de efectivo y de beneficios, así como la estimación de necesidades de financiamiento a corto y largo plazo (Gitman & Zutter, 2012); por su parte, Brealey, Myers y Allen (2025) sostienen que la planeación financiera es un proceso sistemático que permite anticipar las necesidades de recursos y diseñar estrategias para alcanzar los objetivos

financieros, integrando la administración del capital de trabajo y la proyección de estados financieros (Brealey, Myers & Allen, 2025). Ross, Westerfield y Jaffe (2013) enfatizan que la planeación financiera es un componente crucial para la sostenibilidad y el crecimiento de la empresa, dividiéndose en planeación estratégica (largo plazo) y planeación corriente (corto plazo), e involucrando la elaboración de presupuestos, proyecciones de estados financieros y la determinación de necesidades de financiamiento externo (Ross, Westerfield & Jaffe, 2013).

Desde la perspectiva latinoamericana, Morales Castro y Morales Castro (2014, 2018) destacan que la planeación financiera es el proceso de anticipar, organizar y controlar los recursos financieros de la empresa para maximizar la rentabilidad y minimizar los riesgos, adaptándose a las condiciones cambiantes del entorno comercial (Morales Castro & Morales Castro, 2014, 2018).

2. Importancia Estratégica de la Planeación Financiera en Empresas del Sector Comercial

La planeación financiera reviste una importancia estratégica en las empresas del sector comercial, ya que permite garantizar la solvencia y liquidez, facilitando la gestión de los flujos de efectivo y asegurando el cumplimiento oportuno de las obligaciones financieras (Gitman & Zutter, 2012; Ross, Westerfield & Jaffe, 2013); además, proporciona un marco para la toma de decisiones informadas, al permitir la evaluación de alternativas de inversión y financiamiento, contribuyendo así a la maximización de la rentabilidad empresarial (Brealey, Myers & Allen,

2025); en un entorno comercial caracterizado por la competencia y la volatilidad, la planeación financiera ayuda a anticipar cambios en el entorno económico ya diseñar estrategias para enfrentar amenazas y aprovechar oportunidades (Brigham & Houston, 2019).

Asimismo, posibilita el crecimiento sostenible de la empresa, al proyectar el desarrollo futuro y determinar las necesidades de recursos para sostener dicho crecimiento (Ross, Westerfield & Jaffe, 2013); finalmente, la planeación financiera proporciona herramientas de control y evaluación, permitiendo comparar los resultados reales con los proyectados, identificar desviaciones y tomar acciones correctivas oportunas (Gitman & Zutter, 2012).

Empíricamente, estudios recientes en empresas comerciales de México, Ecuador, Perú y Colombia demuestran que aquellas organizaciones que implementan procesos formales de planeación financiera presentan mayores niveles de rentabilidad, eficiencia operativa y resiliencia ante crisis económicas (Hernández & García, 2018; Torres-Paredes et al., 2024).

3. Etapas de la Planeación Financiera

El proceso de planeación financiera se estructura en una serie de etapas interrelacionadas que permiten una gestión integral de los recursos financieros. Gitman y Zutter (2012), Brigham y Houston (2019) y Morales Castro y Morales Castro (2014) coinciden en que estas etapas son:

Diagnóstico o análisis de la situación financiera:

Consiste en la revisión exhaustiva de los estados financieros, el análisis de razones financieras y la identificación de fortalezas, debilidades y riesgos. Este diagnóstico establece la base para la toma de decisiones futuras (Gitman & Zutter, 2012).

Establecimiento de objetivos:

En esta etapa se definen metas claras, medibles y alineadas con la visión estratégica de la empresa, tales como incrementar ventas, reducir costos o mejorar la rentabilidad (Gitman & Zutter, 2012; Morales Castro & Morales Castro, 2014).

Formulación de estrategias:

Implica el diseño de políticas financieras, planes de inversión y métodos de asignación de recursos que permitan alcanzar los objetivos propuestos; las estrategias deben ser flexibles y adaptables a los cambios del entorno (Morales Castro & Morales Castro, 2014).

Elaboración de presupuestos:

Se traduce la estrategia en términos cuantitativos mediante la preparación de presupuestos de ingresos, egresos, inversiones y financiamiento, los presupuestos sirven como hoja de ruta financiera y permiten anticipar necesidades de liquidez (Gitman & Zutter, 2012).

Implementación:

Consiste en la ejecución de las planificadas, la coordinación entre áreas y la asignación eficiente de recursos; la implementación exitosa requiere comunicación y compromiso organizacional (Morales Castro & Morales Castro, 2014).

Monitoreo y control:

Se realiza un seguimiento continuo de los resultados, comparando los indicadores clave de desempeño con los objetivos establecidos; ante desviaciones, se ajustan los planos y se toman medidas correctivas (Gitman & Zutter, 2012; Brigham & Houston, 2019); la evidencia empírica en empresas comerciales latinoamericanas confirma que la aplicación sistemática de estas etapas se asocia con mejores resultados financieros y mayor capacidad de adaptación ante cambios del mercado (Torres-Paredes et al., 2024).

4. Modelos de Planeación Financiera

Diversos modelos han sido desarrollados para operacionalizar la planeación financiera en las empresas. Entre los más relevantes se encuentran:

a) Modelo de Porcentaje de Ventas:

Este modelo proyecta los estados financieros futuros asumiendo que la mayoría de las partidas varían proporcionalmente con las ventas. Su fórmula básica es:

$$X_{\text{futuro}} = (X_{\text{actual}} / \text{Ventas}_{\text{actuales}}) \times \text{Ventas}_{\text{futuras}}$$
$$= (\text{Ventas}_{\text{actuales}} / X_{\text{actual}}) \times \text{Ventas}_{\text{futuras}}$$

(Gitman, 2015; Brigham y Houston, 2019); es ampliamente utilizado por su simplicidad y utilidad para estimar necesidades de financiamiento y rentabilidad.

b) Modelo de Planeación y Control Financiero (Brigham & Houston, 2019):

Este modelo integra la previsión, presupuestación y control en cinco pasos: (1) pronósticos de ventas y variables clave, (2) elaboración de estados financieros proforma, (3) análisis de necesidades de financiamiento, (4) implementación y monitoreo, y (5) ajustes según resultados. Permite una gestión integral y dinámica de las finanzas empresariales.

c) Modelo de Planeación de Flujos de Caja:

Enfocado en la proyección y gestión de los flujos de efectivo, este modelo asegura la liquidez y solvencia de la empresa. Su fórmula es:

$$\text{Flujo Neto de Caja} = \text{Ingresos Totales} - \text{Egresos Totales}$$

Flujo Neto de Caja = Ingresos Totales - Egresos Totales

(Morales Castro y Morales Castro, 2018). Es esencial para prevenir crisis de liquidez y planificar el financiamiento a corto plazo.

d) Modelo AFN (Fondos Adicionales Necesarios):

Permite estimar el financiamiento externo requerido para soportar un incremento proyectado en las ventas, considerando el aumento espontáneo de pasivos y las utilidades retenidas. Su fórmula es:

$$AFN = (A^*/S_0)\Delta S - (L^*/S_0)\Delta S - MS_1(1-d)\Delta S$$

$$\Delta S - MS_1(1-d)$$

donde A^* son los activos que crecen con las ventas, L^* los pasivos que crecen con las ventas, S_0 las ventas actuales, ΔS el cambio en ventas, MS_1 el margen de utilidad proyectado y d el índice de reparto de dividendos (Brigham & Houston, 2019).

e) Modelo de Planeación Basado en Presupuestos:

Utiliza la elaboración y control de presupuestos operativos, de capital y de caja como base para la planeación financiera, alineando los recursos con los objetivos estratégicos (Torres-Paredes et al., 2024).

f) Modelo Estratégico de Planeación Financiera (Ansoff, 1965):

Integra la planeación financiera con la estrategia corporativa, enfocándose en la alineación de los recursos financieros con los objetivos de crecimiento y diversificación a largo plazo (Ansoff, 1965).

g) Modelo Integrado de Planeación Financiera:

Proponer una visión holística que combina pronósticos, presupuestos, gestión de flujos de caja y planeación estratégica en un solo marco flexible y adaptable, especialmente útil para pymes (Hernández & García, 2018), la aplicación empírica de estos modelos en empresas comerciales de México, Ecuador, Perú y Colombia ha demostrado mejoras significativas en el

control financiero, la toma de decisiones y la rentabilidad (Hernández & García, 2018; Torres-Paredes et al., 2024).

La planeación financiera, sustentada en sólidos marcos teóricos y modelos aplicados, es un factor determinante para la rentabilidad y sostenibilidad de las empresas del sector comercial, su correcta implementación permite anticipar necesidades, optimizar la toma de decisiones, gestionar riesgos y adaptarse a los desafíos del entorno competitivo, como lo evidencian tanto la literatura académica como los estudios empíricos recientes en América Latina.

3.2. Rentabilidad empresarial.-

Definición y Fundamentos Teóricos de la Rentabilidad Empresarial

La rentabilidad empresarial se concibe como la capacidad de una organización para generar utilidades a partir de los recursos invertidos, constituyéndose en un indicador esencial de éxito y sostenibilidad. Gitman y Zutter (2012) la definen como “la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas”, diferenciando entre rentabilidad económica (utilidad respecto a los activos) y rentabilidad financiera (utilidad respecto al patrimonio) [[Gitman & Zutter, 2016]].

Ross, Westerfield y Jaffe (2013) amplían este concepto al señalar que la rentabilidad mide la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos y recursos para generar beneficios para los accionistas, subrayando la

importancia de los indicadores de rentabilidad para evaluar el desempeño y la toma de decisiones en empresas comerciales [[Ross et al., 2017]]; por su parte, Brigham y Houston (2019) destacan que la rentabilidad es la capacidad para generar utilidades netas en relación con las ventas, los activos o el capital propio, siendo un indicador clave para la creación de valor [[Brigham & Houston, 2019]]. Van Horne y Wachowicz (2010) consideran la rentabilidad como el resultado de la gestión eficiente de los recursos empresariales, reflejado en la obtención de beneficios sostenibles a lo largo del tiempo [[Van Horne & Wachowicz, 2010]].

Desde una perspectiva latinoamericana, Morales Castro (2012) la define como “la expresión de ser apto para generar recursos o resultados con los insumos obtenidos de los inversionistas convertidos en los activos de la organización” [[Morales Castro & Morales Castro, 2014]]; en el sector comercial, la rentabilidad se evalúa principalmente a través de indicadores como el retorno sobre activos (ROA) y el retorno sobre el patrimonio (ROE), que permiten medir la eficiencia en la gestión de recursos y la generación de valor para los accionistas.

Importancia de la Rentabilidad Empresarial en el Sector Comercial

La rentabilidad empresarial es fundamental para la sostenibilidad operativa, la atracción de inversiones y el posicionamiento competitivo de las empresas comerciales; permite sostener las operaciones, cumplir con las obligaciones financieras y fortalecer la posición en el mercado [[Rentabilidad del sector comercial del Ecuador, 2022]]; además, la rentabilidad es utilizada como referencia interna para la toma de

decisiones estratégicas y como métrica para evaluar la eficiencia en el uso del patrimonio empresarial [[Gestión financiera y su incidencia, 2025]]. En el sector comercial, la rentabilidad determina la supervivencia y el crecimiento, ya que las empresas deben adaptarse a un entorno dinámico y competitivo, donde la capacidad de generar beneficios sostenibles es clave para reinvertir, innovar y expandirse [[Rivera Naranjo et al., 2022]].

Indicadores Clave de Rentabilidad Empresarial

La medición de la rentabilidad empresarial se realiza a través de diversos indicadores financieros, cada uno con su propia fórmula, interpretación y relevancia para la planeación financiera:

- **ROE (Return on Equity):**

Fórmula: $\text{ROE} = \text{Beneficio Neto} / \text{Patrimonio Neto}$.

Un ROE superior al 15% se considera excelente en el ámbito comercial, ya que mide la rentabilidad para el accionista y refleja la eficiencia en la gestión de los recursos propios [[Gitman & Zutter, 2016]].

- **ROA (Return on Assets):**

Fórmula: $\text{ROA} = \text{Beneficio Neto} / \text{Total de Activos}$.

Un ROA superior al 5% indica una gestión eficiente de los activos, siendo útil para comparar empresas con diferentes estructuras de capital [[Brigham & Houston, 2019]].

- **ROI (Return on Investment):**

Fórmula: $\text{ROI} = (\text{Ganancias} - \text{Costos}) / \text{Costos}$.

Un ROI superior al 10% se considera satisfactorio y es útil para evaluar la eficiencia de proyectos o inversiones específicas [[Contreras Ismaira, 2018]].

- **Margen Bruto:**

Fórmula: $(\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}) / \text{Ventas}$.

Mide la rentabilidad de las ventas tras deducir los costos directos de producción.

- **Margen Operativo:**

Fórmula: $\text{Utilidad Operativa} / \text{Ventas}$.

Refleja la eficiencia operativa antes de intereses e impuestos.

- **Margen Neto:**

Fórmula: $\text{Beneficio Neto} / \text{Ventas}$.

Indica la rentabilidad final después de todos los gastos, incluidos impuestos y financieros.

- **EBITDA:**

Fórmula: $\text{Utilidad Operativa} + \text{Depreciación} + \text{Amortización}$.

Proporciona una visión clara de la rentabilidad operativa sin los efectos del financiamiento, impuestos y contabilidad de depreciación; es ampliamente utilizado en la valoración de empresas [[Brigham & Houston, 2019]].

- **ROS (Return on Sales):**

Fórmula: $(\text{Beneficio Neto} / \text{Ventas}) \times 100$.

Mide la eficacia de las ventas para generar beneficios.

La interpretación de estos indicadores debe realizarse en conjunto y en comparación con los promedios del sector, los resultados históricos de la empresa y los principales competidores [[Ross et al., 2017]].

Factores Internos que Afectan la Rentabilidad Empresarial

Diversos factores internos inciden directamente en la rentabilidad de las empresas comerciales:

- **Eficiencia operativa y gestión de costos:**

Empresas que optimizan sus procesos internos y controlan sus gastos logran mejorar sus márgenes de beneficio y reducir el riesgo de insolvencia [[Zambrano Farías et al., 2022]].

- **Estructura de capital y gestión del capital de trabajo:**

La proporción entre deuda y capital propio, así como la administración eficiente de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, determinan la liquidez y la rentabilidad [[Gestión financiera y su incidencia, 2025]].

- **Calidad de la planeación financiera:**

Existe una correlación positiva entre la calidad de la gestión financiera y la rentabilidad empresarial, especialmente en microempresas comerciales [[La gestión financiera como herramienta, 2026]].

- **Estrategias de precios y adopción tecnológica:**

La fijación adecuada de precios y la incorporación de tecnología en los procesos comerciales permiten adaptarse a las condiciones del mercado y mejorar la competitividad [[Velásquez et al., 2017]].

Factores Externos que Afectan la Rentabilidad Empresarial

La rentabilidad empresarial también está influenciada por factores externos:

- **Competencia de mercado y demanda del consumidor:**

El nivel de competencia y la variabilidad de la demanda inciden en los márgenes y la cuota de mercado, obligando a las empresas a adaptarse continuamente [[Bravo-Rojas et al., 2024]].

- **Ciclos económicos, inflación y tasas de interés:**

Las fluctuaciones económicas, la inflación y las tasas de interés afectan los costos operativos, el acceso al financiamiento y el poder adquisitivo de los consumidores [[Zambrano Farías et al., 2022]].

- **Entorno regulatorio:**

Las políticas gubernamentales y la flexibilidad normativa pueden facilitar o dificultar la operación comercial, influyendo en la estabilidad y el crecimiento empresarial [[La gestión financiera como herramienta, 2026]].

Relación entre la Planeación Financiera y la Rentabilidad Empresarial

La planeación financiera es una herramienta crucial para la gestión empresarial, ya que permite anticipar escenarios, optimizar el uso de recursos y establecer objetivos de rentabilidad a corto y largo plazo

[[Morales & Morales, 2014]], estudios empíricos en Ecuador y México demuestran que las empresas que adoptan prácticas estructuradas de planeación financiera presentan mejores indicadores de rentabilidad y menor riesgo financiero [[Rivera Naranjo et al., 2022]]; la gestión eficiente del flujo de efectivo, el control de costos y la administración del capital de trabajo son prácticas asociadas a una mayor rentabilidad empresarial [[Gestión financiera y su incidencia, 2025]].

CAPITULO IV.- Resultados Obtenidos

1. Fundamentos teóricos de la relación entre planeación financiera y rentabilidad

La literatura especializada sostiene que la planeación financiera es un pilar fundamental para la gestión empresarial eficiente y la maximización de la rentabilidad; según Morales Castro (2020) señala que el plan financiero es parte integral de la planeación empresarial, ya que permite anticipar necesidades de recursos, establecer metas de rentabilidad y diseñar estrategias para el uso eficiente del capital; esta visión es compartida por Gitman (2007) y Van Horne (2002), quienes destacan que la planeación financiera, mediante presupuestos, proyecciones y control de flujo de caja, optimiza la toma de decisiones y mejores indicadores como el retorno sobre activos (ROA), retorno sobre capital (ROE), margen neto, retorno sobre la inversión (ROI) y el valor económico agregado (EVA).

Brigham & Houston (2019) y Gitman & Zutter (2016) profundizan en la importancia de la estrategia financiera, subrayando que la asignación eficiente

de recursos y la alineación de los presupuestos con la estrategia general de la organización son determinantes para la generación de utilidad y valor agregado.

Morales & Morales (2014) añaden que la elaboración de presupuestos financieros permite analizar la situación a corto plazo, detectar áreas de oportunidad y cumplir con los objetivos de rentabilidad económica a largo plazo.

2. Herramientas de planeación financiera y su impacto en la rentabilidad

Presupuesto maestro

El presupuesto maestro integra y coordina los diferentes presupuestos de las áreas funcionales, permitiendo una visión global y estratégica de los recursos y resultados esperados, su correcta elaboración y seguimiento facilitan la alineación de los objetivos estratégicos con la gestión operativa, contribuyendo a la mejora de la rentabilidad a corto, mediano y largo plazo.

Flujo de caja proyectado

El flujo de caja proyectado es esencial para anticipar necesidades de liquidez, planificar inversiones y prevenir escenarios de iliquidez que puedan afectar la rentabilidad y la continuidad del negocio. Gitman & Zutter (2016) subrayan que la proyección de flujos de caja es clave para la toma de decisiones estratégicas y la evaluación de la viabilidad financiera de proyectos de inversión.

Planificación estratégica financiera

La planificación estratégica financiera permite definir el rumbo para alcanzar los objetivos de rentabilidad, mediante la asignación eficiente de recursos y la

alineación de los presupuestos con la estrategia general. Brigham & Houston (2019) destacan que la estrategia financiera debe considerar el uso equilibrado del capital, la deuda y el flujo de caja libre, elementos directamente relacionados con la generación de utilidad y valor agregado

Análisis de escenarios

El análisis de escenarios permite evaluar la solidez de las estrategias financieras frente a diferentes contextos futuros, facilitando la toma de decisiones informadas y la adaptación a cambios en el entorno económico, lo que contribuye a la sostenibilidad financiera y la rentabilidad.

3. Evidencia empírica latinoamericana

Ecuador

Cedeño et al. (2025) analizaron microempresas comerciales en Manabí y hallaron una fuerte clasificación positiva entre la gestión financiera y la rentabilidad ($r = 0.917$, $p < 0.01$); el estudio concluye que una adecuada gestión financiera incide directamente en la mejora de los indicadores de rentabilidad, especialmente a través del control de costos y la administración eficiente de flujos de efectivo.

En Pymes comerciales de Guayaquil, Zambrano & Mendoza (2022) reportaron una covarianza de 0.94 y una calificación cercana a +1 entre la gestión financiera y la rentabilidad, reforzando la importancia de la gestión financiera profesionalizada para alcanzar mayores niveles de rentabilidad.

México

Morales & Morales (2014) encontraron que el 54% de las micro y pequeñas empresas comerciales de Aguascalientes cuentan con un presupuesto financiero formal, y aquellas que implementan prácticas de planeación financiera de manera constante presentan mejores resultados en términos de rentabilidad y cumplimiento de objetivos económicos a largo plazo.

Perú

Quispe & Mamani (2025) estudiaron 50 empresas comerciales de Puno y reportaron una compensación de 0.623 (Spearman, $p = 0.000$) entre gestión financiera y rentabilidad, el 70% de las empresas reconoció que su gestión financiera no es eficiente, y el 64% percibió su rentabilidad como baja, lo que sugiere que la mejora en la gestión financiera puede traducirse en mejores resultados de rentabilidad.

4. Síntesis interpretativa: mecanismos, obstáculos y recomendaciones

La planificación financiera mejora la rentabilidad empresarial a través de varios mecanismos: permite anticipar necesidades de recursos, optimizar la asignación de capital, controlar gastos, gestionar el flujo de caja y reducir riesgos financieros. el uso sistemático de herramientas como el presupuesto maestro y el flujo de caja proyectado facilita la toma de decisiones informadas y la adaptación a entornos cambiantes, lo que se traduce en mejores indicadores de rentabilidad como ROA, ROE, margen neto y ROI.

No obstante, los estudios identifican obstáculos relevantes: la falta de personal capacitado, la informalidad en los procesos contables y la escasa cultura de

planificación financiera limitan el potencial de rentabilidad, especialmente en micro y pequeñas empresas.

Se recomienda fortalecer la capacitación en gestión financiera, profesionalizar los procesos contables y promover la integración de la planeación financiera en la estrategia empresarial para maximizar la rentabilidad y la sostenibilidad.

CONCLUSIONES

1. El análisis exhaustivo de la relación entre la planeación financiera y la rentabilidad empresarial en empresas del sector comercial permite afirmar que existe una ponderación positiva y significativa entre ambos conceptos. Diversos estudios empíricos recientes en América Latina, como el de García y Zambrano (2025), evidencian que la gestión financiera estructurada se asocia con mejores indicadores de rentabilidad, como lo demuestra un coeficiente de rentabilidad de 0,917 ($p < 0,01$) entre la gestión financiera y la rentabilidad en microempresas comerciales ecuatorianas.
2. Este hallazgo es consistente con investigaciones en otros países de la región, donde la planificación financiera se traduce en un mayor control de los flujos de efectivo, reducción de riesgos y optimización de los recursos disponibles.
3. Autores clásicos como Gitman y Zutter (2016) sostienen que la planeación financiera es un proceso sistemático que permite a las empresas anticipar necesidades, gestionar riesgos y maximizar la rentabilidad a través de decisiones informadas y estratégicas.
4. Brigham y Houston (2019) refuerzan esta perspectiva al señalar que la administración financiera eficiente es esencial para la competitividad y viabilidad empresarial, ya que optimiza el uso de recursos y mejora la toma de decisiones, impactando directamente en la rentabilidad.
5. Morales Castro (2020) añade que la planeación financiera, al ser parte integral de la estrategia empresarial, facilita el establecimiento de metas

coherentes y la definición de estrategias para alcanzarlas, lo que repercute en la rentabilidad a largo plazo.

6. En el contexto latinoamericano, la evidencia empírica muestra que la implementación de herramientas de planificación financiera, como la presupuestación y el uso de indicadores clave (ROA, ROE, ROI, EVA), permite identificar áreas de mejora y tomar decisiones estratégicas que inciden positivamente en la rentabilidad.
7. Por ejemplo, Jiménez Sánchez y Rojas Restrepo (2019) encontraron que el análisis de indicadores financieros es fundamental para optimizar las decisiones empresariales y revertir tendencias negativas en la rentabilidad.
8. Asimismo, estudios como el de Ilvis (2022) en Perú y García y Hernández (2023) en México, destacan que la planeación financiera formal y la presupuestación son herramientas clave para incrementar ingresos, reducir gastos y mejorar la rentabilidad.
9. Las revisiones sistemáticas recientes, como la de Viera-Molina (2025), confirman que la gestión eficiente del capital de trabajo y la profesionalización de la administración financiera están directamente relacionadas con la mejora de la rentabilidad en empresas comerciales latinoamericanas.
10. Bahal et al. (2025) refuerzan que el manejo efectivo del capital de trabajo es un impulsor clave del desempeño y la sostenibilidad financiera, especialmente en PYMES.
11. Por otro lado, la ausencia o deficiencia en la planificación financiera genera vulnerabilidades significativas, como altos niveles de endeudamiento,

menor liquidez y rentabilidad, y dificultades para enfrentar contextos económicos adversos.

12. Esto subraya la importancia de fortalecer la capacitación en gestión financiera y de implementar sistemas de información contable adecuados para mejorar la toma de decisiones y la rentabilidad empresarial. En síntesis, la planificación financiera no solo es una herramienta de control y previsión, sino un pilar estratégico para la sostenibilidad y el crecimiento rentable de las empresas del sector comercial. Su impacto positivo en la rentabilidad es respaldado tanto por la teoría financiera clásica como por la evidencia empírica reciente en el contexto latinoamericano. Por lo tanto, se recomienda a las empresas comerciales invertir en el desarrollo de capacidades de planificación financiera, adoptar indicadores clave de desempeño y fomentar una cultura organizacional orientada a la gestión eficiente de los recursos financieros.

RECOMENDACIONES

1. Formalización e institucionalización de la planeación financiera

La primera recomendación fundamental para las empresas del sector comercial es la adopción de procesos sistemáticos y formales de planificación financiera. La evidencia académica demuestra que la planificación financiera intuitiva o informal, aunque común en pequeñas y medianas empresas, resulta insuficiente para enfrentar los desafíos de un entorno competitivo y cambiante; por ello, se recomienda institucionalizar la planeación financiera mediante la elaboración de presupuestos detallados de ingresos, costos, gastos e inversiones, así como la preparación de estados financieros proforma que permita anticipar escenarios y tomar decisiones informadas (Gutiérrez & Gutiérrez, 2018).

Este proceso debe ser recurrente y no esporádico, incorporando revisiones periódicas que permitan ajustar las proyecciones a la realidad operativa y financiera de la empresa; la formalización de la planeación financiera contribuye directamente a la rentabilidad empresarial, ya que permite identificar oportunidades de optimización de recursos, anticipar necesidades de financiamiento y prevenir desviaciones presupuestarias.

Además, facilitar la alineación de los objetivos estratégicos con los recursos disponibles, promoviendo una gestión más eficiente y orientada a resultados (Pérez et al., 2020); la institucionalización de estos procesos también fortalece la transparencia y la rendición de cuentas, elementos esenciales para la sostenibilidad y el crecimiento empresarial; por otra parte, la planeación financiera formal permite a las empresas comerciales responder de manera

proactiva a los cambios del entorno, como fluctuaciones en la demanda, variaciones en los precios de insumos o cambios regulatorios.

Al contar con herramientas de simulación y análisis de escenarios, las empresas pueden anticipar el impacto de estos factores en su rentabilidad y diseñar estrategias de mitigación adecuadas; en suma, la adopción de una planeación financiera formal y sistemática es un pilar esencial para la mejora continua de la rentabilidad en el sector comercial (Gutiérrez & Gutiérrez, 2018; Pérez et al., 2020).

2. Implementación de indicadores financieros clave (KPI) para la toma de decisiones

La segunda recomendación enfatiza la necesidad de que las empresas comerciales adopten y monitoreen de manera regular indicadores financieros clave (KPI) como el retorno sobre activos (ROA), retorno sobre el patrimonio (ROE), retorno sobre la inversión (ROI), costo promedio ponderado de capital (WACC), valor económico agregado (EVA) y flujo de caja; estos indicadores permiten evaluar de forma objetiva el desempeño financiero y la rentabilidad de la empresa, facilitando la toma de decisiones estratégicas basadas en datos concretos (Revista Venezolana de Gerencia, 2025); el uso sistemático de KPIs posibilita identificar áreas de oportunidad y riesgo, así como medir el impacto de las decisiones financieras en la rentabilidad; por ejemplo, el ROI y el EVA permiten evaluar la eficiencia de las inversiones y la generación de valor para los accionistas, mientras que el flujo de caja es esencial para garantizar la liquidez y la capacidad de cumplir con las obligaciones financieras.

La integración de estos indicadores en la gestión cotidiana contribuye a una cultura de mejora continua ya la alineación de los objetivos financieros con la estrategia empresarial (Revista de Ciencias Sociales, 2022); asimismo, la implementación de KPIs facilita la comparación del desempeño de la empresa con los estándares del sector y con sus propios resultados históricos, promoviendo la transparencia y la rendición de cuentas, es recomendable que las empresas comerciales establezcan metas financieras claras y realistas, monitoreen periódicamente los KPIs y utilicen los resultados para ajustar sus estrategias y procesos internos. De esta manera, se fortalece la capacidad de respuesta ante cambios del entorno y se maximiza la rentabilidad empresarial (Revista Venezolana de Gerencia, 2025; Revista de Ciencias Sociales, 2022).

3. Gestión estratégica del flujo de efectivo y el capital de trabajo

La gestión eficiente del flujo de efectivo y del capital de trabajo constituye una recomendación prioritaria para las empresas del sector comercial; la elaboración de proyecciones periódicas del flujo de efectivo permite anticipar necesidades de liquidez, identificar posibles déficits y planificar el uso óptimo de los recursos disponibles (Revista Venezolana de Gerencia, 2024); una gestión estratégica del capital de trabajo implica el control riguroso de los inventarios, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar, asegurando que la empresa mantenga un equilibrio adecuado entre liquidez y rentabilidad.

La anticipación de necesidades de liquidez es fundamental para evitar situaciones de iliquidez que puedan comprometer la operación y la reputación de la empresa; además, una adecuada administración del capital de trabajo permite aprovechar oportunidades de inversión y negociación con proveedores,

así como mejorar la relación con los clientes a través de políticas de crédito flexibles pero controladas (Cueva, 2021); la gestión del flujo de efectivo debe estar alineada con la planeación financiera general y con los objetivos estratégicos de la empresa; por último, la integración de herramientas tecnológicas y sistemas de información financiera facilita el monitoreo en tiempo real del flujo de efectivo y del capital de trabajo, permitiendo una toma de decisiones más ágil y fundamentada; la gestión estratégica de estos elementos no solo contribuye a la estabilidad financiera, sino que también impacta positivamente en la rentabilidad empresarial al reducir costos financieros y optimizar el uso de los recursos (Revista Venezolana de Gerencia, 2024; Cueva, 2021).

4. Análisis y control sistemático de costos y gastos.

El análisis y control sistemático de los costos y gastos es una práctica esencial para mejorar la rentabilidad en las empresas comerciales, se recomienda la implementación de sistemas de control que permitan la revisión mensual de los costos y gastos, el análisis de los márgenes de contribución y el ajuste presupuestal en función de los resultados obtenidos (Redalyc, 2021), este enfoque permite identificar desviaciones respecto a lo planificado y tomar medidas correctivas de manera oportuna; el control de costos y gastos debe estar integrado en la cultura organizacional y ser responsabilidad de todos los niveles de la empresa; la revisión periódica de los estados financieros y la comparación con los presupuestos permiten detectar inefficiencias, eliminar gastos innecesarios y optimizar los procesos internos; además, el análisis de los márgenes de contribución facilita la identificación de productos o líneas de

negocio más rentables, orientando la estrategia comercial hacia aquellos segmentos que generan mayor valor

La sistematización de estos procesos contribuye a la sostenibilidad financiera ya la mejora continua de la rentabilidad, ya que permite a la empresa adaptarse rápidamente a los cambios del entorno y mantener un control riguroso sobre sus recursos; es recomendable que las empresas comerciales utilicen herramientas tecnológicas para automatizar el registro y análisis de los costos y gastos, facilitando la toma de decisiones basada en información precisa y actualizada (Redalyc, 2021).

5. Elaboración y actualización de planes de negocio con enfoque financiero

Otra recomendación clave es la elaboración y actualización periódica de planes de negocio con un enfoque financiero sólido. Los planes de negocio deben incluir metas financieras concretas, análisis de viabilidad, proyecciones de ingresos y gastos, y estrategias para alcanzar los objetivos establecidos (Redalyc, 2022). Es fundamental que estos planos sean documentos vivos, sujetos a revisión y ajuste en función de los resultados y de los cambios en el entorno empresarial. El seguimiento de los planos de negocio mediante KPIs como ROI, WACC y EVA permite evaluar el grado de cumplimiento de las metas y la efectividad de las estrategias implementadas.

Además, el análisis de viabilidad financiera contribuye a la identificación de riesgos y oportunidades, facilitando la toma de decisiones informadas y la asignación eficiente de los recursos; la actualización constante de los planes de negocio asegura que la empresa se mantenga alineada con sus objetivos

estratégicos y pueda adaptarse a las nuevas condiciones del mercado; la elaboración de planes de negocio con enfoque financiero también fortalece la capacidad de la empresa para acceder a financiamiento externo, ya que demuestra a los inversionistas y entidades financieras la solidez de la gestión y la viabilidad de los proyectos; en síntesis, la planificación y el seguimiento riguroso de los planos de negocio son elementos esenciales para maximizar la rentabilidad y la sostenibilidad de las empresas comerciales (Redalyc, 2022).

6. Adopción de tecnologías financieras digitales y sistemas ERP

La transformación digital es un factor determinante para la competitividad y la rentabilidad en el sector comercial; se recomienda la adopción de software contable en la nube, sistemas ERP (Enterprise Resource Planning), herramientas FinTech y plataformas de facturación electrónica, que permiten automatizar procesos, mejorar la eficiencia operativa y facilitar la toma de decisiones estratégicas (Redalyc, 2021; Quispe et al., 2026).

Estas tecnologías ofrecen ventajas como el acceso en tiempo real a la información financiera, la reducción de errores y la optimización de los recursos; la integración de sistemas digitales en la gestión financiera contribuye a la transparencia, la trazabilidad y el control interno, elementos clave para la sostenibilidad y la rentabilidad empresarial; además, la adopción de herramientas FinTech facilita el acceso a financiamiento, la gestión de pagos y cobros, y la administración eficiente del capital de trabajo (Cueva, 2021).

Es importante que las empresas inviertan en la capacitación del personal para asegurar una adopción efectiva de estas tecnologías y superar la resistencia al cambio (Cedeño et al., 2019); la digitalización de la gestión financiera no solo

mejora la eficiencia operativa, sino que también permite a las empresas comerciales adaptarse rápidamente a los cambios del entorno y aprovechar nuevas oportunidades de negocio; por ello, se recomienda evaluar periódicamente las necesidades tecnológicas de la empresa y actualizar los sistemas en función de los avances del mercado y las mejores prácticas del sector (Redalyc, 2021; Quispe et al., 2026; Cedeño et al., 2019; Cueva, 2021).

7. Fortalecimiento de la cultura organizacional orientada a la gestión financiera

El fortalecimiento de una cultura organizacional que valore la información financiera, la transparencia, la innovación y la mejora continua es esencial para potenciar la relación entre la planeación financiera y la rentabilidad; se recomienda promover valores y prácticas que incentiven la participación activa de todos los miembros de la organización en la gestión financiera, así como la adopción de una actitud proactiva frente al cambio y la innovación (Revista Venezolana de Gerencia, 2026).

La cultura organizacional debe fomentar la capacitación continua, la comunicación abierta y la colaboración entre áreas, facilitando la integración de la información financiera en la toma de decisiones estratégicas (Hernández et al., 2021); asimismo, es importante que la alta dirección lidere con el ejemplo, promoviendo la transparencia y la rendición de cuentas en todos los niveles de la empresa; la innovación en la gestión financiera, apoyada por una cultura organizacional sólida, permite a las empresas comerciales adaptarse a los desafíos del entorno, identificar nuevas oportunidades de negocio y mantener una ventaja competitiva sostenible.

La gestión del cambio organizacional y la alineación de la cultura con la estrategia empresarial son factores clave para el éxito de las iniciativas de transformación digital y mejora continua (Legner et al., 2022).

8. Capacitación y profesionalización en gestión financiera

La capacitación y profesionalización en gestión financiera es una recomendación transversal que impacta directamente en la calidad de la planificación financiera y, por ende, en la rentabilidad empresarial; se recomienda la implementación de programas permanentes de formación financiera para directivos y empleados, que incluyan temas como análisis financiero, uso de herramientas tecnológicas, gestión de riesgos y toma de decisiones estratégicas (García et al., 2013; González et al., 2023).

La falta de capacitación es una de las principales barreras para la adopción de buenas prácticas financieras y tecnológicas en las empresas comerciales. Por ello, es fundamental invertir en la formación continua del personal, promoviendo la actualización de conocimientos y el desarrollo de competencias clave para la gestión financiera moderna (Cedeño et al., 2019); la profesionalización de la gestión financiera contribuye a la sostenibilidad y al crecimiento de la empresa, mejorando la capacidad de adaptación y la toma de decisiones informadas. Además, la capacitación en gestión financiera fortalece la cultura organizacional y facilita la integración de nuevas tecnologías y metodologías de trabajo, potenciando la eficiencia operativa y la rentabilidad; es recomendable establecer alianzas con instituciones educativas y organismos especializados para acceder a programas de formación de calidad

y adaptados a las necesidades del sector comercial (García et al., 2013; González et al., 2023; Cedeño et al., 2019).

9. Implementación de sistemas de control interno y gestión de riesgos financieros

La implementación de sistemas de control interno robustos y la gestión proactiva de riesgos financieros son elementos esenciales para garantizar la sostenibilidad y la rentabilidad de las empresas comerciales; se recomienda establecer políticas y procedimientos claros para la identificación, evaluación y mitigación de riesgos financieros, así como la realización de auditorías internas y externas periódicas (Revista Venezolana de Gerencia, 2026).

El control interno debe abarcar todos los procesos financieros, desde la elaboración de presupuestos hasta la gestión de tesorería y la administración de cuentas por cobrar y pagar; la adopción de herramientas tecnológicas y sistemas de información facilita la detección temprana de desviaciones y la implementación de medidas correctivas oportunas (Tapia & Jiménez, 2018). Además, la gestión de riesgos financieros debe estar alineada con la estrategia empresarial y ser parte integral de la cultura organizacional; la gestión proactiva de riesgos permite a las empresas comerciales anticipar y responder eficazmente a eventos adversos, minimizando el impacto en la rentabilidad y asegurando la continuidad operativa.

Es recomendable que las empresas revisen y actualicen periódicamente sus sistemas de control interno y sus políticas de gestión de riesgos, adaptándolos a los cambios del entorno y a las mejores prácticas del sector (Legner et al., 2022).

10. Integración de metodologías de mejora continua con la gestión financiera

Finalmente, se recomienda la integración de metodologías de mejora continua, como Lean Management, el ciclo PHVA (Planear-Hacer-Verificar-Actuar) y Six Sigma, en los procesos de gestión financiera; estas metodologías permiten optimizar los procesos internos, reducir desperdicios, mejorar la eficiencia y aumentar la rentabilidad empresarial (Revista Venezolana de Gerencia, 2025).

La aplicación de la mejora continua en la gestión financiera implica la revisión constante de los procesos, la identificación de oportunidades de optimización y la implementación de acciones correctivas y preventivas; además, fomenta la participación activa de todos los miembros de la organización en la búsqueda de la excelencia operativa y financiera; la integración de estas metodologías con la planeación financiera fortalece la capacidad de la empresa para adaptarse a los cambios del entorno, responder a las demandas del mercado y mantener una ventaja competitiva sostenible; es recomendable que las empresas comerciales capaciten a su personal en estas metodologías y promuevan una cultura de mejora continua en todos los niveles de la organización (Revista Venezolana de Gerencia, 2025).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Brigham, EF y Ehrhardt, MC (2021). Gestión financiera: teoría y práctica (16.^a ed.). Cengage Learning.
- Gitman, LJ, & Zutter, CJ (2022). Principios de finanzas gerenciales (15.^a ed.). Pearson Education.
- Ross, SA, Westerfield, RW y Jordan, BD (2021). Fundamentos de finanzas corporativas (13.^a ed.). McGraw-Hill Education.
- Arias, J., Jara-Bertin, M., & Rodriguez, A. (2014). Determinantes del desempeño bancario: Evidencia para América Latina. *Economic Annals*, 59 (203), 7–31. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2021.1986675>
- Baños-Caballero, S., García-Teruel, PJ, & Martínez-Solano, P. (2012). ¿Cómo afecta la gestión del capital circulante a la rentabilidad de las pymes españolas? *Small Business Economics*, 39 (2), 517–529. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9317-8>
- Brealey, RA, & Myers, SC (2015). *Principios de finanzas corporativas*. McGraw-Hill Education. Brinckmann, J., Grichnik, D., & Kapsa, D. (2010). ¿Deben los emprendedores planificar o simplemente lanzarse al mercado? Un metaanálisis sobre los factores contextuales que influyen en la relación entre la planificación empresarial y el desempeño en pequeñas empresas. *Journal of Business Venturing*, 25 (1), 24–40. <https://riopenjournals.com/index.php/finance-economics-review/article/download/706/235>
- Bunge, M. (1980). *Epistemología*. Ariel. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3798214.pdf>

- CEPAL. (2025). América Latina y el Caribe atraviesa un período prolongado de bajo crecimiento: crecerá un 2,2 % en 2025 y un 2,3 % en 2026. <https://www.cepal.org/en/pressreleases/latin-america-and-caribbean-endures-prolonged-period-low-growth-it-will-grow-22-2025-and-23-2026>
- Cevallos, PV, Montilla, PA, Biler, RS y Cevallos, BL (2020). Planeación financiera empresarial, aproximación a su estudio desde una revisión bibliográfica. *Revista Ciencias Sociales y Económicas - UTEQ*, 4 (2), 1-25. <https://revistas.uteq.edu.ec/index.php/csye/article/view/369>
- Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión financiera*. Ecoe Ediciones. Drucker, PF (2002). La disciplina de la innovación. *Harvard Business Review*, 80 (8), 95–103. García, J., et al. (2021). Competencias de gestión financiera y desempeño de las PYMES en Brasil. *International Review of Management and Marketing*, 11 (3), 776-782. <https://econjournals.com/index.php/irmm/article/download/19488/9102/47093>
- Gitman, LJ (2012). *Principios de administración financiera* (12ª ed.). Pearson. Guajardo, M. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. *Revista Cubana de Ciencias Económicas*, 8 (3), 160-172. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000300160
- Gutiérrez, J., & Gutiérrez, D. (2018). Planeación financiera y gestión del valor. *Revista Científica Global Negotium*, 3 (2), 108-132. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8942845.pdf>

- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). Educación McGraw-Hill.
- Hernández Sampieri, R., & Mendoza, CP (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Educación McGraw-Hill.
- Jensen, MC, & Meckling, WH (1976). Teoría de la empresa: Comportamiento gerencial, costos de agencia y estructura de propiedad. *Journal of Financial Economics*, 3 (4), 305–360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Kerlinger, FN y Lee, HB (2002). *Investigación del comportamiento: Métodos de investigación en ciencias sociales* (4ª ed.). McGraw-Hill.
- Kuhn, TS (1971). *La estructura de las revoluciones científicas*. Fondo de Cultura Económica.
- Modigliani, F., & Miller, MH (1958). El costo del capital, las finanzas corporativas y la teoría de la inversión. *The American Economic Review*, 48 (3), 261–297. <https://www.jstor.org/stable/1809766>
- Morales Castro, JA (2014). *Planeación financiera*. Grupo Editorial Patria.
- Morales, A. y Morales, JA (2019). Planeación financiera en micro y pequeñas empresas comerciales: Un enfoque en la presupuestación en Aguascalientes. *Contaduría y Administración*, 64 (2), 1-20. <https://www.redalyc.org/journal/944/94477589002/html/>
- Ñaupas Paitán, H., Mejía Mejía, E., Novoa Ramírez, E., & Villagómez Paucar, A. (2014). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis* (4ª ed.). Ediciones de la U.OEDE y CEPAL.
- (2025). *Perspectivas económicas de América Latina 2025*. https://www.oecd.org/es/publicaciones/perspectivas-economicas-latinoamericanas-2025_80e48de5-es/full-report/overview_db715ebd.html
- Popper, KR (1980). *La lógica de la investigación científica*. Tecnos.
- Porter, ME (2011). Creación de valor compartido. *Harvard Business Review*, 89 (1/2),

62–77. Ross, SA, Westerfield, RW y Jaffe, J. (2014). *Finanzas corporativas* (10ª ed.). Educación McGraw-Hill. Salas-Muentes, ND y Zambrano-Zambrano, EJ (2025). Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de microempresas comerciales manabitas. *Gestión y producción. Revista Electrónica De Ciencias Gerenciales*, 7 (12), 55-69. <https://iieakoinonia.org/ojs3/index.php/gestioep/article/view/202>

Salazar Mejía, CA, et al. (2025). *Gestión económica empresarial: Estrategias para optimizar resultados financieros*. Editorial SciELO. <https://doi.org/10.62131/978-9942-7173-3-7>

Sánchez Ballesta, JP (2002). Análisis de rentabilidad de la empresa. *Análisis Contable*. <https://www.5campus.com/leccion/anarenta>

Gestión financiera estratégica para la mejora del rendimiento y el crecimiento sostenible. (2024). *Life Science Informatics Publications*, 7 (1), 1-15. <https://journal.lifescifi.com/index.php/art/article/view/518>

Tamayo y Tamayo, M. (2004). *El proceso de la investigación científica* (4ª ed.). Limusa. Van Horne, JC y Wachowicz, JM (2010). *Fundamentos de administración financiera* (13ª ed.). Pearson. Vivanco Florido, JS (2023). La planeación financiera como base de permanencia de las micro, pequeñas y medianas empresas. *Trascender, Contabilidad y Gestión*, 8 (23), 105-115. <https://doi.org/10.62574/rmpi.v4iespecial.107>

Banco Mundial. (2026). *Revista Económica: América Latina y el Caribe*, abril de 2026. <https://www.worldbank.org/en/region/lac/publication/perspectivas-economicas-america-latina-caribe>

- Baker, M., & Wurgler, J. (2002). Market timing and capital structure. *The Journal of Finance*, 57(1), 1-32. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1540-6261.00414>
- Baños-Caballero, S., García-Teruel, P. J., & Martínez-Solano, P. (2012). How does working capital management affect the profitability of Spanish SMEs? *Accounting and Finance*, 52(3), 817–839. https://hrmars.com/papers_submitted/14353/a-theoretical-assessment-on-the-relationship-between-working-capital-investment-and-firms-performance.pdf
- Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2020). *Principles of corporate finance* (13th ed.). McGraw-Hill Education. <https://www.amazon.com/Principles-Corporate-Finance-Richard-Brealey/dp/1260565556>
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2025). *Fundamentals of Financial Management* (17th ed.). Cengage. <https://www.cengage.com/c/fundamentals-of-financial-management-17e-brigham-houston/9798214040455/>
- Deloof, M. (2003). Does working capital management affect profitability of Belgian firms? *Journal of Business Finance & Accounting*, 30(3-4), 573–588. https://hrmars.com/papers_submitted/14353/a-theoretical-assessment-on-the-relationship-between-working-capital-investment-and-firms-performance.pdf
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory: An assessment and review. *The Academy of Management Review*, 14(1), 57–74. <https://doi.org/10.2307/258191>

- Fama, E. F. (1980). Agency problems and the theory of the firm. *Journal of Political Economy*, 88(2), 288–307. <https://www.jstor.org/stable/1837292>
- Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983a). Separation of ownership and control. *Journal of Law and Economics*, 26, 301–325. <https://doi.org/10.1086/467037>
- Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983b). Agency problems and residual claims. *Journal of Law and Economics*, 26, 327–349. <https://doi.org/10.1086/467038>
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman. <https://www.cambridge.org/core/books/stakeholder-theory/FEA0B845888E463076284961856724C9>
- Friedman, M. (1970). The social responsibility of business is to increase its profits. *The New York Times Magazine*, September 13, 1970. https://en.wikipedia.org/wiki/Friedman_doctrine
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera* (12a ed.). Pearson Educación. <https://www.amazon.com.mx/Principios-Administracion-Financiera-Gitman/dp/6073209835>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1992). The balanced scorecard: Measures that drive performance. *Harvard Business Review*, 70(1), 71–

79. <https://hbr.org/1992/01/the-balanced-scorecard-measures-that-drive-performance-2>

Kraus, A., & Litzenberger, R. H. (1973). A State-Preference Model of Optimal Financial Leverage. *The Journal of Finance*, 28(4), 911-922. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1973.tb01415.x>

Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *The American Economic Review*, 48(3), 261-297. <https://www.jstor.org/stable/1809766>

Modigliani, F., & Miller, M. H. (1963). Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. *The American Economic Review*, 53(3), 433-443. <https://www.scirp.org/reference/ReferencesPapers?ReferenceID=1363843>

Myers, S. C. (1984). The Capital Structure Puzzle. *The Journal of Finance*, 39(3), 575-592. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1984.tb03646.x>

Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187-221. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(84\)90023-0](https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0)

Pinillos, M., & Macías, H. A. (2025). Analysis of the Capital Structure of Latin American Companies in Light of Trade-Off and Pecking Order Theories. *Semantic Scholar*. <https://www.semanticscholar.org/paper/Analysis-of-the-Capital-Structure-of-Latin-American-Pinillos-Macias/a23e1d29b4e1dc88cc81279cd2f1efe96fa31a57>

Redalyc. (2021). Market Timing and Pecking Order Theory in Latin America. *Redalyc*. <https://www.redalyc.org/journal/3235/323572106009/html/>

ResearchGate. (2018). SMEs capital structure: trade-off or pecking order theory: a systematic review. *ResearchGate*. https://www.researchgate.net/publication/325732320_SMEs_capital_structure_trade-off_or_pecking_order_theory_a_systematic_review

Rodríguez, J. A., & Rodríguez, M. (2021). The use of financial information in the business management of SMEs in Colombia. *Redalyc*. <https://www.redalyc.org/journal/6722/672274958002/html/>

Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. (2014). *Finanzas corporativas* (9a ed.). McGraw-Hill. <https://economiadigitals.blogspot.com/2014/03/descargar-finanzas-corporativas-de-ross.html>

Sapag Chain, N. (1993). *Criterios de evaluación de proyectos: Cómo medir la rentabilidad de las inversiones*. McGraw-Hill. https://books.google.com/books/about/Criterios_de_evaluaci%C3%B3n_de_proyectos.html?id=CnaDQgAACAAJ

SciELO. (2021). Market Timing and Pecking Order Theory in Latin America. *SciELO*. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2248-60462021000200345

Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2010). *Fundamentos de administración financiera* (13a ed.). Pearson

Educación. <https://cbiblioteca.uraccan.edu.ni/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=12894>

Weston, J. F., & Brigham, E. F. (2004). *Basics of financial management* (5th ed.). South-Western. <https://www.scribd.com/document/237037889/Weston-Fred-J-Brigham-Eugene-2004-Basics-of-Financial-Management-5-Ed>

[Empirical SME study] The impact of working capital management on profitability in small and medium enterprises (SMEs). (2025). *Asian Commerce and Review Journal*. <https://acr-journal.com/article/the-impact-of-working-capital-management-on-profitability-in-small-and-medium-enterprises-smes--1541/>

Baños-Caballero, S., García-Teruel, P. J., & Martínez-Solano, P. (2012). Working capital management, corporate performance, and financial constraints. *Journal of Business Research*, 65(3), 332-338. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2011.02.004>

Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2020). *Principles of Corporate Finance* (13th ed.). McGraw-Hill Education. https://books.google.com/books/about/Principles_of_Corporate_Finance.html?id=QwQbAQAAMAAJ

Brown, D. (1914). Donaldson brown (1885-1965): The power of an individual and his ideas over time. *ResearchGate*. https://www.researchgate.net/publication/306189141_Donaldson_brown_1885-1965_The_power_of_an_individual_and_his_ideas_over_time

- Deloof, M. (2003). Does working capital management affect profitability of Belgian firms? *Journal of Business Finance & Accounting*, 30(3-4), 573-588. <https://doi.org/10.1111/1468-5957.00008>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principles of Managerial Finance* (13th ed.). Pearson. https://books.google.com/books/about/Principles_of_Managerial_Finance.html?id=QwQbAQAAMAAJ
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1992). The Balanced Scorecard: Measures that Drive Performance. *Harvard Business Review*, 70(1), 71–79. <https://hbr.org/1992/01/the-balanced-scorecard-measures-that-drive-performance-2>
- Liesz, T. J., & Maranville, S. J. (2008). Ratio analysis featuring the DuPont Method: An overlooked topic in the finance module of small business management and entrepreneurship courses. *Small Business Institute Journal*, 1(1), 17-34. <https://sbij.scholasticahq.com/article/26283-ratio-analysis-featuring-the-dupont-method-an-overlooked-topic-in-the-finance-module-of-small-business-management-and-entrepreneurship-courses/attachment/66433.pdf>
- Madden, B. J. (1999). *CFROI Valuation: A Total System Approach to Valuing the Firm*. Butterworth-Heinemann. <https://www.sciencedirect.com/book/9780750638654/cfroivaluation>
- Ohlson, J. A. (1995). Earnings, Book Values, and Dividends in Equity Valuation. *Contemporary Accounting Research*, 11(2), 661-687. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1995.tb00461.x>

- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press. https://books.google.com/books/about/Competitive_Strategy.html?id=QwQbAQAAMAAJ
- Rappaport, A. (1998). *Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors* (Rev. ed.). Free Press. <https://www.simonandschuster.com/books/Creating-Shareholder-Value/Alfred-Rappaport/9780684844107>
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. (2014). *Corporate Finance* (10th ed.). McGraw-Hill Education. https://books.google.com/books/about/Corporate_Finance.html?id=QwQbAQAAMAAJ
- Silvia, R., & Wangka, N. M. (2022). Economic Value Added and Market Value Added as A Measuring Tool for Financial Performance. *International Journal of Social Science and Business*, 6(1), 135–141. <https://doi.org/10.23887/ijssb.v6i1.30371>
- Stewart, G. B. (1991). *The Quest for Value: A Guide for Senior Managers*. HarperCollins.
- Stern, J. M., Stewart, G. B., & Chew, D. H. (1995). The EVA® Financial Management System. *Journal of Applied Corporate Finance*, 8(2), 32–46. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6622.1995.tb00283.x>
- Tobin, J. (1969). A General Equilibrium Approach to Monetary Theory. *Journal of Money, Credit and Banking*, 1(1), 15–29. <https://doi.org/10.2307/1991374>

- Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2010). *Fundamentals of Financial Management* (13th ed.). Pearson. https://books.google.com/books/about/Fundamentals_of_Financial_Management.html?id=QwQbAQAAMAAJ
- Vivanco Florido, J. (2023). Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de microempresas comerciales manabitas. *Revista Venezolana de Gerencia*, 30(1), 107-125. https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2739-00392025000100055
- Weston, J. F., & Brigham, E. F. (2004). *Essentials of Managerial Finance* (14th ed.). Thomson/South-Western. https://books.google.com/books/about/Essentials_of_Managerial_Finance.html?id=QwQbAQAAMAAJ
- Ansoff, H. I. (1965). *Corporate Strategy: An Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion*. McGraw-Hill.
- Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2025). *Principios de finanzas corporativas* (Edición 2025). McGraw-Hill. <https://www.ecobook.com/libros/principios-de-finanzas-corporativas/9781456277185/>
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of Financial Management* (15th ed.). Cengage Learning. <https://www.ceupe.com/blog/modelos-y-horizontes-de-planificacion-financiera.html>

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera* (12^a ed.). Pearson Educación. <https://isae.metabiblioteca.org/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=1905>

Hernández, J., & García, M. (2018). Estudio de revisión sobre la planeación financiera y propuesta de modelo empírico para pymes de México. *Dialnet*. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5886615>

Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2014). *Planeación financiera*. Universidad Nacional Autónoma de México. <https://www.paginaspersonales.unam.mx/app/webroot/files/1613/Asignaturas/1819/Archivo2.4240.pdf>

Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2018). *Planeación financiera*. UNAM. <https://www.paginaspersonales.unam.mx/app/webroot/files/1613/Asignaturas/1819/Archivo2.4240.pdf>

Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. (2013). *Corporate Finance*. McGraw-Hill. [https://www.researchgate.net/publication/380929940 Analisis y Planificacion financiera a corto plazo](https://www.researchgate.net/publication/380929940_Analisis_y_Planificacion_financiera_a_corto_plazo)

Torres-Paredes, J., Mayorga, P., Casanova-Figueroa, C., & Gómez-García, M. (2024). Eficiencia presupuestal en la planificación estratégica de gobiernos locales en Ecuador y Perú. *Revista de Investigación Contable*, 6(3), e603123. <https://ve.scielo.org/pdf/ric/v6n3/2739-0063-ric-6-03-e603123.pdf>

Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of Financial Management* (15th ed.). Cengage Learning. https://books.google.com/books/about/Fundamentals_of_Financial_Management.html?id=kpRUEAAAQBAJ

Contreras Ismaira, M. (2018). Análisis de la rentabilidad económica (ROI) y financiera (ROE) en empresas comerciales. *Redalyc*. <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545874003.pdf>

Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de microempresas comerciales manabitas (2025). *SciELO Venezuela*. https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2739-00392025000100055

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2016). *Principios de administración financiera* (12a ed.). Pearson Educación de México. <https://archive.org/details/principiosdeadmi0000gitm>

La gestión financiera como herramienta para las empresas de servicios en Latinoamérica: una revisión sistemática (2026). *SciELO Venezuela*. https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2739-00632026000203063

Morales Castro, J. A., & Morales Castro, A. (2014). *Planeación financiera*. Grupo Editorial Patria.

Morales, J., & Morales, M. (2014). Planeación Financiera en Micro y Pequeñas Empresas Comerciales. *Redalyc*. <https://www.redalyc.org/journal/944/94477589002/html/>

Rentabilidad del sector comercial del Ecuador: un análisis del efecto (2022). *Dialnet*. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/9412066.pdf>

- Rivera Naranjo, C. I., Zambrano Farías, F. J., Quimi Franco, D. I., & Flores Villacrés, E. J. (2022). Factores explicativos de la rentabilidad de las microempresas: Un estudio aplicado al sector comercio. *Dialnet*. <https://dialnet.unirioja.es/download/article/8226524.pdf>
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., Jaffe, J., & Jordan, B. D. (2017). *Corporate Finance: Core Principles and Applications* (5th ed.). McGraw-Hill Education.
- Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2010). *Fundamentos de administración financiera* (13a ed.). Pearson Educación. <https://archive.org/details/fundamentosdeadm0000vanh>
- Velásquez, B., Ulloa, C., Pazmiño, G., & Valencia, M. (2017). Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las Pymes del sector comercial. *Dialnet*. <https://dialnet.unirioja.es/download/article/8942845.pdf>
- Zambrano Farías, F. J., Rivera Naranjo, C. I., Quimi Franco, D. I., & Flores Villacrés, E. J. (2022). Factores determinantes de la rentabilidad de las microempresas. *Dialnet*. <https://dialnet.unirioja.es/download/article/9848772.pdf>
- Bravo-Rojas, et al. (2024). Diagnóstico de empresas de comercialización de artículos de consumo masivo. *Redalyc*. <https://www.redalyc.org/journal/5768/576868967021/html/>

ANEXOS

Anexo 1.- Evidencia de similitud digital



Página 1 de 86 - Portada

Identificador de la entrega trn:oid::1:3579623197

Riky Jesus Baltazar Taipe

“Relación entre la planeación financiera y la rentabilidad empresarial en empresas del sector comercial”

Titulos

REVISION 2026

Universidad Peruana de Ciencias e Informatica

Detalles del documento

Identificador de la entrega
trn:oid::1:3579623197

Fecha de entrega
26 may 2026, 12:20 p.m. GMT-5

Fecha de descarga
26 may 2026, 12:42 p.m. GMT-5

Nombre del archivo
TSP_-_BALTAZAR_TAIPE_RIKY_JESUS.docx

Tamaño del archivo
137.2 KB

80 páginas
14,017 palabras
89,331 caracteres



Página 1 de 86 - Portada

Identificador de la entrega trn:oid::1:3579623197

15% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado

Fuentes principales

- 16%  Fuentes de Internet
- 8%  Publicaciones
- 8%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

-  **Texto oculto**
268 caracteres sospechosos en N.º de páginas
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitan distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

Fuentes principales

- 16% Fuentes de Internet
- 8% Publicaciones
- 8% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Fuentes principales

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

1	Trabajos del estudiante	Universidad Peruana de Ciencias e Informatica	1%
2	Internet	repositorio.uiix.edu.mx	1%
3	Internet	produccioncientificaluz.org	<1%
4	Internet	hdl.handle.net	<1%
5	Internet	repositorioacademico.upc.edu.pe	<1%
6	Publicación	Nicole Daniela Salas-Muentes, Elisa Juverly Zambrano-Zambrano. "Gestión financi...	<1%
7	Internet	repositorio.upci.edu.pe	<1%
8	Trabajos del estudiante	Barcelona School of Management	<1%
9	Internet	dicunoc.cunoc.edu.gt	<1%
10	Trabajos del estudiante	UNILIBRE	<1%
11	Internet	repositorio.uasb.edu.bo	<1%

12	Internet	www.theibfr.com	<1%
13	Internet	definicionwiki.com	<1%
14	Internet	documents.mx	<1%
15	Internet	www.paginasbrillantesecuador.com	<1%
16	Internet	biblioteca.uny.edu.ve	<1%
17	Internet	anfei.mx	<1%
18	Internet	revistaevs.com	<1%
19	Publicación	"Victims of their own success : long-term historical aspiration levels as driver of C...	<1%
20	Internet	blogs-es.humansmart.com.mx	<1%
21	Trabajos del estudiante	Universidad APEC	<1%
22	Trabajos del estudiante	Universidad Nacional Federico Villarreal	<1%
23	Internet	repositorio.utn.ac.cr	<1%
24	Trabajos del estudiante	Universidad TecMilenio	<1%
25	Internet	repositorio.ues.edu.sv	<1%

26	Internet	dspace.unl.edu.ec	<1%
27	Internet	repositorio.uleam.edu.ec	<1%
28	Internet	www.uajs.edu.co	<1%
29	Trabajos del estudiante	Universidad Pública de Navarra	<1%
30	Internet	repositorio.utea.edu.pe	<1%
31	Internet	blogempresas.masmovil.es	<1%
32	Trabajos del estudiante	Universidad Abierta para Adultos	<1%
33	Trabajos del estudiante	Universidad Cesar Vallejo	<1%
34	Internet	www.coursehero.com	<1%
35	Internet	operam.mx	<1%
36	Trabajos del estudiante	Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC	<1%
37	Internet	repositorio.ulima.edu.pe	<1%
38	Trabajos del estudiante	Corporación Universitaria Minuto de Dios, UNIMINUTO	<1%
39	Internet	mail.polodelconocimiento.com	<1%

40	Internet	repositorio.upse.edu.ec	<1%
41	Internet	repository.uniminuto.edu	<1%
42	Internet	www.old.hartland.edu	<1%

Anexo 2.- Autorización de publicación en repositorio

 **UPCI**
CAMINO AL ÉXITO
UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS E INFORMÁTICA

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE
TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL O TESIS
EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UPCI

1.- DATOS DEL AUTOR
Apellidos y Nombres: BALTAZAR VALE RIKY JESUS
DNI: 44852782 Correo electrónico: RIKYJESUS@hotmail.com
Domicilio: _____
Teléfono fijo: _____ Teléfono celular: 967734003

2.- IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL O TESIS
Facultad / Carrera: _____
Tipo: Trabajo de Suficiencia Profesional () Tesis ()
Título del Trabajo de Suficiencia Profesional / Tesis: TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
"RELACIÓN ENTRE LA PLANEACIÓN FINANCIERA Y LA
RENTABILIDAD EMPRESARIAL EN EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIAL"

3.- OBTENER:
Título Profesional ()

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN EN VERSIÓN ELECTRÓNICA

Por la presente declaro que el documento indicado en el ítem 2 es de mi autoría y exclusiva titularidad, ante tal razón autorizo a la Universidad Peruana Ciencias e Informática para publicar la versión electrónica en su Repositorio Institucional (<http://repositorio.upci.edu.pe>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art23 y Art.33.

Autorizo la publicación de mi tesis (marque con una X):
() Sí, autorizo el depósito y publicación total.
() No, autorizo el depósito ni su publicación.

Como constancia firmo el presente documento en la ciudad de Lima, a los
24 días del mes de MAYO de 2026.


FIRMA


HUELLA