

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE
ESCUELA DE POSGRADO



TRABAJO DE POSGRADO

**ANÁLISIS DE LA CONTRIBUCIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EN
LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA INTERSYS, S.A DE C.V, DISTRITO
DE SANTA TECLA, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD**

PARA OPTAR AL GRADO DE

MAESTRO (A) EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

PRESENTADO POR

LICENCIADA ALBA DINORA HERNÁNDEZ CHÁVEZ

LICENCIADO JOAQUÍN ANTONIO CAMPOS RIVERA

DOCENTE ASESOR

MAESTRO, CARLOS ALFREDO CASTRO HERNÁNDEZ

AGOSTO, 2025
SANTA ANA, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES



ING. JUAN ROSA QUINTANILLA QUINTANILLA

RECTOR

DRA. EVELYN BEATRIZ FARFÁN MATA

VICERRECTORA ACADÉMICA

M.Sc. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

LICDO. PEDRO ROSALÍO ESCOBAR CASTANEDA

SECRETARIO GENERAL

LICDA. ANA RUTH AVELAR VALLADARES

DEFENSORA DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS

LICDO. CARLOS AMILCAR SERRANO RIVERA

FISCAL GENERAL

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE

AUTORIDADES



M.Ed. ROBERTO CARLOS SIGÜENZA CAMPOS

DECANO

DR. JOSÉ GUILLERMO GARCÍA ACOSTA

VICEDECANO

LICDO. JAIME ERNESTO SERMEÑO DE LA PEÑA


SECRETARIO

M.Ed. MIGUEL ÁNGEL CRUZ

DIRECTOR DE LA ESCUELA DE POSGRADO

AGRADECIMIENTOS

A Dios todopoderoso, fuente inagotable de sabiduría, fortaleza y luz en el camino. Sin su guía constante y su infinita misericordia, este logro es posible ya que en cada paso de esta travesía académica me impulso a seguir adelante con fe y determinación.

A mis padres Cidia y Miguel, cuya entrega, guía y amor incondicional me han forjado y sostenido en cada etapa de mi vida. Gracias por creer en mí incluso en los momentos más inciertos. A mi hermanito esposa y mis sobrinos, mi tía y demás familia, por su comprensión, paciencia y apoyo permanente. Y a esos seres queridos que ya no están físicamente conmigo (Mamaluz y mis dos ) cuya memoria sigue viva en mi corazón, guiando mi camino con su legado de amor, sabiduría y esfuerzo.

A mi asesor de tesis Maestro Carlos Castro, por su acompañamiento generoso, sus orientaciones precisas y su capacidad de alentar el pensamiento crítico. Agradezco también al coordinador de tesis Maestro Ronald Arana, por su liderazgo, claridad y por brindar el marco necesario para el desarrollo riguroso de este proceso investigativo.

A mi compañero de tesis Joaquín Campos, quien compartió conmigo esta intensa y enriquecedora travesía. Gracias por tu compromiso, entrega y la confianza mutua que nos permitió afrontar juntos cada desafío, cada duda y cada logro. Culminar este proceso es también el cierre de una etapa que recordaré con respeto.

A la empresa INTERSYS S.A DE C.V que amablemente permitió la realización de este estudio, gracias por abrirnos sus puertas, por su disposición y colaboración constante. La información proporcionada fue esencial para enriquecer nuestro trabajo con una mirada real y práctica del entorno empresarial.

Finalmente, expreso mi sincero agradecimiento a la Universidad de El Salvador, por ser el espacio de formación, crecimiento y transformación que ha marcado mi vida profesional y personal. Por su excelencia académica y por fomentar una visión crítica, ética y comprometida con la sociedad.

Con la culminación de esta tesis concluye una etapa significativa de mi vida. Me embarga una profunda gratitud y una serena satisfacción por haber alcanzado este objetivo. Este logro no es solo mío, sino de todos los que caminaron a mi lado.

Alba Dinora Hernández Chávez

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradezco profundamente a Dios por brindarme la fortaleza, sabiduría y perseverancia necesarias para culminar con éxito este proceso académico.

A mi hija, quien representa mi mayor motivación y fuente de fortaleza incondicional. A mi hermana, por su constante apoyo, comprensión y acompañamiento en cada etapa de este camino. A toda mi familia, por creer en mí y brindarme siempre su respaldo afectivo y moral.

Expreso también mi sincero agradecimiento a mi asesor de tesis, Maestro Carlos Castro, por su valiosa guía, paciencia y por compartir generosamente sus conocimientos, los cuales fueron fundamentales para el desarrollo de este trabajo.

Al maestro Ronald Arana, por toda su guía y su conocimiento al desempeñarse como coordinador de la maestría.

A mi compañera de tesis, Alba Hernández, gracias por su compromiso, dedicación y colaboración constante, que hicieron de este proceso una experiencia enriquecedora.

A la Universidad de El Salvador, por su formación académica y por brindar el espacio y los recursos necesarios para mi crecimiento profesional.

Finalmente, a todas las personas que de una u otra manera contribuyeron al desarrollo de esta investigación y al logro de esta meta, les extiendo mi más sincero agradecimiento.

Joaquín Antonio Campos Rivera

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	xi
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	11
1.1 Situación problemática y delimitación:.....	12
1.2 Enunciado del problema	13
1.3 Preguntas de Investigación	13
1.4 Objetivos de la investigación	13
1.5 Justificación	14
1.6 Límites y alcances.....	15
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA	17
2.1 Antecedentes del problema	17
2.2. Teorías y conceptos básicos	21
2.3. Marco Jurídico.....	37
2.4 Contextualización.....	39
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	41
3.1. Enfoque de la investigación	41
3.2. Diseño de la investigación	41
3.2.1 Tipo de estudio	41
3.2.2 Tratamiento de variables y categorías	42
3.2.3 Diseño de recolección.....	42
3.3. Población (fuentes de información)	43
3.3.1. Población	43
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de investigación.....	44
3.5 Hipótesis o supuestos de Investigación.....	45

3.6 Operacionalización de variables/categorías	45
3.7 Estrategias de recolección, procesamiento y análisis de la información.....	48
3.8 Consideraciones éticas	48
3.9 Cronograma de actividades	50
3.9.1 Presupuesto.....	50
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS	51
CONCLUSIONES	82
RECOMENDACIONES.....	85
REFERENCIAS.....	88
APÉNDICE.....	92
ANEXOS	100

Índice de tablas

Tabla 1 Razones de rentabilidad.....	26
Tabla 2 Razones de utilización de activos	27
Tabla 3 Razones de liquidez	28
Tabla 4 Razones de la utilización de deudas	28
Tabla 5. Clasificación de las empresas según CONAMYPE	32
Tabla 6 Clasificación de las empresas según BCR.....	37
Tabla 7 Técnicas e instrumentos.....	45
Tabla 8 Operacionalización de variables	45
Tabla 9 Presupuesto para realización de tesis.....	50
Tabla 10 Respuesta pregunta N°1 Categoría Administración financiera	52
Tabla 11 Respuesta pregunta N°2 Categoría Administración financiera	53
Tabla 12 Respuesta pregunta N°3 Categoría Administración financiera	54
Tabla 13 Respuesta pregunta N°4 Categoría Administración financiera	55
Tabla 14 Respuesta pregunta N°5 Categoría Toma de decisiones	56
Tabla 15 Respuesta pregunta N°6 Categoría Toma de decisiones	57
Tabla 16 Respuesta pregunta N°7 Categoría Toma de decisiones	58
Tabla 17 Respuesta pregunta N°8 Categoría Toma de decisiones	59
Tabla 18 Respuesta pregunta N°9 Categoría Rentabilidad.....	60
Tabla 19 Respuesta pregunta N°10 Categoría Rentabilidad.....	61
Tabla 20 Respuesta pregunta N°11 Categoría Rentabilidad.....	62
Tabla 21 Respuesta pregunta N°12 Categoría Rentabilidad.....	63
Tabla 22 Respuesta pregunta N°13 Categoría Liquidez.....	64
Tabla 23 Respuesta pregunta N°14 Categoría Liquidez.....	65
Tabla 24 Respuesta pregunta N°15 Categoría Liquidez.....	66
Tabla 25 Respuesta pregunta N°16 Categoría Liquidez.....	67
Tabla 26 Respuesta pregunta N°17 Categoría Mercado	68
Tabla 27 Respuesta pregunta N°18 Categoría Mercado	69
Tabla 28 Respuesta pregunta N°19 Categoría Mercado	70
Tabla 29 Respuesta pregunta N°20 Categoría Mercado	71
Tabla 30 Indicadores financieros y su impacto en la rentabilidad de la empresa.....	74

Tabla 31 Indicadores para el sistema financiero..... 81

Índice de figuras

Ilustración 1 Ciclo de operación contra ciclo de efectivo.....	35
Ilustración 2 Cronograma de actividades de la realización de tesis.....	50
Ilustración 3 Datos generales de entrevistados	51
Ilustración 4 Respuesta pregunta N°1 Categoría Administración financiera	52
Ilustración 5 Respuesta pregunta N°2 Categoría Administración financiera	53
Ilustración 6 Respuesta pregunta N°3 Categoría Administración financiera	54
Ilustración 7 Respuesta pregunta N°4 Categoría Administración financiera	55
Ilustración 8 Respuesta pregunta N°5 Categoría Toma de decisiones	56
Ilustración 9 Respuesta pregunta N°6 Categoría Toma de decisiones	57
Ilustración 10 Respuesta pregunta N°7 Categoría Toma de decisiones	58
Ilustración 11 Respuesta pregunta N°8 Categoría Toma de decisiones	59
Ilustración 12 Respuesta pregunta N°9 Categoría Rentabilidad.....	60
Ilustración 13 Respuesta pregunta N°10 Categoría Rentabilidad.....	61
Ilustración 14 Respuesta pregunta N°11 Categoría Rentabilidad.....	62
Ilustración 15 Respuesta pregunta N°12 Categoría Rentabilidad.....	63
Ilustración 16 Respuesta pregunta N°13 Categoría Liquidez.....	64
Ilustración 17 Respuesta pregunta N°14 Categoría Liquidez.....	65
Ilustración 18 Respuesta pregunta N°15 Categoría Liquidez.....	66
Ilustración 19 Respuesta pregunta N°16 Categoría Liquidez.....	67
Ilustración 20 Respuesta pregunta N°17 Categoría Liquidez.....	68
Ilustración 21 Respuesta pregunta N°18 Categoría Mercado.....	69
Ilustración 22 Respuesta pregunta N°19 Categoría Mercado.....	70
Ilustración 23 Respuesta pregunta N°20 Categoría Mercado.....	71

INTRODUCCIÓN

La correcta gestión de los recursos financieros, el análisis periódico de los estados financieros, la proyección de inversiones y el control eficiente de los costos, son factores determinantes que inciden directamente en la rentabilidad y estabilidad de una empresa, sin importar su tamaño o sector económico.

La investigación se enfoca en analizar el impacto de la administración financiera en la rentabilidad de la empresa INTERSYS, S.A. de C.V., ubicada en el distrito de Santa Tecla, La Libertad. Esta empresa, dedicada al arrendamiento de software ERP y servicios asociados, representa un caso particular dentro del ecosistema de las pequeñas y medianas empresas salvadoreñas. A pesar de no contar con una unidad financiera formalmente constituida, ha logrado sostener niveles aceptables de rentabilidad y eficiencia operativa, lo cual genera un interés particular por entender cómo su modelo de gestión financiera contribuye o limita su proceso de toma de decisiones y crecimiento empresarial.

El marco teórico considera los aportes de autores como Van Horne y Wachowicz (2010), quienes definen la administración financiera como el conjunto de decisiones orientadas a adquirir, financiar y administrar los recursos de una entidad con el fin de maximizar su valor; Asimismo, Gitman et al. (2012) resaltan que el arte de administrar el dinero va más allá de simples transacciones contables, ya que implica decisiones estratégicas que afectan la salud financiera a corto y largo plazo.

Mediante una metodología cualitativa y cuantitativa, se realizaron entrevistas a los principales actores de la empresa (gerente general, administradora y contador), adicionalmente, se analizaron los estados financieros de los últimos tres años. Los resultados permiten comprender el grado de influencia de la administración financiera actual en la rentabilidad de la empresa, así como identificar áreas de mejora y herramientas que podrían fortalecer su toma de decisiones. Además, se triangula esta información con el marco teórico y se complementa con indicadores clave como rentabilidad operativa, eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar y nivel de endeudamiento.

La investigación busca generar aportes prácticos que sirvan de guía tanto para la empresa analizada como para otras PYMES del sector tecnológico, en aras de fortalecer su estructura financiera y garantizar su permanencia y competitividad en un entorno cada vez más dinámico y exigente.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Situación problemática y delimitación:

Este estudio surge ante la necesidad de fortalecer la gestión financiera de INTERSYS S.A. DE C.V., una empresa del sector servicios que, como muchas PYMES, enfrenta limitaciones en la implementación de herramientas financieras. Se analiza cómo estas herramientas inciden en la rentabilidad, permitiendo una mejor toma de decisiones estratégicas a través del uso de razones financieras y la interpretación adecuada de los estados financieros.

La investigación responde a cómo la administración financiera contribuye a la rentabilidad, qué efectos tiene la ausencia de un departamento financiero, qué herramientas pueden optimizar los procesos y en qué medida el análisis financiero permite identificar áreas de mejora. Al documentar la experiencia de la empresa, se ofrece un modelo replicable para otras empresas del sector que enfrentan desafíos similares. Así, se promueve una gestión financiera más técnica, reduciendo la toma de decisiones empíricas. El estudio no solo busca mejorar la rentabilidad de la empresa, sino también contribuir a la sostenibilidad de las PYMES en un entorno competitivo.

Delimitación Teórica

El estudio consiste en identificar dentro de la amplitud de las herramientas financieras existentes, aquellas que faciliten la toma de decisiones en apoyo a la operatividad de la empresa INTERSYS S.A DE C.V. El estudio se fundamenta en la comprobación práctica de las diversas herramientas financieras y su impacto en resultados financieros favorables, todo ello enmarcado en la mejora de la rentabilidad y en que dichas herramientas se ajusten a las necesidades específicas de la empresa.

Delimitación Espacial

La Investigación se llevó a cabo en El Salvador, departamento de la Libertad, distrito de Santa Tecla en la Empresa INTERSYS, S.A DE C.V clasificada como PYME del sector servicios.

Delimitación Temporal

La investigación se realizará en el periodo comprendido de marzo a julio de 2025.

1.2 Enunciado del problema

La falta de una adecuada administración financiera afecta en la rentabilidad de la empresa Intersys, S.A DE C.V, distrito de Santa Tecla, departamento de la Libertad.

1.3 Preguntas de Investigación

Pregunta General

¿Cuál es el impacto de la administración financiera en la rentabilidad de la empresa INTERSYS, S.A. DE C.V. en el distrito de Santa Tecla, departamento de La Libertad?

Preguntas Específicas

- ¿Cuál es la contribución de la administración financiera en la rentabilidad de INTERSYS S.A DE C.V?
- ¿Cómo influye la falta de un departamento financiero en la toma de decisiones de INTERSYS S.A DE C.V?
- ¿Qué herramientas financieras pueden emplearse para mejorar la toma de decisiones y rentabilidad de la empresa INTERSYS S.A DE C.V?
- ¿En qué medida las herramientas financieras y el análisis de los estados financieros básicos pueden identificar áreas de mejora para optimizar los recursos de la empresa INTERSYS S.A DE C.V?

1.4 Objetivos de la investigación

Objetivo general

Analizar la contribución de la administración financiera en la rentabilidad de la EMPRESA INTERSYS S.A DE C.V, ubicada en el distrito de Santa Tecla, departamento de La Libertad.

Objetivos específicos

- Identificar las herramientas financieras que faciliten la toma de decisiones y mejoren la rentabilidad.
- Examinar el impacto de la ausencia de un departamento financiero
- Aplicar las herramientas identificadas en los Estados financieros y mostrar su impacto en la mejora de la rentabilidad.

1.5 Justificación

El estudio propuesto busca llenar este vacío de información y de análisis al proporcionar una evaluación del uso de las herramientas en la revisión de los estados financieros. Este estudio busca ofrecer un panorama claro de cómo las herramientas financieras pueden ser utilizadas para mejorar la rentabilidad de la empresa.

El análisis de los estados financieros básicos (balance general, estado de resultados y flujo de efectivo), junto con la aplicación de razones financieras, permite a las empresas obtener una visión clara y precisa de su situación financiera actual, identificando áreas de mejora y optimización. La falta de un adecuado manejo financiero es una de las principales causas de la baja rentabilidad en muchas empresas del sector servicios, como es el caso de INTERSYS S.A. DE C.V.

Esta compañía, al ser clasificada como PYME, enfrenta desafíos significativos en cuanto a la disponibilidad de recursos para implementar prácticas de gestión financiera especializadas, lo que dificulta su capacidad para tomar decisiones estratégicas informadas que favorezcan su crecimiento y competitividad una base sólida para mejorar su planeación financiera a través de la adopción y aplicación sistemática de herramientas de análisis financiero.

Además, la carencia de recursos humanos capacitados en gestión financiera es una deficiencia, sumada a la ausencia de una adecuada implementación de planificación financiera, ha generado que la toma de decisiones sea muchas veces intuitiva o, en el mejor de los casos, basada en datos insuficientes o desactualizados.

La falta de un análisis detallado de los estados financieros puede llevar a decisiones erróneas que, a largo plazo, afectan la rentabilidad de la empresa, como la mala gestión de los flujos de efectivo, la subestimación de costos operativos o la incapacidad para identificar oportunidades de inversión.

Por otro lado, el estudio también tiene un valor significativo para otras PYMES del país, que enfrentan retos similares relacionados con la gestión financiera. Al documentar y analizar cómo la correcta implementación de herramientas financieras puede mejorar la rentabilidad de Intersys, este trabajo se convierte en una referencia útil para otras empresas que buscan optimizar sus recursos y mejorar su eficiencia operativa.

Las consideraciones propuestas podrían adaptarse a otras empresas del sector servicios que, por diversas razones, aún no han adoptado enfoques sistemáticos de análisis financiero, a pesar de

su importancia crítica para el éxito empresarial, en términos de impacto, el estudio permitirá a la gerencia de INTERSYS S.A. DE C.V. contar con un panorama claro sobre la administración financiera, proporcionándoles las herramientas necesarias para implementar prácticas de gestión financiera más efectivas.

Esto no solo contribuirá a mejorar la rentabilidad de la empresa, sino que también fortalecerá su capacidad de competir en un mercado altamente competitivo y cambiante. A largo plazo, la mejora en la gestión financiera ayudará a potenciar la sostenibilidad de la empresa, permitiéndole enfrentar de mejor manera las fluctuaciones del mercado y adaptarse a las condiciones económicas del entorno.

A través de los resultados, se busca demostrar que las prácticas financieras bien fundamentadas no son sólo un recurso para las grandes empresas, sino una necesidad también para las PYMES que buscan optimizar su gestión financiera y maximizar su rentabilidad en mercados altamente competitivos.

Por lo tanto, este estudio tiene el potencial de mejorar la capacidad de INTERSYS S.A. DE C.V. para tomar decisiones financieras más informadas, lo que resultará en una mejor rentabilidad y una mayor sostenibilidad en el futuro. Al hacerlo, se contribuye al fortalecimiento del sector servicios, un sector clave para el crecimiento económico del país.

1.6 Límites y alcances

Límites

- Factores externos como el tiempo disponible de los involucrados de la empresa en estudio, así como el de los investigadores, pueden afectar el alcance y la precisión de los datos obtenidos. La disponibilidad limitada de tiempo podría dificultar la recolección de información completa y precisa para un análisis exhaustivo.
- Sin gestión financiera por parte de la empresa, lo que limita el acceso a informes y procesos estructurados de toma de decisiones financieras. Esto representa una limitación significativa, ya que la falta de un departamento financiero especializado deja a la empresa con menos herramientas para tomar decisiones informadas, afectando la calidad de los datos y la capacidad para evaluar correctamente su rentabilidad.

- La información contable utilizada para el análisis de la rentabilidad se limita a los estados financieros de la empresa en estudio correspondientes a los años 2022, 2023 y 2024. Esto implica que el análisis solo cubre un periodo de tres años, lo cual podría no reflejar tendencias más amplias y, por lo tanto, puede limitar la capacidad para proyectar una evaluación completa del rendimiento financiero a largo plazo
- Falta de datos adicionales sobre el contexto macroeconómico o del sector: La investigación no aborda factores económicos externos que puedan influir en los resultados financieros de la empresa, como fluctuaciones del mercado, políticas gubernamentales, o cambios en la competencia. Este es un factor limitante ya que un análisis más completo consideraría también la situación económica general que afecta a las PYMES en El Salvador.

Alcances

- Identificar los controles administrativos que tiene implementados para la gestión de sus finanzas. Además, se busca evaluar el nivel de conocimiento que poseen sobre la administración financiera y su aplicación en la práctica.
- Evaluar el nivel de conocimiento que los gerentes y personal clave de la empresa poseen sobre la administración financiera y su aplicación en la práctica. Esto incluye un diagnóstico de las competencias del personal en el uso de herramientas financieras, tales como análisis de estados financieros, razones financieras, entre otros, que son fundamentales para la toma de decisiones estratégicas.
- Identificar si la ausencia de un departamento financiero afecta las decisiones estratégicas y operativas. Se determinará si la existencia de una gestión financiera delegada sin especialización técnica impacta directamente en la deficiencia de la toma de decisiones.
- La investigación se posiciona en la empresa INTERSYS S.A DE C.V del departamento de La Libertad, municipio de Santa Tecla donde se concentra la mayor contribución económica.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

2.1 Antecedentes del problema

INTERSYS, S.A. de C.V. es una empresa dedicada a la comercialización de productos y a la prestación de servicios, operando tanto en el mercado local como en mercados internacionales, con transacciones denominadas en dólares estadounidenses. A partir del análisis comparativo de los balances generales y estados de resultados correspondientes a los años 2022, 2023 y 2024, se puede inferir que la compañía mantiene una estructura financiera relativamente sólida y estable, evidenciándose un crecimiento sostenido en sus niveles de ventas y utilidades netas.

Asimismo, la empresa ha realizado inversiones sustanciales en activos fijos, tales como edificios, terrenos y equipo, con el objetivo de fortalecer su infraestructura y consolidar su capacidad operativa a largo plazo. En cuanto a su estructura de financiamiento, INTERSYS, S.A DE C.V recurre a fuentes externas, como se refleja en la sección de Pasivo No Corriente de sus balances, donde se registran créditos bancarios y cuentas por pagar a largo plazo. Al cierre de diciembre de 2023, el pasivo total asciende a USD 278,743.67, de los cuales aproximadamente USD 190,455.17 corresponden a pasivos a largo plazo, representando cerca del 46% del total de activos, que ascienden a USD 406,594.87.

El uso del apalancamiento financiero constituye una estrategia clave para INTERSYS, permitiéndole financiar su crecimiento operativo y la adquisición de activos sin depender exclusivamente del capital propio, optimizando así su estructura de capital y potencialmente incrementando la rentabilidad para sus accionistas.

Generalidades

INTERSYS, S.A. de C.V. es una compañía con más de 26 años de experiencia y cuenta con clientes en toda la región, dedicada al desarrollo de aplicaciones empresariales, enfocadas a facilitar la toma de decisiones y el control de las organizaciones. Desarrolla productos y servicios que representan valor agregado a sus clientes, otorgándoles herramientas que solucionan problemas críticos de sus organizaciones y adicionalmente les permite tener las bases de crecimiento del negocio con herramientas tecnológicas.

Esto no sería posible sin un enfoque de consultoría de negocio desde el momento de definir la estrategia de desarrollo de las aplicaciones hasta la estrategia de soporte permanente que mantiene, pasando por una acertada metodología de implementación.

INTERSYS, S.A. de C.V al ser propietario del ERP ISSAF en todas sus versiones, posee una ventaja competitiva que le permite de manera ágil y oportuna la personalización de las aplicaciones en todo tipo de organización, incluyendo giros tan diversos que van desde Organizaciones no Gubernamentales, Alcaldías, Universidades, como sector privado en el área de servicios y distribución. Los clientes están distribuidos en toda la región e incluso algunos países de Norte y Sudamérica.

Información General sobre la Empresa

INTERSYS S.A DE C.V es una empresa salvadoreña especializada en el desarrollo de software contable, aplicaciones Web como el desarrollo de proyectos de Internet y Hosting. Además, outsourcing de sistemas informáticos, y suministro y mantenimiento de equipo. Apoyada por un equipo interdisciplinario de profesionales en tecnologías de las comunicaciones, programación, consultoría estratégica, gestión de proyectos de tecnología y arquitectura de la información.

Misión

Trabajar por el mayor grado de satisfacción de nuestros clientes, a través de ser una empresa fiel a sus valores para ganar su confianza, y contribuir así a su crecimiento y consolidación en el mercado, poniendo a su disposición una adecuada utilización de la tecnología disponible y de la capacitación y entrenamiento de sus recursos humanos.

Visión

Ser un socio estratégico para nuestros clientes, con el fin que deleguen en nosotros la responsabilidad de atender cualquier solicitud de servicio referente al apoyo técnico brindado por nuestra Empresa, de tal manera de ir construyendo juntos una sociedad de negocios.

Servicios:

- Sistemas de gestión administrativo-financiero ERP ISSAF

Es desarrollado y soportado por INTERSYS, S.A. de C.V. el cual, es altamente accesible que facilita el manejo oportuno de la información administrativa y financiera de empresas e instituciones públicas y privadas. Cada uno de sus módulos operativos está totalmente integrado con la administración financiera, permitiendo generar información confiable y en tiempo real para la oportuna toma de decisiones.

ISSAF ya incorpora todas las herramientas que requiere la mayoría de las empresas e instituciones para gestionar sus procesos clave dentro de un mismo sistema, no obstante, es un sistema adaptable y flexible.

- Diseño y desarrollo de software en la nube

Consiste en el desarrollo y la implementación de una solución a la medida de su empresa, CON EL apoyo en la experiencia y conocimiento técnico que respaldan los sistemas previamente diseñados, para lograr el éxito en la ejecución de los proyectos que son asignados.

- Outsourcing Informático

Al reducir los costos y riesgos se aumenta la eficiencia, debido a que las empresas pueden enfocarse en su estrategia y giro específico, se ofrece el suministro y configuración de equipos como una estrategia ya que la empresa cuenta con varios proveedores de tecnología; por lo que, ofrece una amplia gama de hardware, soporte y la configuración de este.

Características Generales y Beneficios de ISSAF (ERP ISSAF Versión Estándar con ISSAF DTE Sistema de Transmisión del Ministerio de Hacienda para la elaboración de Documentos Tributarios Electrónicos)

El software es un sistema de planificación de recursos de la empresa (en inglés ERP, Enterprise Resource Planning) el cual está estructurado de tal manera que proporciona una solución completa que permite a las compañías unificar sus diferentes áreas, ya que integra y automatiza la mayoría de los procedimientos de la cadena de valor de la empresa.

Integración total: todos los módulos están relacionados entre sí, evitando multiplicidad de procesos. Ejemplo: una factura afectará todas las áreas involucradas: Ingresos, Corte de Caja, Inventarios, Contabilidad, Centros de costos, Cuentas por Cobrar, Libros de IVA, Kardex, Costos, Proyectos, etc.

100% adaptado a legislación salvadoreña y guatemalteca: cuando se adquiere una licencia de ERP ISSAF, INTERSYS, S.A. DE C.V. se compromete a desarrollar sin costo para sus clientes, cualquier cambio de ley que surja en el futuro.

Conectividad: ISSAF es el primer software administrativo financiero orientado 100% a Internet, con lo que se logra la integración de todas sus sucursales o el acceso a su información desde cualquier parte del mundo donde se encuentre.

Robustez: ISSAF al ser desarrollado en tres capas, permite la escalabilidad de sus componentes, con lo que se logra llegar a manejar cualquier volumen de información.

Mayor control Financiero: Acceso en cualquier momento y desde cualquier parte del mundo de los estados financieros al día, el saldo de todas las cuentas, ingresos y gastos de todos los departamentos o líneas de ingresos.

Arquitectura abierta: al tener acceso el diseño de la base de datos se vuelve totalmente viable a la integración con otras aplicaciones o el desarrollo de reportes específicos de cada cliente.

Sin Límite de usuarios: ISSAF no restringe ni cobra por la cantidad de usuarios simultáneos que accedan al sistema.

La empresa obtiene el mayor porcentaje de sus ingresos de este sistema ERP, siendo el servicio más vendido a sus clientes, esto no quiere decir que no puedan ofrecer módulos individuales o servicios elaborados directamente para algún proyecto en específico, se desglosa a continuación lo que compone el módulo y las especificaciones de este se desglosan en el **Anexo 1**:

Especificaciones de los Módulos de ISSAF

- Contabilidad General
- Bancos
- Facturación
- Órdenes de compra
- Compras
- Libros de IVA
- Caja
- Inventarios de distribución
- Inventarios de insumos
- Servicios
- Adicionalmente ISSAF puede integrar los siguientes módulos específicos
- Planillas
- Presupuestos
- Activo Fijo
- ISSAF puede integrar otros softwares específicos

El siguiente listado presenta una muestra clave de los clientes vigentes con los que la empresa (información detallada **Anexo 2**) mantiene relaciones comerciales activas. Su fidelidad y el volumen de operaciones que representan aportan estabilidad operativa y constituyen una fuente crítica de ingresos recurrentes. Estos vínculos aseguran una base sólida para proyectar crecimiento sostenido, facilitan el acceso a financiamiento y demuestran solidez ante inversionistas y demás partes interesadas.

- Universidad Andrés Bello
- FarmaValue S.A DE C.V
- Grupo Homarca S.A DE C.V
- Alcaldía Municipal de San Salvador
- Gasolineras UNO, grupo Arcángel S.A DE C.V
- Centro Agrícola Ganadero S.A DE C.V
- Chivo Pets

Dirección de página Web: <https://www.intersys.com.sv>

Correo electrónico: ventas@intersys.com.sv

Teléfono: +503 2278-8303

INTERSYS, S.A DE C.V (2024)

2.2. Teorías y conceptos básicos

Gestión Financiera

2.2.1 Conceptos y la gestión de la administración financiera

La actividad financiera se refiere a lo “relativo a la Hacienda pública, a las cuestiones bancarias y bursátiles o a los grandes negocios mercantiles”; también se refiere a aquella persona versada en asuntos financieros (Real Academia Española, 2014).

(James C. Van Horne & Wachowicz, Jr. John M., 2010) pág. 2, por su parte mencionan que la administración financiera se realiza cuando se adquiere, financian y administran los bienes de una entidad con metas específicas a lograr. De los anteriores conceptos se resalta la función principal que conlleva la administración financiera en las organizaciones, en otras palabras, la optimización de los recursos y aumentar el valor de las empresas.

En términos simples las Finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero (Gitman et al., 2012) pág. 2, el conocimiento de las técnicas de un buen análisis financiero no solo ayuda a tomar mejores decisiones financieras, sino que ayuda a comprender las consecuencias financieras de las decisiones importantes en los negocios.

Según (Steven E. Bolten, 1994) pág. 23, los negocios individuales por lo general se financian con los ahorros personales del propietario, con la reinversión de las utilidades de la empresa y, en menor proporción, con préstamos. Estas empresas no emiten acciones ni valores de ninguna clase, puesto que son más que una extensión de las actividades del propietario; Por lo

tanto, la gestión financiera y las decisiones recaen sobre el gerente gerencial de la organización orientados en el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

La función de la administración financiera puede describirse de manera general al considerar su papel dentro de la organización, su relación con la economía y la contabilidad, y las principales actividades del gerente financiero. (Gitman et al., 2012) (pág.14)

Sin embargo, además de los que menciona Gitman, la administración financiera y el rol del especialista financiero es crucial en el funcionamiento de la empresa, al comprender las responsabilidades de este profesional se establecen las bases y el reconocimiento de sus actividades de modo de apreciar este puesto de trabajo.

El papel y la importancia de la gestión financiera

Para (Maldonado-Escandón Andrea et al., 2017) el papel en una organización es necesario que se enfoquen claramente los procedimientos o mecanismos que se utilizan para obtener fondos y de esta forma generar un desarrollo empresarial, por ello se considera necesario que dentro de las estrategias organizacionales se mantenga la venta de acciones a inversores, bonos, e inversiones en otras empresas ya sean estas relacionadas o no. Por ello es común que en las organizaciones existan desequilibrios en aspectos financieros, puesto que al no contar con una respectiva planificación no se conoce con certeza cómo responder antes los cambios en su entorno.

Por lo tanto, en nuestra investigación determinamos que la importancia de la administración financiera en una organización es asistir en la toma de decisiones para optimizar la distribución de los recursos existentes. De esta manera, se podrán identificar sus requerimientos, y el empresario dispondrá de datos suficientes que facilitarán el análisis y consideración de la mejor alternativa para invertir o efectuar modificaciones en su empresa.

Tipos de decisiones financieras

Considerando lo dicho por Horne, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas importantes: Decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes.

- **Decisión de Inversión:** es la más importante de las tres decisiones primordiales de la compañía en cuanto a la creación de valor. Comienza con una determinación de la cantidad total de bienes necesarios para la compañía

- Decisión financiera: La segunda decisión importante de la compañía es la decisión financiera se decide la mezcla de financiamiento, el director financiero aún debe determinar la mejor manera de reunir los fondos necesarios.
- Decisión de administración de bienes: La tercera decisión importante de la compañía es la decisión de administración de bienes. Una vez que se adquieren los bienes y se obtiene el financiamiento adecuado, hay que administrar esos bienes de manera eficiente.

(James C. Van Horne & Wachowicz, Jr. John M., 2010) (pág.3)

La importancia de la administración financiera en las empresas en la toma de decisiones

(Julio Palomino C., 2022) argumenta que, el análisis financiero juega un papel fundamental como herramienta en la gestión dentro de la toma de decisiones, pues “conlleva a saber en qué situación actualmente se encuentra la empresa, de qué manera ha evolucionado desde sus inicios, y cómo se va a actuar”. Sin embargo, algunas empresas implementan estas herramientas, pero por falta de información y análisis no las desarrollan de manera adecuada y su interpretación carece de información ya que los resultados obtenidos del análisis financiero realizado no se basan en resultados sólidos que le permitan una mayor información acerca de la situación financiera de la empresa.

Como se ha mencionado anteriormente, las pequeñas empresas presentan problemas de rentabilidad o rendimiento debido que no realizan estudios preliminares que les permitan saber con precisión la situación financiera y económica de estas, no cuentan con la aplicación de una buena gestión financiera, incluso no cuenta con esta, lo que conlleva a que presenten problemas en la toma de decisiones gerenciales.

Por lo tanto, las empresas carecen de información que les permita identificar las principales problemáticas que conllevan a que estas tengan bajos rendimientos tanto en liquidez, como endeudamiento, rentabilidad, etc. Por la falta de un modelo de gestión financiera, las empresas no contarán con herramientas que les brinden información o comunicación de suma importancia como, por ejemplo, saber el nivel de liquidez y endeudamiento en el que se encuentra la empresa para que así les permita tener un mejor manejo de los recursos con los que dispone, así como determinar la rentabilidad obtenida en sus operaciones y en qué medida afectaron o no los costos y gastos en esta. (pág. 5)

2.2.2 Información financiera

Si la administración ha de maximizar el valor de una empresa, debe tomar ventaja de los puntos fuertes de la empresa y corregir sus puntos débiles. El análisis de los estados financieros incluye una comparación del desempeño de la empresa frente al de otras empresas dentro de la misma industria. Esto ayuda a la administración a identificar deficiencias y posteriormente a tomar acciones para mejorar el desempeño.

El reporte que emite anualmente una corporación va dirigido a sus accionistas, este contiene los estados financieros básicos: El estado de resultados, el balance general, el estado de utilidades retenidas y el estado de flujo de efectivo, así como la opinión de la administración acerca de las operaciones del año inmediato anterior y de los prospectos futuros de la empresa, estos tomados en forma conjunta proporcionan un panorama contable con relación a las operaciones del negocio y a su posición financiera, también proporciona datos específicos, junto con diversos resúmenes históricos acerca de las estadísticas operativas claves correspondientes.

(John Frederick Weston & Eugene F. Brigham, 1994) (pág. 45-46)

2.2.3 Análisis e Interpretación de Estados financieros

Para (Stanley B. Block et al., 2013) las razones financieras se usan para evaluar el desempeño operativo de una empresa. Diversas organizaciones proporcionan datos de la industria para efectos de comparación, para tal uso las razones se pueden clasificar en cuatro categorías principales:

Razones de rentabilidad: Permite medir la capacidad de la empresa para ganar el rendimiento adecuado sobre las ventas, los activos totales y el capital invertido. Se dividen en: Margen de utilidad, rendimiento sobre los activos (inversión), rendimiento sobre el capital contable.

Razones de utilización de activos: Los cuales miden la velocidad de la rotación de las cuentas por cobrar los inventarios y los activos a largo plazo de la compañía; en otras palabras, las razones de utilización de los activos miden el número de veces al año, en el caso de activos a largo plazo indican la medida de productividad de los activos fijos en términos de las ventas que generan. Se dividen en: Rotación de las cuentas por cobrar, periodo promedio de cobranza, rotación del inventario, rotación de los activos fijos, rotación de los activos totales.

Razones de liquidez: El centro de atención se desplaza hacia la capacidad de la empresa para liquidar las obligaciones a corto plazo a su vencimiento. Se dividen en: Razón circulante, razón rápida.

Razones de la utilización de deudas: La posición general de deudas de la empresa a la luz de su base de activos y poder de generación de utilidades. Se dividen en: Deudas a activos totales, rotación del interés ganado, cobertura de los cargos fijos.

(pág.49-50)

Según (Gitman et al., 2012) el análisis de las razones de los estados financieros de una empresa es importante para los accionistas, acreedores y la propia administración de la compañía. Un interés secundario para los acreedores es la rentabilidad de la empresa, ya que desean tener la seguridad de que esta se encuentra sana. La administración, al igual que los accionistas, se interesa en todos los aspectos de la situación financiera de la compañía y trata de generar razones financieras que sean favorables.

En relación con lo anteriormente expuesto, el equipo investigador presenta a continuación una serie de tablas que contienen información relevante y detallada sobre las razones financieras en general estas tablas han sido elaboradas con base en los datos obtenidos durante el análisis realizado, y su propósito es proporcionar una visión clara y estructurada de los distintos indicadores financieros que permiten evaluar la situación económica y el desempeño de la entidad analizada. Asimismo, cada tabla incluye las fórmulas aplicadas, una breve interpretación que facilita la comprensión de su significado y su implicancia dentro del contexto del estudio.

Tabla 1 Razones de rentabilidad

Razón financiera	Fórmula	Aplicación
Margen de utilidad neta	$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta disponible para los accionistas comunes}}{\text{Ventas}}$	Es el efecto de las ventas sobre la disponibilidad generada por la empresa para pago de dividendos a accionistas comunes y retención de utilidades.
Margen de operación	$\text{Margen de Utilidad de Operación} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Ventas}}$	Porcentaje que mide la rentabilidad operativa de una empresa antes de considerar los efectos de los intereses y los impuestos, reflejando la eficiencia con la que se generan utilidades a partir de las operaciones principales.
Margen de utilidad bruta	$\text{Razón del potencial para generar utilidades} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Activo Total}}$	Rentabilidad generada por las inversiones de la empresa.
Rendimiento sobre el activo total	$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta disponible para los accionistas comunes}}{\text{Activo total}}$	Se aplica para medir el rendimiento sobre el activo total (ROA) después de intereses e impuestos. Esta razón también se denomina rendimiento sobre los activos.
Rendimiento sobre el capital accionario común	$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta disponible para los accionistas comunes}}{\text{Capital accionario común}}$	Retorno generado por las inversiones de la empresa, representando la rentabilidad obtenida en beneficio de los accionistas sobre el capital aportado.

Tabla 2 Razones de utilización de activos

Razón financiera	Fórmula	Aplicación
Evaluación del activo total	$\text{Razón de rotación del activo total} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	Se aplica para medir el dinero en ventas que se genera por cada unidad monetaria invertida en activos.
Evaluación del activo fijo	$\text{Razón de rotación del activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto}}$	La razón de rotación del activo fijo mide la eficacia con la cual la empresa usa su planta y equipo. Es la razón de ventas a activo fijo neto.
Evaluación de las cuentas por cobrar	$\text{Días de ventas pendientes de cobro} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Promedio de ventas por día}}$	Se aplica para evaluar las cuentas por cobrar, y se calculan al dividir las cuentas por cobrar entre el promedio de ventas por día para determinar el número de días de ventas incluidos en las cuentas por cobrar.
Razón de rotación de inventarios	$\text{Razón de rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventarios}}$	Se aplica para calcular las ventas en vez del costo de los bienes vendidos. Sin embargo, los ingresos por ventas incluyen costos y utilidades, mientras que el inventario por lo general se reporta al costo. Por lo tanto, es mejor comparar el inventario con los costos, en lugar de las ventas.

Tabla 3 Razones de liquidez

Razón financiera	Fórmula	Aplicación
Razón circulante	$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	En cuentas por pagar, documentos por pagar a corto plazo, vencimientos a corto plazo de la deuda a largo plazo, impuestos devengados y otros gastos acumulados.
Razón rápida	$\text{Razón rápida} = \frac{(\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios})}{\text{Pasivo Circulante}}$	Se aplica para determinar la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin depender de la venta de inventarios.

Tabla 4 Razones de la utilización de deudas

Razón financiera	Fórmula	Aplicación
Razón de Deuda	$\text{Razón de deuda} = \frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activo Total}}$	Evaluar la estructura de capital. Determina qué proporción del financiamiento total proviene de acreedores (deuda) versus accionistas (capital). Una razón de deuda alta implica que la empresa depende más de financiamiento externo. Una razón de deuda baja sugiere mayor autosuficiencia financiera.

Capacidad para pagar los intereses	$TIE = \frac{EBIT}{\text{Gastos por conceptos de intereses}}$	Se aplica para medir el grado en el cual la utilidad de operación puede disminuir antes de que la empresa no pueda cubrir sus costos anuales por concepto de intereses.
Capacidad para atender deuda: razón de cobertura de la EBITDA	$\text{Razón de cobertura de la EBITDA} = \frac{EBITDA + \text{pagos de arrendamiento}}{\text{Intereses} + \text{Pagos de principal} + \text{Pagos de arrendamiento}}$	Útil para prestamistas a corto y mediano plazo. Los bancos y entidades financieras que otorgan préstamos a plazo de 3–5 años usan esta razón porque: En ese horizonte de tiempo, el EBITDA refleja fielmente la capacidad de pago. Incluye fondos provenientes de la depreciación (no desembolsables), lo cual aumenta temporalmente el flujo disponible para pagar deuda.

Elaboración propia

Usos y limitaciones del análisis de razones

A pesar de que ofrecen información útil concerniente a las operaciones y al condición de la empresa de debe tener cuidado y reflexión hacia algunos problemas potenciales, como la inflación que podría distorsionar los balances de la empresa en los valores históricos que podrán ser sustanciales de los valores verdaderos, los factores estacionales pueden distorsionar un análisis de razones, las diferentes prácticas contables, además que es difícil generalizar acerca de su una razón particular es buena o mala. (Scott Besley & Eugene F. Brigham, 2016) (pág. 67-68)

Si bien el análisis de razones financieras proporciona información valiosa, también presenta varias limitaciones que deben tenerse en cuenta y que para nuestra investigación agregamos las siguientes:

Dependencia de la calidad de los datos contables: Las razones financieras dependen directamente de los estados financieros de la empresa, los cuales pueden estar sujetos a

manipulaciones contables o estimaciones poco precisas. Las políticas contables, como la forma en que se valúan los activos o se reconocen los ingresos, pueden afectar los resultados de las razones financieras y dar una impresión equivocada de la realidad financiera de la empresa.

Interpretación superficial si se usa de manera aislada: El análisis de razones debe ser considerado junto con otros análisis financieros y estratégicos. Usar estas razones de forma aislada puede llevar a conclusiones erróneas. Por ejemplo, una razón de deuda alta puede ser preocupante, pero si la empresa está utilizando esa deuda para financiar proyectos de alto retorno, podría ser una estrategia válida. De igual manera, un alto margen de utilidad neta no siempre indica una empresa saludable si está sacrificando ventas o participación en el mercado para lograr ese margen.

Estacionalidad y variabilidad sectorial: Algunos sectores económicos experimentan fluctuaciones estacionales significativas que pueden afectar temporalmente las razones financieras de una empresa. Las empresas que operan en industrias cíclicas pueden mostrar resultados financieros poco representativos si no se consideran los ciclos de ventas. Por tanto, es importante ajustar los datos para las variaciones estacionales y no interpretar las razones de manera aislada sin tener en cuenta las particularidades del sector.

No considera factores cualitativos: Las razones financieras se basan únicamente en datos cuantitativos y no tienen en cuenta factores cualitativos importantes como la calidad del equipo directivo, la innovación tecnológica, la cultura organizacional o el clima económico general. Una empresa con sólidos indicadores financieros podría estar operando en un entorno incierto o carecer de una estrategia a largo plazo efectiva. Del mismo modo, una empresa con razones financieras menos favorables podría estar atravesando una fase de reestructuración o inversión que a largo plazo podría resultar beneficiosa.

Limitaciones en empresas en crecimiento o nuevas: Las empresas en fase de crecimiento, pueden presentar razones financieras que, a primera vista, parecen preocupantes, como un bajo ROE o márgenes negativos. Sin embargo, esto puede deberse a un alto nivel de inversión en expansión o desarrollo de productos o servicios, lo cual es característico de muchas empresas emergentes. En estos casos, las razones financieras tradicionales pueden no reflejar el verdadero potencial de la empresa.

Por lo tanto, se debe considerar aplicar otros tipos de análisis estadísticos de acuerdo con el sector o el tipo de empresa que se esté en proceso de estudio para evitar análisis de forma mecánica o irreflexivos.

2.2.4 Pequeña y mediana empresa

En El Salvador, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) es la entidad responsable de diseñar, coordinar y ejecutar políticas públicas, estrategias y programas orientados al desarrollo integral del sector micro y pequeño empresarial. Su labor resulta fundamental para impulsar la formalización, competitividad y sostenibilidad de las MIPYMES, especialmente en el sector servicios, que representa un componente clave de la economía nacional.

El objetivo de CONAMYPE es estimular a la Micro y Pequeña Empresa en el desarrollo de sus capacidades competitivas para su participación en los mercados nacional e internacional, su asociatividad y encadenamientos productivos; facilitando su apertura, desarrollo, sostenibilidad, cierre y liquidación”

Entre los programas e instrumentos de apoyo a la MYPE

Se encuentran: la capacitación, asistencia técnica, la innovación, la calidad y desarrollo tecnológico, el financiamiento, el capital de riesgo, los programas de garantías, la comercialización, la asociatividad, los encadenamientos productivos, apoyo a la formalización, los incentivos fiscales y municipales, acceso a mercados público y de exportación, fomento a los emprendimientos y empresas lideradas por mujeres y jóvenes y otros que se desarrollen en beneficio del sector.

Servicios de Asesoría Financiera que CONAMYPE ofrece:

Acompañamiento para acceder a financiamiento: CONAMYPE brinda asesoría para que las empresas puedan desarrollar las condiciones necesarias para obtener financiamiento, ya sea a través de instituciones financieras públicas o privadas.

Elaboración de planes de negocio bancables: Ayuda a crear planes de negocio que sean atractivos para las instituciones financieras y que puedan ser utilizados para solicitar préstamos o inversiones.

Vinculación a fondos de inversión: CONAMYPE facilita el acceso a capital, fondos de inversión o financiamiento, tanto público como privado, para el crecimiento acelerado de las empresas.

Asesoría para la aplicación a fondos FECAMYPE: Apoya a las empresas en la preparación de las solicitudes para acceder a los fondos del Fondo de Financiamiento para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (FECAMYPE).

Capacitaciones en temas financieros: Ofrece capacitaciones grupales para fortalecer las capacidades financieras de los emprendedores y empresarios en temas como gestión de recursos, proyectos de inversión, productos y servicios financieros, etc.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) desempeñan un papel fundamental en el dinamismo económico a nivel global. Su permanencia y crecimiento sostenido son esenciales, ya que contribuyen significativamente a la generación de empleo, al incremento del producto interno bruto (PIB) y al fortalecimiento del tejido empresarial. En el contexto de una economía cada vez más globalizada y competitiva, resulta imperativo que las PYMES no solo sobrevivan, sino que también logren destacarse y consolidarse como actores relevantes en sus respectivos mercados.

Para comprender con mayor precisión el impacto de este segmento empresarial, es indispensable partir de una definición clara del concepto de empresa, lo que permitirá contextualizar adecuadamente el rol específico de las PYMES dentro del ecosistema económico, según Fernández, Z. y Nieto (2001) “Es una organización económica de producción de bienes y servicios para un mercado específico cuyo fin es la obtención de utilidad finalmente para los socios principales y accionista”

Las pequeñas y medianas empresas del sector servicios constituyen uno de los principales motores de generación de empleo en El Salvador. Estas empresas atienden una amplia gama de necesidades del mercado interno, desde servicios profesionales, comercio minorista y atención al cliente, turismo, tecnología y logística. Su alta capacidad de adaptación y cercanía con el consumidor final les permite dinamizar la economía local y regional.

Además, operan bajo un marco normativo específico, el cual regula su creación y funcionamiento, facilitando así su integración formal en el sistema económico y su acceso a financiamiento, capacitación y otros incentivos estatales, se presenta su clasificación a continuación:

Tabla 5. Clasificación de las empresas según CONAMYPE

Clasificación	Criterios
Microempresa	Persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales hasta 482 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y hasta 10 trabajadores.

Pequeña empresa

Persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales mayores a 482 hasta 4,817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y con un máximo de 50 trabajadores.

Fuente: CONAMYPE

Sobre la situación en general un estudio titulado DINÁMICA DE LAS MYPES EN EL SALVADOR: Bases para la toma de decisiones (2005) (pág. 32-52) menciona que las empresas que iniciaron actividades por razones relacionadas de iniciativa propia, presentan consistentemente mayores niveles de productividad que las empresas que se inician por falta de oportunidades, la diferencia entre ambas categorías puede observarse en términos de ventas como de ganancias, siendo independiente del empresario y de las características de la empresa; Sin embargo, ambas categorías presentan problemas siendo lo principal: La dificultad de realizar el cobro a sus clientes que ocasiona iliquidez o falta de fondos, que conlleva a un incremento en los créditos, adicionalmente problemas de posición en el mercado y finalmente una baja rentabilidad dependiendo del tipo de negocio.

Considerando lo dicho en el párrafo anterior y el conjunto de razones financieras detalladas en las tablas anteriores se considera que los indicadores financieros de mayor importancia para este tipo de empresas son los siguientes:

1. Liquidez

Las PYMES deben enfocarse en maximizar ingresos y minimizar egresos innecesarios, la prioridad debe ser preservar y mejorar el capital de trabajo neto, la liquidez permite financiar el ciclo operativo: comprar, producir, vender y cobrar. Una gestión eficiente del capital de trabajo ayuda a estabilizar financieramente la empresa sin recurrir a deuda costosa es decir recurrir a adquirir inventario por medio de los proveedores, las opciones créditos rotativos de corto plazo y el factoraje con tasas e intereses bajas, se debe priorizar como acción práctica analizar las razones de liquidez siguientes:

- Razón corriente (liquidez corriente)

Evalúa la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo con sus activos corrientes, con los cuales se pueden tomar decisiones para implementar un control de gastos estrictos y priorización presupuestaria. Fórmula: $\text{Activos corrientes} / \text{Pasivos corrientes}$

- Prueba ácida (liquidez inmediata)

Con los resultados obtenidos se puede considerar la venta de activos no productivos o subutilizados para generar liquidez inmediata, e identificar los inventarios que pueden no ser rápidamente convertibles en efectivo de modo de aplicar estrictas políticas de inventario. Fórmula: $(\text{Activos corrientes} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivos corrientes}$

2. Ciclo de conversión de efectivo

Una empresa con disponibilidad de efectivo o activos fácilmente convertibles en efectivo puede tomar decisiones estratégicas rápidamente como por ejemplo adquirir inventario a precios de oportunidad, cumplir con sus obligaciones de corto plazo, mantener operaciones continuas y aprovechar oportunidades estratégicas; por lo tanto, es prioridad reducir el ciclo de conversión de efectivo, acelerando cobros y postergando pagos donde sea posible sin incumplir con las políticas de créditos de los proveedores y acreedores.

- Flujo de caja operativo CCO: Análisis de flujo de caja diario/semanal para identificar déficits

críticos. Interpretación de los resultados CCO corto (bajo): Indica una operación eficiente. La empresa convierte el inventario en efectivo rápidamente. CCO largo (alto): Indica que el capital está atrapado demasiado tiempo en inventario o en cuentas por cobrar. Esto afecta negativamente la liquidez.

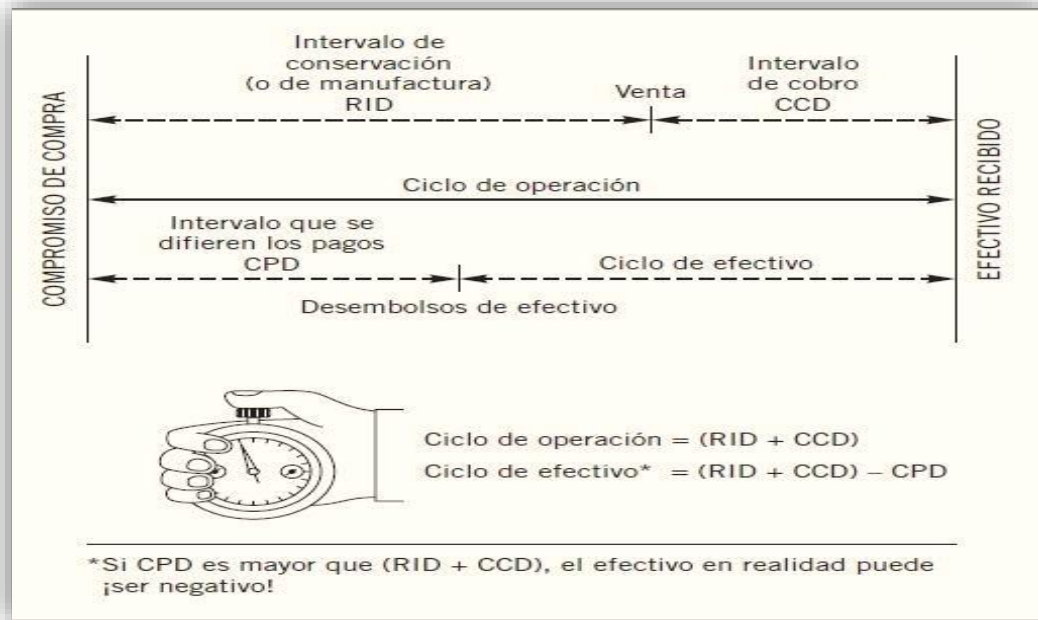
- Evaluar el capital de trabajo para identificar las necesidades reales de capital de trabajo neto con

la fórmula: $\text{Activos corrientes} - \text{Pasivos corrientes}$

- Razones para evaluar el ciclo de efectivo: Rotación de cuentas de cobrar (RCC), Rotación de

cuentas por pagar (CP), Rotación de inventario (RI), cálculo del ciclo operativo, el ciclo de efectivo en la siguiente figura se detalla lo antes mencionado.

Ilustración 1 Ciclo de operación contra ciclo de efectivo



(Van Horne C. & Wachowics, 2010, pág. 146)

3. Mercado

Analizar el mercado de las PYMES implica una evaluación integral del entorno económico sectorial y competitivo en el que operan estas empresas. Para hacerlo desde una perspectiva financiera y estratégica, el análisis debe enfocarse en identificar oportunidades, riesgos, limitaciones estructurales y ventajas competitivas, para esto aplicar las siguientes técnicas de análisis financieros:

- Tasa de crecimiento en ventas: Permite ver la evolución de la demanda del mercado. Una tasa negativa o estancada puede reflejar problemas de mercado aplicando el análisis horizontal o de tendencias de análisis vertical, análisis de índices o de gráficos, aplicado al Balance general y el Estado de resultados, fórmula análisis horizontal: $(\text{Ventas año actual} - \text{Ventas año anterior}) / \text{Ventas año anterior}$.
- Participación de mercado (si se tiene información del sector) el cual ayuda a contextualizar el desempeño frente a competidores.

4. Rentabilidad

Para evaluar la rentabilidad de las PYMES, es clave determinar si una empresa está generando ganancias suficientes en relación con sus ventas, activos o capital invertido. La rentabilidad no es lo mismo que utilidad, sino una medición de la eficiencia financiera de la empresa, para ello utilizar las siguientes razones.

- Evaluar el endeudamiento ya que las PYMES por falta de liquidez a causa de rotación de los activos recurren al endeudamiento como solución al problema: con la fórmula $\text{Pasivo a corto plazo} / \text{Total pasivo}$. También evaluar el $\text{Pasivo largo plazo} + \text{patrimonio}$
- Margen neto: Mide la rentabilidad final por cada dólar vendido después de todos los gastos operativos, financieros y fiscales: Fórmula: $\text{Utilidad neta} / \text{Ventas}$
- ROA (Rentabilidad sobre activos): Indica cuánta ganancia genera la empresa por cada dólar invertido en activos, muestra si la empresa está aprovechando bien sus recursos. Fórmula: $\text{Utilidad neta} / \text{Activos totales}$
- ROE (Rentabilidad sobre patrimonio): Mide la rentabilidad para los accionistas. Bajo ROE puede sugerir baja eficiencia del capital propio. Fórmula: $\text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio neto}$
- Margen operativo (o EBIT/Ventas): Permite analizar la rentabilidad antes de intereses e impuestos, útil para comparar desempeño operacional, mide la eficiencia del negocio en sus operaciones principales.
- EBITDA (para medir la rentabilidad operativa de una empresa antes de considerar elementos no operativos como intereses, impuestos y depreciaciones)

Cada ratio permite no solo diagnosticar el problema actual, sino también hacer seguimiento a la evolución de las soluciones implementadas. Es recomendable trabajar con series temporales (comparar con periodos anteriores) y benchmarking sectorial, para contextualizar si las cifras están dentro de rangos razonables.

Asimismo, para finalizar con la información referente a la MYPES el Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR), en cumplimiento de su mandato institucional, produce y difunde estadísticas económicas y financieras, así como investigaciones macroeconómicas y documentos analíticos sobre la evolución y perspectivas de la economía nacional. Estas herramientas son esenciales para la formulación de políticas públicas, la toma de decisiones del sector privado y el fortalecimiento de la transparencia económica.

Cabe señalar que no existe una definición universalmente aceptada para clasificar el tamaño de las empresas; esta categorización varía según el contexto y los criterios de cada país. En el caso de El Salvador, el BCR adopta la clasificación establecida para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), en función de parámetros como número de empleados, volumen de ventas y nivel de activos, de acuerdo con la normativa nacional vigente.

Tabla 6 Clasificación de las empresas según BCR

Clasificación	Nº de empleados	Monto de los activos de las empresas
Microempresa	De 1 a 10	No excede de \$11,428.57
Pequeña Empresa	De 11 a 19	Cuyo activo total es inferior a \$85,714.42
Mediana Empresa	De 20 a 99	Cuyo total de activos no excede los \$228,571.41
Gran Empresa	De 100 a más empleados	Cuyo total de activos sea mayor de \$228,571.41

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador

2.3. Marco Jurídico

En esta sección, se expone un compendio de diversas normativas que rigen la operatividad de la empresa INTERSYS S.A DE C.V, las cuales se incluyen:

Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) aceptada en El Salvador

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) han sido formuladas para su implementación en los estados financieros destinados a proporcionar información general, así como en otras divulgaciones financieras, para todas las entidades con fines de lucro. Los estados financieros elaborados con fines de información general tienen como objetivo atender las necesidades informativas compartidas por un amplio rango de usuarios, tales como accionistas, acreedores, empleados y el público en general. La finalidad de los estados financieros radica en proporcionar información relevante acerca de la posición financiera, la rentabilidad y los flujos de

efectivo de una entidad, de manera que resulte útil para los usuarios en su proceso de toma de decisiones económicas.

Sección 3.- Presentación de Estados Financieros

Esta sección explica la presentación razonable de los estados financieros, los requerimientos para el cumplimiento de la NIIF para las PYMES y qué es un conjunto completo de estados financieros.

(NIIF para las PYMES) (2009)

La responsabilidad administrativa en relación con los estados financieros conlleva que la dirección de una entidad debe encargarse de elaborar y exhibir estados financieros que reflejen de manera razonable la posición financiera, el desempeño económico y los flujos de efectivo de la entidad. Esto significa que la administración debe garantizar que los estados financieros se ajusten a los principios contables pertinentes y ofrezcan una representación veraz de la situación financiera de la entidad.

Código de Comercio

Art. 17.- Sociedades el ente jurídico resultante de un contrato solemne, celebrado entre dos o más personas, que estipulan poner en común, bienes o industria, con la finalidad de repartir entre sí los beneficios que provengan de los negocios a que van a dedicarse.

Art. 18.- - Las sociedades se dividen en sociedades de personas y sociedades de capitales; ambas clases pueden ser de capital variable. (Código de comercio 1970)

Superintendencia del Sistema Financiero

Art. 2.- El objeto de la presente norma es buscar que exista una veraz, adecuada y oportuna información para los usuarios de los Estados Financieros de las casas de corredores de bolsa, bolsa de valores, emisores, clasificadoras de riesgo, sociedades especializadas en el depósito y custodia de valores, almacenes generales de depósito, sociedades titularizadoras y fondos, estableciendo las disposiciones que permitan a la Superintendencia, conocer la labor y los servicios profesionales de los auditores externos asentados en el Registro Público Bursátil. Dicha actividad debe ser realizada acorde a las presentes disposiciones, otras leyes de la materia que sean aplicables y las normas éticas y técnicas aprobadas y/o adoptadas por el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría; buscando una adecuada comunicación con esta Superintendencia en la parte correspondiente a las labores de supervisión. (SSF 2010)

Ley Contra el Lavado de Dinero y de Activos

Art. 1.- La presente Ley tiene como objetivo prevenir, detectar, sancionar y erradicar el delito de lavado de dinero y de activos, así como su encubrimiento.

El artículo 2 de dicha ley en sus numerales 1, establece como sujetos obligados a toda sociedad, empresa o entidad de cualquier tipo, nacional o extranjera, que integre una institución, grupo o conglomerado (Ley contra el Lavado de Dinero y Activos, 1998)

Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios

Art. 1.- Establece que están obligadas a pagar el impuesto al valor agregado (IVA) las personas naturales o jurídicas, sociedades de hecho, asociaciones y demás entidades que realicen las siguientes actividades económicas dentro del territorio nacional: la venta de bienes muebles, la prestación de servicios, la importación de bienes y el autoconsumo de bienes y servicios gravados. (IVA 1992)

Ley del Impuesto Sobre la Renta

Art. 1.- La obtención de rentas por los sujetos pasivos en el ejercicio o período de imposición de que se trate, genera la obligación de pago del impuesto establecido en esta Ley.

Art. 5.- Son sujetos pasivos o contribuyentes y, por lo tanto, obligados al pago del impuesto sobre la renta, aquéllos que realizan el supuesto establecido en el artículo 1 de esta ley.

a) De personas naturales o jurídicas domiciliadas o no;

b) los artistas, deportistas o similares domiciliados o no en el país, sea que se presenten individualmente como personas naturales o bien agrupados en conjuntos.

Para los efectos de esta ley, se entiende por conjunto, cualquier agrupación de personas naturales, no domiciliadas, independientemente de la organización que adopten, sea jurídica o de hecho, que ingresen al país de manera temporal y con cualquiera de los fines enumerados en el inciso precedente. (ISR 1991)

2.4 Contextualización

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) constituyen una pieza clave en el engranaje económico de El Salvador y de muchas economías en desarrollo. Su importancia radica no solo en su capacidad para generar empleo y dinamizar el mercado interno, sino también en su potencial para contribuir al crecimiento económico sostenido y a la estabilidad social. A pesar de esta relevancia estructural, las PYMES enfrentan múltiples desafíos financieros y operativos que limitan su capacidad de expansión y sostenibilidad en el tiempo.

Desde la perspectiva de la administración financiera, tal como lo señalan Weston y Brigham (1994), maximizar el valor de una empresa implica aprovechar sus fortalezas internas y corregir sus debilidades. Esta tarea exige un análisis riguroso de los estados financieros, no solo de forma aislada, sino también en relación comparativa con empresas similares en el sector.

Sin embargo, el escenario real de muchas PYMES salvadoreñas revela dificultades persistentes, en particular en el sector servicios. Según el estudio *Dinámica de las MYPES en El Salvador: Bases para la toma de decisiones (2005)*, las empresas creadas por iniciativa propia muestran niveles de productividad superiores frente a aquellas que surgen por necesidad. Aun así, ambas enfrentan obstáculos comunes: problemas de cobranza que derivan en iliquidez, aumento del endeudamiento, escasa posición competitiva en el mercado y baja rentabilidad, condiciones que restringen severamente su capacidad de crecimiento.

Frente a este panorama, instituciones como CONAMYPE han jugado un papel crucial al diseñar y ejecutar estrategias orientadas a fortalecer el ecosistema emprendedor. La asesoría financiera que ofrece —desde la elaboración de planes de negocio bancables hasta la vinculación con fondos de inversión y capacitaciones financieras— busca reducir las barreras estructurales que enfrentan las MYPES. No obstante, el acceso a financiamiento sigue siendo un cuello de botella, especialmente para aquellas empresas que carecen de historial crediticio o garantías, o que no poseen una adecuada planificación financiera que las haga atractivas a los inversionistas.

Además, tal como exponen Fernández y Nieto (2001), el concepto de empresa implica una organización orientada a la obtención de utilidades a través de la producción de bienes y servicios. Por tanto, una MYPE que no alcanza sostenibilidad financiera compromete su razón de ser económica. En este contexto, la deficiencia en prácticas de gestión, el bajo nivel de formalización, y la limitada capacidad de adaptación a las demandas del mercado global, comprometen no solo su competitividad sino su permanencia en el tiempo.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Enfoque de la investigación

El enfoque aplicado en la investigación es mixto, ya que representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implica la recolección, análisis y desarrollo de datos tanto cuantitativos como cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada, y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2008).

3.2. Diseño de la investigación

Dado que el enfoque de la investigación es mixto, se emplearán metodologías tanto cuantitativas como cualitativas, cuyas diferencias metodológicas y epistemológicas serán consideradas a lo largo del estudio. El enfoque cuantitativo se caracteriza por la medición objetiva de fenómenos, el uso de variables cuantificables, la recolección sistemática de datos a través de instrumentos estructurados, el diseño de muestras representativas y el posterior tratamiento estadístico de la información obtenida.

Según el término investigación cualitativa designa comúnmente el estudio que produce y analiza los datos descriptivos, tales como las palabras escritas o dichas, y el comportamiento observable (Taylor & Bogdan, 1987). Esta definición refleja un método de investigación interesado en primer lugar por el sentido y la observación de un fenómeno social en medio natural (Deslauriers & Gómez Mendoza, 1996). La cual se refiere a directrices concretas con diversos enfoques, perspectivas y orientaciones; implica una recopilación adecuada, organización -categorización, clasificación, reducción y síntesis- de datos y especificaciones realizando la comparación con la información recogida en el campo de estudio para buscar relaciones y aportes entre los mismos.

La adopción de este enfoque permite estructurar la investigación bajo el método hipotético-deductivo, el cual exige al investigador integrar tanto el razonamiento teórico —mediante la formulación de hipótesis y deducciones lógicas— como la validación empírica, basada en la observación y verificación de la realidad. Esta metodología combina el análisis racional con la contrastación sistemática, lo que fortalece la solidez y rigurosidad del proceso investigativo.

3.2.1 Tipo de estudio

Nuestra investigación es con un enfoque “deductivo” en el cual se parte de teorías generales o leyes establecidas donde se busca comprobar o aplicar estas teorías en casos específicos

orientadas a investigaciones cuantitativas, asimismo el modo de explicar el presente documento es de forma “descriptiva” con el objetivo de describir los fenómenos y detallar las situaciones de una población determinada sin buscar establecer causales complejas. Para este estudio el fenómeno es la gestión financiera de la empresa INTERSYS S.A DE C.V y su relación con la rentabilidad empresarial.

3.2.2 Tratamiento de variables y categorías

La presente investigación se enmarca en el enfoque observacional, lo que implica que el análisis se realizó a partir de los datos recolectados sin intervención directa del investigador. Estos datos fueron obtenidos durante un periodo determinado, a partir de una muestra representativa de la población perteneciente a la empresa objeto de estudio.

3.2.3 Diseño de recolección

La recolección de datos cuantitativos que permite medir, comparar y establecer relaciones numéricas se obtendrá principalmente de las fuentes financieras:

- Estados financieros de los últimos 3 años
- Informes de auditoría y reportes anuales
- Indicadores financieros calculados a partir de las razones financieras
- Bases de datos financieros
- Recolección de datos estadísticos (instituciones oficiales y de Gobierno)

Instrumentos

- Matriz de indicadores financieros
- Aplicación de Excel para consolidar resultados y facilitar el análisis.

En lo cualitativo al recolectar la información se consideran la confidencialidad en la privacidad de la información proporcionada en la entrevista de los sujetos de estudio y en datos financieros sensibles, de ese modo el instrumento a utilizar será un cuestionario validado para asegurar la calidad de los datos, donde se explora la percepción del desempeño financiero entre otros temas de relevancia para el estudio.

Como parte de la información cualitativa se dispondrá de un estudio documental proporcionado por la empresa, tales como: Resumen ejecutivo, ofertas técnicas económicas, comunicados o boletines empresariales.

Una vez recolectados ambos tipos de datos, se procede a triangular la información contrastando los datos numéricos con los hallazgos cualitativos, validar hipótesis o explicar divergencias entre lo esperado y lo observado y por último enriquecer el análisis interpretativo de los resultados financieros.

3.3. Población (fuentes de información)

3.3.1. Población

(Hernández Sampieri et al., 2010) indica que la población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones.

La investigación se desarrolla en la empresa INTERSYS S.A DE C.V Av. Ateos y calle Cuisnahuat #1 Jardines de Merliot, Santa Tecla La libertad, El Salvador.

Los sujetos de estudio pertenecen a la empresa objeto de la investigación, que es la gerencia general, la gerente administrativa y el contador que son el 100% de la población, al no contar con un área financiera los puestos antes mencionados son los que tienen relación directa con la información; por lo tanto, el instrumento se aplicará de forma directa para recopilar la información necesaria y requerida para la investigación.

Fuentes de la información

Primaria: Estados Financieros y entrevistas (son aquellas que proporcionan datos directos y originales recolectados específicamente para la investigación en curso). Estas fuentes permitirán obtener información actual y detallada sobre los procesos financieros dentro de la empresa y su contribución en la rentabilidad

Secundaria: Revisión de literatura académica y casos de estudio similares

Los sujetos de estudio pertenecen a la empresa objeto de la investigación, que es la gerencia general, la gerente administrativa y el contador, al no contar con un área financiera los puestos antes mencionados son los que tienen relación directa con la información; por lo tanto, el instrumento se aplicará de forma directa para recopilar la información necesaria y requerida para la investigación.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de investigación

Técnicas

Para abordar la realidad con el propósito de estudiar algún aspecto de esta, hay que utilizar determinadas técnicas y procedimientos. Estos dependen, en cada caso concreto, de una serie de factores tales como:

- la naturaleza del fenómeno a estudiar;
- el objetivo o propósito del estudio;
- los recursos financieros disponibles;
- el equipo humano que ha sido posible constituir para realizar la investigación;
- la cooperación que se espera tener de la gente. (Ander-Egg, 1990)

Las técnicas no son ajenas a la naturaleza de la información. En la investigación juegan un papel fundamental, la calidad de la investigación depende del tipo de técnica utilizada. El investigador ha de valorar que las técnicas que utiliza satisfagan las necesidades que el tema o problema de investigación plantea, y que sean eficaces para cubrir los objetivos formulados.

Instrumento

Para realizar la recolección de datos como técnica se utilizará la entrevista este instrumento se ha desarrollado para llevar a cabo la investigación consiste en una guía de entrevista con un cuestionario es un tipo de entrevista donde el entrevistador ha preparado una lista estandarizada de preguntas que será utilizada para recabar información de la población: Gerente general, el contador y la administración.

Al aplicar una entrevista semiestructurada se permite explorar en profundidad opiniones, percepciones, motivaciones y experiencias con la finalidad de adaptarse al entrevistado y profundizar en temas relevantes que surjan durante la conversación ya que hay aspectos financieros que no se pueden reflejar en los números como por ejemplo el razonamiento detrás de decisiones, y al ser un enfoque mixto al analizar los datos cuantitativos se contrastan con las respuestas de los entrevistados de modo de facilitar la interpretación de los resultados, confirmar o rechazar hipótesis e identificar factores no visibles en los datos financieros.

Tabla 7 Técnicas e instrumentos

Categoría de Investigación	Dimensión	Ítems	Técnica e instrumento	Fuente de información
Descriptiva	Administración Financiera	¿Se realiza análisis mensual de resultados financieros?	Entrevista	Gerente General, Administradora y contador

El cuestionario de la entrevista está disponible en el Apéndice 1

Fuente: Elaboración propia

3.5 Hipótesis o supuestos de Investigación

Hi: La implementación de la administración financiera en la empresa INTERSYS, S.A. de C.V.

facilitará el proceso de la toma de decisiones y mejorará la rentabilidad financiera.

HO: La administración financiera de la empresa INTERSYS, S.A. de C.V. no tiene un impacto significativo en su rentabilidad.

3.6 Operacionalización de variables/categorías

Tabla 8 Operacionalización de variables

Categorías	Definición	Dimensión	Ítems
Administración financiera	El proceso de seguimiento y control de las variables financieras de las empresas.	Seguimiento y control	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Considera usted que el conocimiento del comportamiento de los costos, gastos mejoraría la rentabilidad de la empresa? 2. ¿Anticipar las necesidades de fondos de la empresa disminuirá los costos financieros y mejoraría la rentabilidad? 3. ¿La empresa necesita una unidad que brinde en forma oportuna información financiera?

			4. ¿Se realiza análisis mensual de resultados financieros?
Toma de decisiones	Es el proceso a través del cual se determinan planes, procesos, procedimientos de la empresa	Decisiones financieras	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿En el proceso de toma de decisiones se considera la lectura o análisis de informes financieros? 2. ¿Se basa en proyecciones financieras para decidir nuevas inversiones? 3. ¿Existe un plan financiero anual en su empresa que facilite el decidir mantener o cambiar el rumbo actual de la empresa? 4. ¿Se revisa el presupuesto operativo periódicamente, con la finalidad de brindar información que facilite la toma de decisiones sobre los resultados operativos de la empresa?
Rentabilidad	La ganancia obtenida por la empresa para sus accionistas	Cantidad de dinero ganado por los accionistas	<p>Análisis de Estados financieros</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Conoce usted la rentabilidad obtenida por los dueños o accionistas? 2. ¿Se elabora periódicamente algún indicador de rentabilidad para los accionistas o dueños? 3. ¿La empresa identifica o determina la contribución de la inversión de sus activos en la rentabilidad? 4. ¿Se realiza una evaluación periódica de la rentabilidad general de la empresa?

Liquidez	La capacidad de generar flujo de efectivo para mantener las operaciones de la empresa.	Cantidad de dinero disponible para las operaciones	<p>Análisis de Estados financieros</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuenta la empresa con un instrumento que le permita controlar periódicamente su flujo de caja? 2. ¿La empresa retrasa constantemente pagos y otras obligaciones a proveedores u otro tipo de acreedores? 3. ¿La empresa se ve obligada a realizar préstamos en el sistema bancario para realizar los pagos a proveedores u otros acreedores? 4. ¿La empresa cuenta con mecanismos para enfrentar imprevistos financieros?
Mercado	Mercado objetivo de la empresa que está constituido por entidades de cualquier naturaleza que requieren incorporar el control.	Clientes actuales y futuros	<p>Análisis de Estados financieros</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Puede usted mencionar quienes son sus principales competidores? 2. ¿Cuáles son los servicios que presta actualmente la empresa que tienen mayor demanda? 3. ¿Puede indicar cual es el perfil de sus clientes? 4. ¿Sus clientes están determinados en una zona geográfica determinada?

Elaboración propia

3.7 Estrategias de recolección, procesamiento y análisis de la información

Desde la perspectiva cuantitativa, la recolección de información se centra en fuentes primarias de alta relevancia y confiabilidad, incluyendo estados financieros auditados de los últimos tres ejercicios, informes de auditoría externa, reportes anuales, así como bases de datos financieras especializadas. El análisis se estructura a partir del cálculo de indicadores financieros clave, derivados de razones financieras como liquidez, rentabilidad, endeudamiento y eficiencia operativa. Estos datos se sistematizan mediante una matriz de indicadores financieros y se consolidan utilizando herramientas de hoja de cálculo avanzada (Excel), lo que permite efectuar comparaciones longitudinales, establecer correlaciones e identificar tendencias significativas.

En el componente cualitativo, se incorporan mecanismos de recolección de información que priorizan la confidencialidad y sensibilidad de los datos, particularmente en entrevistas con informantes clave. Para garantizar la validez y fiabilidad de la información recopilada, se emplea un cuestionario previamente validado, orientado a explorar la percepción del desempeño financiero, factores estratégicos, y otros aspectos relevantes del entorno organizacional. Asimismo, se analizarán documentos internos de la empresa como resúmenes ejecutivos, ofertas técnico-económicas y comunicados institucionales, los cuales proporcionan contexto estratégico y operativo al análisis numérico.

Finalmente, se aplicará un proceso de triangulación metodológica para contrastar los hallazgos cuantitativos con la información cualitativa, permitiendo validar hipótesis, identificar discrepancias entre datos empíricos y percepciones, y generar una interpretación integral de los resultados financieros, que trascienda el análisis puramente numérico e incorpore dimensiones estratégicas y operativas del desempeño empresarial.

3.8 Consideraciones éticas

Es fundamental tener en cuenta diversas consideraciones éticas para asegurar la integridad del análisis, la validez de los resultados y el respeto a todos los involucrados. Las principales consideraciones éticas son:

Transparencia y veracidad

- Datos reales y comprobables: Utilizar información precisa y verificable. Evitar la manipulación de datos para favorecer ciertos resultados.

- Divulgación de conflictos de interés: Informar si existen intereses personales, institucionales o financieros que puedan influir en los hallazgos o en la interpretación de los resultados.

Confidencialidad

- Protección de la información sensible: Cuando se trabaja con datos financieros de personas, empresas u organizaciones, se debe mantener la confidencialidad y anonimato según corresponda.
- Consentimiento informado: Al recopilar información de personas o entidades, debe hacerse con su consentimiento y explicar el propósito de la investigación.

Objetividad e imparcialidad

- Evitar sesgos: No favorecer o perjudicar de manera injustificada a una empresa, sector o política financiera.
- Metodología ética: Aplicar métodos de análisis financieros reconocidos y evitar prácticas que puedan tergiversar los resultados.

Responsabilidad social

- Impacto de los resultados: Considerar las consecuencias sociales, económicas y éticas de las recomendaciones o conclusiones que se deriven del estudio.
- Evitar el uso indebido de la información: No divulgar resultados que puedan ser utilizados para manipular el mercado, defraudar inversores o facilitar prácticas financieras ilícitas.

Es importante señalar que el propósito de esta investigación es estrictamente académico.

No se persigue ningún interés comercial, político o financiero, la intención es contribuir al conocimiento en el ámbito financiero y fomentar una comprensión crítica y fundamentada de los fenómenos analizados.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS

Análisis de los resultados

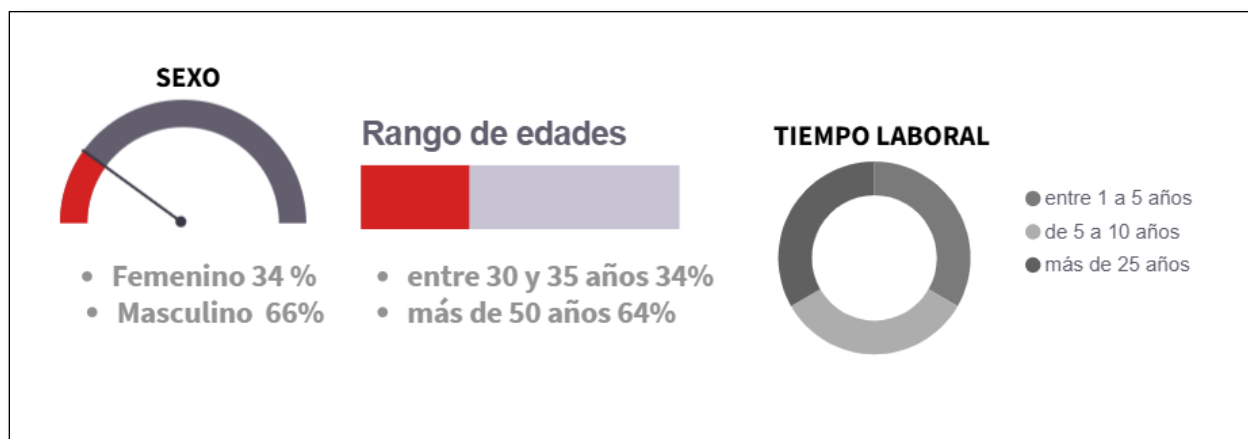
El análisis de resultados parte de un enfoque metodológico mixto que integra tanto información cuantitativa como cualitativa, permitiendo una evaluación holística del desempeño financiero de la entidad estudiada. La información cuantitativa, obtenida de fuentes financieras verificables como estados financieros auditados, reportes anuales y bases de datos institucionales, ha sido procesada mediante una matriz de indicadores y herramientas de análisis en Excel para facilitar la interpretación comparativa y evolutiva de los principales indicadores financieros.

De forma complementaria, la información cualitativa se recolectó a través de una guía de entrevista validada y documentación interna estratégica, resguardando la confidencialidad de los participantes y de los datos sensibles. Esta dualidad metodológica ha permitido no sólo contrastar la consistencia entre los datos numéricos y las percepciones de los actores clave, sino también identificar brechas, validar hipótesis y explicar divergencias entre los resultados observados y las expectativas teóricas, enriqueciendo así la interpretación integral del desempeño financiero en estudio.

Datos generales de los entrevistados

Se presentan los datos generales de los entrevistados de INTERSYS S.A DE C.V con el instrumento de guía de entrevista fueron: El Gerente general, la Administradora y el Contador.

Ilustración 3 Datos generales de entrevistados



Elaboración propia

Pregunta N° 1

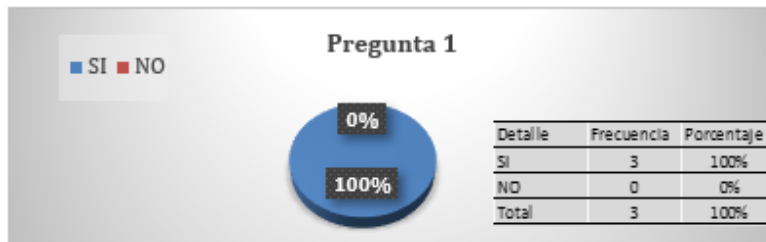
¿Considera usted que el conocimiento del comportamiento de los costos, gastos mejoraría la rentabilidad de la empresa?

Tabla 10 Respuesta pregunta N°1 Categoría Administración financiera

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	Parte de la rentabilidad es bajar los costos y no necesariamente bajar sueldos sino evitar los gastos superfluos, es muy importante y se evalúa constantemente para reconocer las ganancias.
Administradora	Vemos cómo minimizar gastos, intentamos mantener el gasto necesario para mantener nuestra mayor rentabilidad sin dejar a un lado la calidad de los servicios.
Contador	Es una herramienta para definir el costo del servicio, mercadería y establecer el margen de ganancia.

Elaboración propia

Ilustración 4 Respuesta pregunta N°1 Categoría Administración financiera



Elaboración propia

Análisis:

Los tres entrevistados —Gerente General, Administradora y Contador— coinciden en la relevancia del control de costos y gastos como elemento clave para mejorar la rentabilidad. Aunque cada uno lo aborda desde su función específica, resalta la importancia de una evaluación constante, lo cual refleja una cultura organizacional orientada al control financiero y a la mejora continua e implica que la empresa no busca simplemente recortar, sino optimizar el uso de los recursos.

Pregunta N° 2

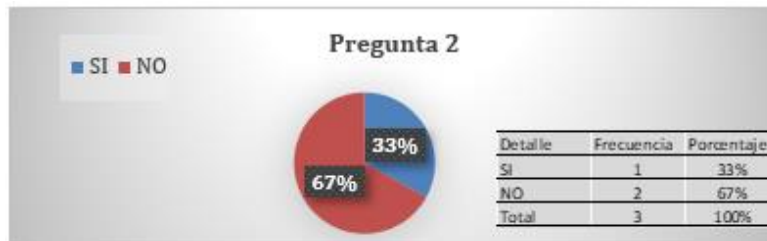
¿Anticipar las necesidades de fondos de la empresa disminuirá los costos financieros y mejoraría la rentabilidad?

Tabla 11 Respuesta pregunta N°2 Categoría Administración financiera

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	No aplica, no tenemos pasivos por consiguiente no hay una baja en la carga financiera, el hecho de tener local propio y no tener problemas de inventario no necesitamos capital de trabajo abundante y nuestra rentabilidad es alta.
Administradora	La planilla representa en mayor porcentaje de los gastos, pero al no tener pasivos y los gastos son risibles para poder tener una alta rentabilidad.
Contador	Si, los presupuestos son necesarios para identificar si un costo o gasto puede disminuirse o prescindir de él.

Elaboración propia

Ilustración 5 Respuesta pregunta N°2 Categoría Administración financiera



Elaboración propia

Análisis:

Tanto el Gerente General como la Administradora indican que la empresa no posee pasivos, lo cual significa que no incurre en intereses ni otros gastos financieros derivados de financiamiento externo, esto explica por qué consideran que la carga financiera es nula o irrelevante. Aunque la empresa actualmente no enfrenta problemas financieros, el contador subraya la importancia de los presupuestos como herramienta para prever necesidades y evaluar posibles ajustes en gastos o inversiones.

Aunque los resultados de la entrevista indiquen que no hay costos financieros, anticipar necesidades puede ayudar a:

- Evitar sobreinversiones o inmovilización de recursos.
- Prever inversiones futuras, como expansión, tecnología o diversificación.
- Mantener márgenes saludables a largo plazo, aún si cambian las condiciones del mercado.

Pregunta N° 3

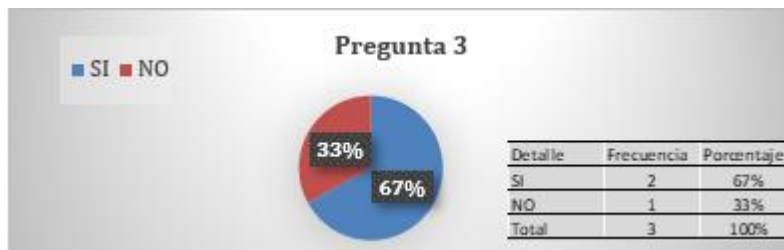
¿Existe un plan financiero anual en su empresa que facilite el decidir mantener o cambiar el rumbo actual de la empresa?

Tabla 12 Respuesta pregunta N°3 Categoría Administración financiera

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	jamás hay atraso en lo contable ya que de ahí se origina lo financiero, no tenemos una unidad financiera por ser una empresa pequeña familiar.
Administradora	Todas las empresas las necesitan, en nuestro caso mantenemos actualizada la información oportunamente.
Contador	Una unidad no, si la contabilidad está al día es suficiente para la toma de decisiones.

Elaboración propia

Ilustración 6 Respuesta pregunta N°3 Categoría Administración financiera



Elaboración propia

Análisis

El gerente general destaca la puntualidad en la contabilidad, considerándola la base para el análisis financiero, aunque reconoce que no existe una unidad financiera formal debido al tamaño y naturaleza familiar del negocio, mientras que la administradora reconoce la importancia universal de contar con un plan financiero, aunque no indica que exista como tal, señala que en su caso se mantiene información actualizada y oportuna, lo cual facilita la toma de decisiones. Y el contador por su parte coincide en que no hay una unidad financiera como tal, pero considera que tener la contabilidad al día es suficiente para tomar decisiones en el contexto actual de la empresa.

Si bien la contabilidad actualizada es fundamental como base de información, no sustituye a un plan financiero. La contabilidad registra el pasado y el presente, pero el plan financiero proyecta el futuro, permitiendo: Detectar oportunidades de crecimiento y prever riesgos financieros.

Pregunta N° 4

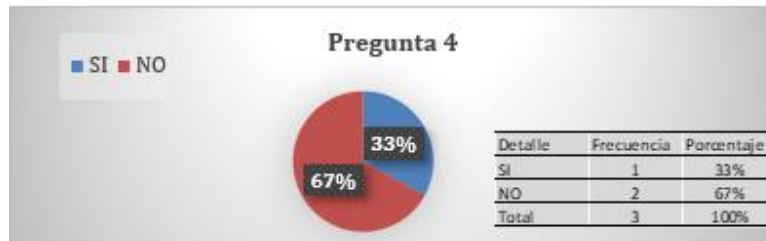
¿Se realiza análisis mensual de resultados financieros?

Tabla 13 Respuesta pregunta N°4 Categoría Administración financiera

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	No, lo realizamos de 2 a 3 veces al año, antes del cierre, después del cierre y uno para planeación fiscal, ya que los flujos son buenos y escasos pasivos.
Administradora	No, los realizamos para el cierre del año fiscal y determinar proyecciones para el próximo año.
Contador	Si, es necesario para ver las diferencias en las diferentes cuentas y poner atención a aquellas que han sufrido cambios significativos.

Elaboración propia

Ilustración 7 Respuesta pregunta N°4 Categoría Administración financiera



Elaboración propia

Análisis:

Existe una desconexión entre las áreas gerencial-administrativa y contable respecto al seguimiento financiero. Aunque el contador elabora estados financieros mensuales, la gerencia no los utiliza de manera sistemática para la toma de decisiones durante el año. El análisis actual se realiza en momentos puntuales (final de año, cierre fiscal), lo cual limita la capacidad de la empresa para ajustarse rápidamente a cambios en su desempeño o en el entorno.

El buen flujo de caja mencionado por la gerencia puede estar generando una falsa sensación de control. Sin la elaboración de indicadores financieros de forma regular, no se detectan pequeñas desviaciones que podrían crecer con el tiempo. Incluso en empresas con estructura simple, revisar mensualmente los estados financieros básicos (estado de resultados, flujo de caja y balance general) puede marcar una gran diferencia en su salud financiera a largo plazo.

Pregunta N° 5

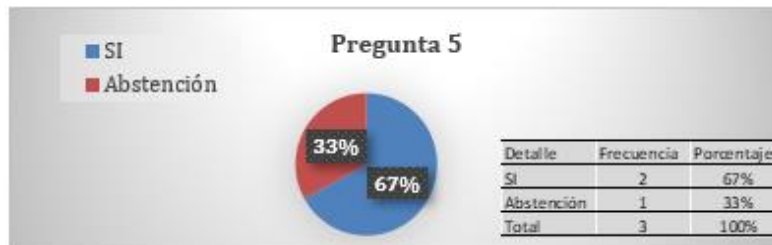
¿En el proceso de toma de decisiones se considera la lectura o análisis de informes financieros?

Tabla 14 Respuesta pregunta N°5 Categoría Toma de decisiones

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	Si, ocasionalmente ya que no hay toma decisiones continuas o drásticas por la buena estabilidad por eso no se realiza frecuentemente
Administradora	Si, pero no de forma frecuente
Contador	Abstención

Elaboración propia

Ilustración 8 Respuesta pregunta N°5 Categoría Toma de decisiones



Elaboración propia

Análisis:

Se observa que el gerente general reconoce que sí se utilizan los estados financieros, pero de forma ocasional. La razón principal es la estabilidad actual del negocio, lo que reduce la necesidad de tomar decisiones significativas o urgentes. Por su lado la administración confirma que sí se consideran, pero también de manera no frecuente, lo que sugiere una falta de sistematicidad en la elaboración y el uso de indicadores financieros para la toma de decisiones. El contador no brinda respuesta directa (“Abstención”), lo que puede interpretarse como una limitación en su rol dentro del proceso decisional o una posible desconexión entre el área contable y la alta dirección.

La información contable está disponible y actualizada (según se ha mencionado en respuestas anteriores), lo cual representa una ventaja infrautilizada si no se convierte en un insumo constante para decisiones operativas, estratégicas o de inversión.

Pregunta N° 6

¿Se basa en proyecciones financieras para decidir nuevas inversiones?

Tabla 15 Respuesta pregunta N°6 Categoría Toma de decisiones

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	No, porque no hay inversiones continuas por ejemplo podríamos duplicar la planilla sin problemas sin preocupaciones se pueden cubrir esos gastos, al tener buena liquidez nos da holgura para realizar inversiones pequeñas.
Administradora	No, si se consideran, pero el hecho que hay liquidez para invertir no se verifican las proyecciones
Contador	Si, para tener la capacidad de inversión y tener una base sólida para las obligaciones adquiridas

Elaboración propia

Ilustración 9 Respuesta pregunta N°6 Categoría Toma de decisiones



Elaboración propia

Análisis:

La gerencia y administración están tomando decisiones de inversión con base en el efectivo disponible, lo cual puede funcionar a corto plazo, pero limita la visión estratégica y aumenta el riesgo de decisiones mal dimensionadas, lo que es generado por una confianza excesiva en la liquidez actual.

Una vez más, se evidencia que el contador realiza prácticas técnicas correctas, pero estas no se integran de forma efectiva al proceso de toma de decisiones gerenciales se evidencia una desconexión interna entre contabilidad y dirección.

Actualmente, las decisiones de inversión se basan más en la disponibilidad de liquidez que en análisis prospectivos, lo cual puede funcionar en el corto plazo, pero limita la capacidad de crecimiento estratégico y control del riesgo. Implementar el uso sistemático de proyecciones financieras, aunque sean simples, permitirá tomar decisiones de inversión más sólidas, objetivas y alineadas con la sostenibilidad del negocio a mediano y largo plazo.

Pregunta N° 7

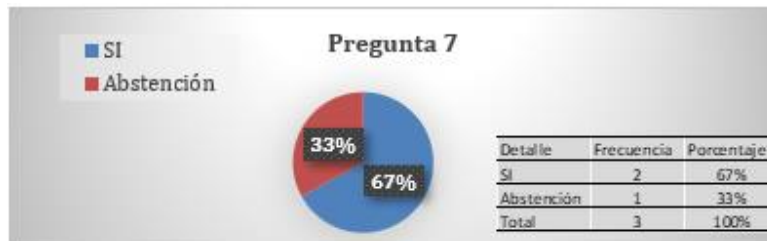
¿Existe un plan financiero anual en su empresa que facilite el decidir mantener o cambiar el rumbo actual de la empresa?

Tabla 16 Respuesta pregunta N°7 Categoría Toma de decisiones

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	El plan financiero si está, pero este no cambia el rumbo la situación de la empresa ya que las decisiones que se toman no son en afectación de lo financiero ya que hay solvencia.
Administradora	Si hay plan financiero, pero no consideramos cambiarnos de rumbo en este caso podrían ser factores externos como por Ej. La facturación electrónica que tuvimos que incorporar son cambios externos que no tienen relación con lo fiscal.
Contador	Abstención

Elaboración propia

Ilustración 10 Respuesta pregunta N°7 Categoría Toma de decisiones



Elaboración propia

Análisis:

Ambos entrevistados gerente general y administradora afirman que hay un plan, pero dicho plan no existe (ver análisis pregunta N°3). No cuentan con una herramienta para analizar ni reevaluar el rumbo general del negocio, lo cual indica que su rol es más operativo que estratégico. Al existir estabilidad financiera, la empresa tiende a mantener el rumbo sin cuestionamientos o análisis profundos, lo que puede traducirse en una gestión poco dinámica o preventiva frente a cambios del entorno.

La referencia a la facturación electrónica ilustra que la empresa solo reacciona cuando las condiciones externas lo obligan, lo cual revela una postura reactiva más que proactiva frente a la innovación o ajuste estratégico que muestra a los factores externos como único motor de cambio. La abstención por parte del contador, quien debería tener un rol central en la creación y actualización del plan financiero, evidencia una posible falta de integración del área contable en el proceso de planeación estratégica.

Pregunta N° 8

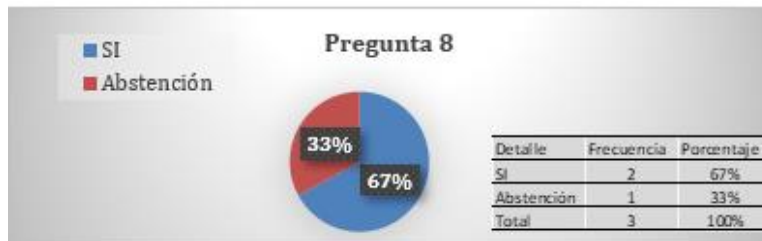
¿Se revisa el presupuesto operativo periódicamente, con la finalidad de brindar información que facilite la toma de decisiones sobre los resultados operativos de la empresa?

Tabla 17 Respuesta pregunta N°8 Categoría Toma de decisiones

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	Si porque se revisan los contratos anuales de los clientes donde tenemos las entradas de forma fija de modo de hacer la proyección anual, proyectar las ventas y para mantener la curva de crecimiento que está entre un 8% a un 13% que es sostenible en el tiempo.
Administradora	Si, al verificar las ventas de los contratos para el próximo año es donde se revisa la operación.
Contador	Abstención

Elaboración propia

Ilustración 11 Respuesta pregunta N°8 Categoría Toma de decisiones



Elaboración propia

Análisis:

La empresa utiliza los contratos como base para proyectar sus ingresos operativos, lo que permite estimaciones más precisas del presupuesto. Esto es una fortaleza importante, especialmente en negocios con ingresos recurrentes o por servicios. La mención a la curva de crecimiento proyectada (8%–13%) sugiere que sí se hace una gestión financiera con visión a mediano plazo, lo cual permite mantener una expansión ordenada y sostenible.

La abstención del contador puede indicar que no está involucrado activamente en la revisión presupuestaria, o que su función sigue centrada en el registro contable, y no en el análisis financiero operativo. Esto limita el potencial de análisis más profundo y técnico.

Pregunta N° 9

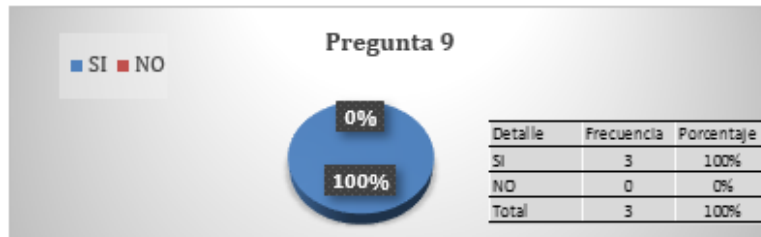
¿Conoce usted la rentabilidad obtenida por los dueños o accionistas?

Tabla 18 Respuesta pregunta N°9 Categoría Rentabilidad

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	Si, absolutamente sí.
Administradora	Si, la conozco
Contador	Si, por poseer la información en el informe F915

Elaboración propia

Ilustración 12 Respuesta pregunta N°9 Categoría Rentabilidad



Elaboración propia

Análisis:

Las tres respuestas apuntan a que existe claridad sobre los beneficios que obtienen los dueños o accionistas, y que estos se encuentran sustentados tanto por registros internos como por documentos fiscales. Esta transparencia es una fortaleza financiera y organizacional.

Sí, la empresa conoce claramente la rentabilidad obtenida por los dueños o accionistas, tanto desde la dirección como desde la administración y la contabilidad. Esto muestra un nivel sólido de control financiero y transparencia interna, respaldado incluso por documentos fiscales formales,

para fortalecer esta buena práctica, se debe dar un enfoque más estratégico y proyectivo a esta rentabilidad, integrándose al análisis financiero global y a la planificación futura de crecimiento y distribución de utilidades.

Pregunta N° 10

¿Se elabora periódicamente algún indicador de rentabilidad para los accionistas o dueños?

Tabla 19 Respuesta pregunta N°10 Categoría Rentabilidad

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	Si, de forma anual por medio de una curva para ver la tendencia de la rentabilidad de los socios.
Administradora	Si, para preparar la información anual
Contador	Abstención

Elaboración propia

Ilustración 13 Respuesta pregunta N°10 Categoría Rentabilidad



Elaboración propia

Análisis:

Las respuestas coinciden en que el análisis se hace una vez al año, al cierre del ejercicio fiscal. Esto es positivo como práctica mínima, pero limita el seguimiento y uso estratégico de esta información durante el año. La mención del gerente a una curva de rentabilidad es valiosa, ya que permite visualizar si la rentabilidad va en aumento, estancamiento o descenso, algo esencial para la toma de decisiones de reinversión, retiro de utilidades o ajustes operativos.

La abstención del contador es una clara señal que cumple con su labor de elaborar y presentar estados financieros, pero no la elaboración de indicadores financieros estratégicos.

Pregunta N° 11

¿La empresa identifica o determina la contribución de la inversión de sus activos en la rentabilidad?

Tabla 20 Respuesta pregunta N°11 Categoría Rentabilidad

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	Si, los activos son rentables y se analizan las cuentas bancarias, las cuentas por cobrar donde se analizan los incobrables si los hubiera o las cuentas atrasadas en algunos clientes.
Administradora	Si, tenemos un ingreso mensual por los activos, en las cuentas por cobrar llevamos un control y seguimiento de los clientes e intervenimos cuando es necesario.
Contador	Abstención

Elaboración propia

Ilustración 14 Respuesta pregunta N°11 Categoría Rentabilidad



Elaboración propia

Análisis:

Hay una conciencia clara en la dirección sobre el comportamiento de activos claves, particularmente: Cuentas por cobrar, con seguimiento de atrasos e incobrables y cuentas bancarias, como reflejo de la liquidez y uso de fondos lo que refleja que la empresa realiza un análisis funcional y operativo de sus activos, pero no se observa una medición técnica o formal del rendimiento de los activos, aunque se reconoce que los activos generan ingresos, no se menciona el uso de indicadores formales.

La abstención del contador muestra una oportunidad desaprovechada: la contabilidad posee los datos necesarios para calcular el aporte real de los activos a la rentabilidad, pero no se está aprovechando para generar reportes más analíticos.

Implementar métricas específicas y revisar periódicamente la contribución de cada categoría de activo permitiría mejorar la eficiencia en el uso del capital, detectar oportunidades de mejora y tomar decisiones de inversión más fundamentadas y rentables.

Pregunta N° 12

¿Se realiza una evaluación periódica de la rentabilidad general de la empresa?

Tabla 21 Respuesta pregunta N°12 Categoría Rentabilidad

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	Si, se realiza en 3 periodos al año revisiones exhaustivas.
Administradora	Si, ya que muchas veces de esto dependen los cambios y tenemos reuniones para retroalimentar y verificar resultados.
Contador	Abstención

Elaboración propia

Ilustración 15 Respuesta pregunta N°12 Categoría Rentabilidad



Elaboración propia

Análisis:

La práctica de realizar tres revisiones exhaustivas al año (como indica la gerencia) es una señal positiva, pues permite detectar tendencias y hacer ajustes estratégicos sin esperar al cierre fiscal anual. La administradora señala que las evaluaciones no son meramente formales, sino que sirven para definir o ajustar el rumbo del negocio, lo cual refleja una cultura de gestión basada en datos.

Aunque se menciona la práctica de evaluación, no se hace referencia a indicadores técnicos (márgenes, ratios, comparativos), ni a la participación del contador en su elaboración. Esto limita la profundidad del análisis, aunque exista voluntad gerencial de hacerlo.

La empresa sí realiza evaluaciones periódicas de su rentabilidad, lo cual representa una buena práctica de gestión y control financiero. Estas evaluaciones se realizan varias veces al año y se usan para la toma de decisiones estratégicas y operativas, demostrando un enfoque proactivo.

Pregunta N° 13

¿Cuenta la empresa con un instrumento que le permita controlar periódicamente su flujo de caja?

Tabla 22 Respuesta pregunta N°13 Categoría Liquidez

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	No, ya que no necesario ya que lo últimos años no se han realizado muchas inversiones
Administradora	No, ya que siempre hay liquidez
Contador	Abstención

Elaboración propia

Ilustración 16 Respuesta pregunta N°13 Categoría Liquidez



Elaboración propia

Análisis:

La empresa opera sobre la base de una liquidez sostenida, lo que ha llevado a subestimar la necesidad de un instrumento formal de control de flujo de caja. Esta confianza puede ser cómoda en el corto plazo, pero riesgosa en el mediano y largo plazo. No contar con una herramienta de flujo de caja significa que no se proyectan entradas y salidas con anticipación, lo cual limita la capacidad de anticiparse a problemas de pago, desequilibrios temporales o necesidades de financiamiento.

El contador se abstiene en esta pregunta, a pesar de que el flujo de caja es un área naturalmente vinculada a su función profesional, lo que sigue reflejando una desconexión entre la contabilidad y la gestión financiera estratégica.

La empresa actualmente no cuenta con un instrumento para controlar periódicamente su flujo de caja, debido a la confianza en su liquidez y la ausencia de inversiones recientes. Esta decisión, aunque comprensible desde la comodidad operativa, representa un riesgo estructural en la gestión financiera, ya que el flujo de caja es esencial para anticipar problemas, planificar con precisión y sostener el crecimiento.

Pregunta N° 14

¿La empresa retrasa constantemente pagos y otras obligaciones a proveedores u otro tipo de acreedores?

Tabla 23 Respuesta pregunta N°14 Categoría Liquidez

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	No, jamás
Administradora	No, se cumplen los plazos
Contador	No, se cuenta con políticas de pagos no mayor a tres meses

Elaboración propia

Ilustración 17 Respuesta pregunta N°14 Categoría Liquidez



Elaboración propia

Análisis:

La empresa cumple puntualmente con sus obligaciones, lo que no solo garantiza su funcionamiento sin interrupciones, sino que fortalece su reputación y relaciones comerciales, la mención del contador sobre un plazo máximo de 90 días sugiere que hay lineamientos estructurados, lo que evita decisiones arbitrarias y promueve la transparencia financiera; por lo tanto, el cumplimiento en tiempo y forma reduce el riesgo de fricciones con los proveedores y puede incluso permitir negociaciones favorables, como descuentos por pronto pago o mejores condiciones de crédito.

INTERSYS S.A DE C.V no presenta retrasos en el cumplimiento de sus obligaciones con proveedores y acreedores, y cuenta con una política estructurada de pagos a un máximo de tres meses, lo cual refleja una gestión financiera responsable, ordenada y profesional, esta práctica no solo contribuye a la buena salud financiera, sino que también refuerza su reputación comercial y su capacidad de negociación en el mercado.

Pregunta N° 15

¿La empresa se ve obligada a realizar préstamos en el sistema bancario para realizar los pagos a proveedores u otros acreedores?

Tabla 24 Respuesta pregunta N°15 Categoría Liquidez

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	No, ya que hay disponibilidad (liquidez), la banca nos trata bien pero no la necesitamos actualmente, por ejemplo, tenemos opciones de hipotecas abiertas, pero no tenemos la necesidad de utilizarlas para el financiamiento.
Administradora	No, poseemos aprobaciones, pero no las utilizamos.
Contador	No

Elaboración propia

Ilustración 18 Respuesta pregunta N°15 Categoría Liquidez



Elaboración propia

Análisis:

Las tres respuestas reflejan que la empresa mantiene una gestión eficiente del efectivo, lo cual le permite cumplir con sus obligaciones sin recurrir a financiamiento externo, incluso teniendo acceso a él, la mención de líneas de crédito disponibles y aprobaciones bancarias sugiere que la empresa goza de buena salud financiera ante el sistema bancario, lo que refuerza su perfil de bajo riesgo crediticio y aunque actualmente no se utiliza el financiamiento, el hecho de tener líneas aprobadas y disponibles otorga flexibilidad ante eventualidades, lo cual es una señal de buena planificación financiera.

Este equilibrio —liquidez operativa más respaldo crediticio disponible— representa una práctica ejemplar en la gestión financiera, que debe mantenerse mediante una planificación continua del flujo de efectivo, una política clara de uso de deuda, y una vigilancia activa del entorno financiero y operativo.

Pregunta N° 16

¿La empresa cuenta con mecanismos para enfrentar imprevistos financieros?

Tabla 25 Respuesta pregunta N°16 Categoría Liquidez

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	SI, responde como primera instancia el socio mayoritario apoyaría con capital propio si fuese necesario, otro sería las tarjetas de crédito y los sobregiros por último las hipotecas disponibles de las propiedades.
Administradora	Si, la empresa en misma
Contador	Abstención

Elaboración propia

Ilustración 19 Respuesta pregunta N°16 Categoría Liquidez



Elaboración propia

Análisis:

Aunque hay capacidad de reacción, no se menciona la existencia de reservas líquidas, fondos de contingencia o seguros financieros, ni tampoco un plan de continuidad financiera ante crisis, la administradora responde que “la empresa misma” puede enfrentar imprevistos, esto sugiere que confía en la liquidez interna o en la estructura operativa, la ausencia de comentario del contador refleja que, nuevamente, la gestión del riesgo financiero no está completamente institucionalizada ni sistematizada.

La empresa sí cuenta con mecanismos para enfrentar imprevistos financieros, como el respaldo del socio mayoritario, tarjetas de crédito, sobregiros y líneas hipotecarias. Sin embargo, estos mecanismos son reactivos y dependen en gran medida de decisiones personales o de liquidez inmediata, más que de una política financiera preventiva y estructurada.

Pregunta N° 17

¿Puede usted mencionar quienes son sus principales competidores?

Tabla 26 Respuesta pregunta N°17 Categoría Mercado

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	Si, los que distribuyen software como CODO, DINAMIX, MICROSOFT como líderes del mercado, pero hay muchas pequeñas empresas que están en el rublo, pero no evaluamos la competencia al no competir con las ventas en sí, es decir nos compran no vendemos.
Administradora	Si, entre ellos SAP, pero no estamos muy pendientes de la competencia
Contador	Abstención

Elaboración propia

Ilustración 20 Respuesta pregunta N°17 Categoría Liquidez



Elaboración propia

Análisis:

La empresa tiene identificados a los grandes nombres del sector tecnológico que ofrecen soluciones similares o alternativas, esto es un primer paso positivo. Ambas respuestas coinciden en que no se monitorea activamente el mercado ni se realiza una evaluación sistemática de los competidores, lo cual limita la capacidad de adaptación, diferenciación y anticipación frente a cambios del entorno.

La frase "nos compran, no vendemos" indica que actualmente la empresa goza de una posición estable con clientes fieles o un nicho definido, pero no garantiza sostenibilidad en el mediano o largo plazo si surgen nuevos competidores, cambios tecnológicos o nuevas necesidades del cliente.

INTERSYS S.A DE C.V para asegurar su competitividad a futuro, podría evaluar desarrollar una rutina básica de análisis de competidores, implementar una matriz comparativa y estar atentos a cambios del mercado que puedan afectar la percepción de valor o la lealtad de sus clientes actuales. Esto reforzará su posicionamiento y sostenibilidad en el sector tecnológico.

Pregunta N° 18

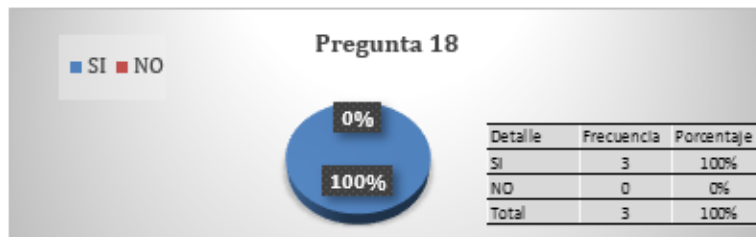
¿Cuáles son los servicios que presta actualmente la empresa que tienen mayor demanda?

Tabla 27 Respuesta pregunta N°18 Categoría Mercado

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	El arrendamiento de software es una bandera comercial el 80% es el ERP ya que las licencias no se venden se arrendan de forma mensual que nos genera un ingreso fijo.
Administradora	Software ISSAF ya también los servicios de la facturación electrónica
Contador	Servicio de arrendamiento de Software

Elaboración propia

Ilustración 21 Respuesta pregunta N°18 Categoría Mercado



Elaboración propia

Análisis:

La empresa opera bajo un esquema recurrente de ingresos, propio del modelo ERP, que asegura flujos estables y fidelización del cliente, lo cual es estratégico y ventajoso frente a modelos de venta única, al ofrecer herramientas como ISSAF y servicios de cumplimiento tributario, la empresa se adapta a demandas regulatorias locales, lo cual incrementa la necesidad del cliente de permanecer con el proveedor.

Aunque el portafolio parece tener algunos servicios adicionales, la mayoría de los ingresos proviene de una línea clara y dominante, lo cual puede ser fortaleza si está bien gestionada, pero también una vulnerabilidad si el mercado cambia o entra un competidor fuerte en esa línea.

INTERSYS S.A DE C.V para seguir consolidando este posicionamiento, como estrategia puede reforzar la fidelización, diversificar en servicios relacionados y mantener una evaluación periódica de la concentración de ingresos, asegurando así resiliencia financiera y sostenibilidad en el mediano y largo plazo.

Pregunta N° 19

¿Puede indicar cual es el perfil de sus clientes?

Tabla 28 Respuesta pregunta N°19 Categoría Mercado

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	Si, el perfil es el mediano contribuyente es el que necesita ordenar su empresa y crecer de modo que carece de un departamento y son los servicios que se les brindan, ese es el nicho de mercado de INTERSYS, el gran contribuyente tiene un departamento de software y el pequeño no está interesado en estos servicios.
Administradora	Si, nosotros somos el soporte de nuestros clientes convirtiéndonos en su departamento de informática, nuestros clientes algunos tienen más de 20 años de estar con nosotros, rara vez se van y si lo hacen es porque cierran, o se unen con una empresa ya que tenía los servicios y optan por unificarse o que cambien de administración.
Contador	Abstención

Elaboración propia

Ilustración 22 Respuesta pregunta N°19 Categoría Mercado



Elaboración propia

Análisis:

INTERSYS S.A DE C.V tiene claridad sobre su mercado objetivo: empresas medianas con necesidades tecnológicas y sin estructura interna para resolverlas, lo que define una propuesta de valor muy específica y enfocada, también las relaciones duraderas con clientes (20+ años) son una ventaja competitiva difícil de replicar y reflejan: Alta satisfacción con el servicio, baja tasa de cancelación y estabilidad de ingresos recurrentes. Su modelo de servicio basado en outsourcing informático ha generado relaciones de largo plazo, confianza y baja rotación, lo que representa una ventaja competitiva sólida y sostenible.

Pregunta N° 20

¿Sus clientes están determinados en una zona geográfica determinada?

Tabla 29 Respuesta pregunta N°20 Categoría Mercado

Entrevistado	Respuesta del entrevistado
Gerente General	No, pero en su gran mayoría están distribuidos en el departamento de San Salvador, pero tenemos clientes en Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, Estados Unidos, Europa, esto se debe que el software es vía web por consiguiente podemos dar el servicio en cualquier parte.
Administradora	No, también tenemos clientes en el departamento de Santa Ana, así como en el departamento de San Miguel y en todo el país por medio de referencias.
Contador	No, se lleva el servicio donde se necesite.

Elaboración propia

Ilustración 23 Respuesta pregunta N°20 Categoría Mercado



Elaboración propia

Análisis:

INTERSYS S.A DE C.V no tiene limitaciones geográficas en la atención a clientes, habilitada por su modelo ISSAF vía web puede que la mayoría de los clientes están en San Salvador, pero hay una clara diversificación hacia otras zonas del país y el extranjero, basada en referencias y calidad del servicio.

Al operar con software web (ISSAF), INTERSYS S.A DE C.V no necesita infraestructura física en cada zona, lo que le permite atender clientes a nivel nacional e internacional con costos marginales muy bajos; Sin embargo, la adquisición de clientes en distintas zonas y países a través de referencias sugiere una estrategia basada en relaciones y confianza, más que en campañas masivas de marketing o ventas agresivas.

Principales Hallazgos a partir de la entrevista

A continuación, se presenta un análisis estructurado, su importancia en la toma de decisiones, el uso de la información financiera, con los conceptos teóricos fundamentales (Marco teórico), contrastados con la entrevista realizada.

1. Concepto y gestión de la administración financiera

Autores como Van Horne, Gitman y Bolten destacan que la administración financiera implica adquirir, administrar y financiar recursos con el propósito de maximizar el valor de la empresa, mejorar su rentabilidad y facilitar decisiones estratégicas.

Hallazgos de la entrevista:

- La empresa entrevistada, tiene alta liquidez, bajos niveles de gastos fijos y uso limitado de instrumentos financieros tradicionales.
- Las decisiones financieras son tomadas principalmente por el gerente general, considerando datos contables, según Bolten, es típicamente el responsable financiero en empresas pequeñas.

Existe una coherencia parcial entre teoría y práctica. Si bien la empresa logra mantener estabilidad financiera sin endeudamiento a corto plazo, lo que denota eficiencia operativa; no obstante, no aplica de forma estructurada herramientas de gestión financiera, lo cual limita su capacidad de anticipación, planeación estratégica y evaluación de riesgos.

2. Importancia de la administración financiera en la toma de decisiones

La administración financiera permite tomar decisiones sobre inversión, financiamiento y administración de bienes (Van Horne, 2010). Asimismo, Palomino (2022) destaca que una gestión deficiente provoca dificultades en liquidez, rentabilidad y toma de decisiones empresariales.

Hallazgos de la entrevista:

- Las proyecciones financieras no son utilizadas con regularidad para decidir nuevas inversiones. Las decisiones se basan en disponibilidad inmediata de liquidez.
- No existe un análisis mensual financiero sistemático, sólo evaluaciones contables anuales o semestrales.

La práctica observada no responde al ideal teórico, ya que el carecer de proyecciones financieras o análisis de rentabilidad estructurado limita la capacidad de evaluar escenarios futuros. Esto contradice el rol que la literatura asigna a la gestión financiera como herramienta central para la toma de decisiones estratégicas y de inversión.

3. Información financiera y análisis de estados

Gitman y Block subrayan que el análisis de estados financieros —mediante razones de rentabilidad, liquidez, endeudamiento y rotación— permite evaluar el desempeño y la salud financiera de la empresa. Weston y Brigham destacan el valor de los reportes anuales para la toma de decisiones.

Hallazgos de la entrevista:

- Se realiza análisis financiero anual de rentabilidad para los socios, pero no utilizan ningún indicador financiero ya que se basan en utilidades contables.
- No existe un verdadero conocimiento financiero, ya que no se generan de forma regular indicadores más amplios como razones financieras.

Se observan avances parciales: hay esfuerzos por evaluar la rentabilidad general y operativa de forma periódica, pero no se aprovechan completamente las herramientas de análisis financiero. La falta de generación y análisis de razones financieras clave limita la capacidad de monitorear la eficiencia operativa, solvencia y utilización de activos, aspectos esenciales en la literatura financiera.

4. Perfil y funcionamiento de las PYMES en El Salvador

Las PYMES salvadoreñas, según CONAMYPE y estudios como *Dinámica de las MYPES en El Salvador (2005)*, enfrentan desafíos como problemas de liquidez, falta de planificación, baja rentabilidad y dificultades de cobranza, además de informalidad y falta de profesionalización en la gestión financiera.

Hallazgos de la entrevista:

- Decisión de inversión: No basada en proyecciones; se invierte cuando hay liquidez inmediata.
- Financiamiento: No se usan préstamos; si se necesita capital, se recurre al socio mayoritario o a líneas de crédito no activas.

- Administración de bienes: Hay control sobre cuentas por cobrar y seguimiento de activos rentables.

La empresa administra eficazmente sus bienes, pero carece de un proceso financiero estructurado para decisiones de inversión y financiamiento, lo que limita su alineación con las buenas prácticas descritas en la teoría financiera.

La siguiente tabla contiene los Indicadores Financieros propuestos anteriormente y los resultados de su aplicación en los estados financieros de la empresa. El propósito es reflejar el impacto de la aplicación de estos indicadores en la toma de decisiones que mejore la rentabilidad de la empresa.

Tabla 30 Indicadores financieros y su impacto en la rentabilidad de la empresa

Indicador financiero	Cuenta / variable					Interpretación
	Rentabilidad sobre ventas					
	AÑOS	ROS	VENTAS	COSTOS	GASTOS	
	2022	5.89%	\$ 276,136.01	\$ 99,872.93	\$ 153,013.76	El resultado sobre venta es muy bueno considerando que ya refleja el pago de impuestos del 35%. EBITA termina de fortalecer lo dicho anteriormente. En promedio la rentabilidad sobre la operación es del 70% durante los últimos 3 años.
	2023	6.39%	\$ 302,130.25	\$ 113,911.29	\$ 160,625.78	
	2024	-6.70%	\$ 385,324.56	\$ 182,385.38	\$ 239,841.60	
Productividad	Margen de contribucion o margen bruto					
	AÑOS		VENTAS	COSTOS	MARGEN	
	2022	63.83%	\$ 276,136.01	\$ 99,872.93	\$ 176,263.08	El margen de contribución de la empresa es alto, en promedio alcanzan el 60%. Considerando la naturaleza de la empresa un 40% de costos de producción de sistemas es bajo, lo que refleja un adecuado manejo del personal técnico en el
	2023	62.30%	\$ 302,130.25	\$ 113,911.29	\$ 188,218.96	
	2024	52.67%	\$ 385,324.56	\$ 182,385.38	\$ 202,939.18	

costo directo de cada producto.

Rentabilidad sobre el patrimonio				
AÑOS		UTILIDAD		PATRIMONIO
2022	14.99%	\$	16,274.52	\$ 108,535.97
2023	15.11%	\$	19,315.23	\$ 127,851.20
2024	-31.23%	-\$	25,831.69	\$ 82,704.28

Esto significa que por cada dólar invertido en la empresa están obteniendo la rentabilidad de \$0.15, una buena rentabilidad considerando las otras opciones de inversión que existen en el país (Instrumentos financieros bancarios, instrumentos financieros en bolsa).

Rentabilidad sobre activos				
AÑOS		UTILIDAD		ACTIVOS
2022	3.96%	\$	16,274.52	\$ 410,873.19
2023	4.75%	\$	19,315.23	\$ 406,594.87
2024	-6.04%	-\$	25,831.69	\$ 427,663.09

La rentabilidad de los activos es muy baja por la razón que la empresa ha adquirido terrenos y edificios, no está utilizando al 100% su capacidad instalada.

Rotación cuentas por cobrar				ROTACIÓN	
AÑOS	VENTAS	DEUDORES		veces	días
2022	\$ 276,136.01	\$ 86,879.38		3	12
2023	\$ 302,130.25	\$ 100,323.59	\$ 93,601.49	3	11
2024	\$ 385,324.56	\$ 124,683.17	\$ 112,503.38	3	11

Dada las condiciones del mercado en que se mueve la empresa no puede presionar a sus clientes para reducir sus periodos de pagos, normalmente sus clientes en promedio tardan aproximadamente 4 meses en pagar por los servicios recibidos.

Eficiencia

Rotación cuentas por pagar				ROTACIÓN	
AÑOS	COSTOS	CPP		veces	días
2022	\$ 99,872.93	\$ 19,244.02		3	107
2023	\$ 113,911.29	\$ 48,284.75	\$ 33,764.39	3	107
2024	\$ 182,385.38	\$ 97,018.40	\$ 72,651.58	3	143

En promedio el 38% de los costos corresponde a proveedores externos, lo cual disminuye la presión

sobre la liquidez, dado que el resto (62%) forma parte de su planilla la mano de obra directamente relacionada con el proceso de producción de software. Aun considerando lo anterior la rotación de las cuentas por cobrar 3 veces al año indica una buena negociación de la empresa con sus proveedores, que le permite alargar los plazos de pago y aproximarse a sus ingresos de efectivo.

Ciclo de efectivo				
AÑOS	CPC	CPP	CICLO	
2022				
2023		120	107	13
2024		116	143	-27

El ciclo de efectivo ilustra el adecuado manejo de los cobros a los clientes y el pago a proveedores. Los resultados reflejan que el ciclo de efectivo para el 2024 es negativo lo que indica que la empresa tardó más en pagar a los proveedores del tiempo en el que recibió el efectivo por parte de sus clientes. Lo anterior demuestra que la empresa conoce cómo negociar con sus proveedores para alargar los periodos de pago sin que esto afecte su relación comercial.

Endeudamiento			
AÑOS		PASIVO	ACTIVO
2022	73.58%	\$ 302,337.22	\$ 410,873.19
2023	68.56%	\$ 278,743.67	\$ 406,594.87
2024	80.66%	\$ 344,958.81	\$ 427,663.09

Se observa un elevado financiamiento por parte de terceros en las operaciones de la empresa. Aproximadamente el 74% en promedio de los activos es financiado con recursos provenientes de terceros. En su mayor porcentaje el nivel de endeudamiento es a largo plazo y es hipotecario lo cual reduce la presión sobre la liquidez. En promedio el financiamiento a largo plazo es del 53% durante los 3 años en estudio

Endeudamiento

Apalancamiento Financiero			
AÑOS		PASIVO	PATRIMONIO
2022	278.56%	\$ 302,337.22	\$ 108,535.97
2023	218.02%	\$ 278,743.67	\$ 127,851.20
2024	417.10%	\$ 344,958.81	\$ 82,704.28

El apalancamiento financiero no refleja la realidad de la operación de la empresa por lo que se mencionó acerca de la inversión en terrenos e instalaciones. Recordemos que el financiamiento en su mayor porcentaje (53%) es a largo plazo e hipotecario, por lo que el nivel de apalancamiento es exageradamente muy superior. El apalancamiento no refleja en ningún momento financiamiento a las operaciones de la empresa sino más bien a la adquisición de activos

Elaboración propia

Principales Hallazgos a partir de los datos cuantitativos

A continuación, se presenta una triangulación integral, que incorpora tanto el análisis cualitativo (entrevistas), el análisis teórico (fundamento académico), y ahora el análisis financiero cuantitativo (indicadores clave), con el propósito de ofrecer una interpretación más completa sobre la gestión financiera de la empresa evaluada INTERSYS S.A DE C.V

1. Rentabilidad y Productividad

Autores como Van Horne y Gitman plantean que la rentabilidad es una de las funciones clave de la administración financiera, ya que indica el retorno de las decisiones operativas e inversiones, siendo uno de los tres pilares junto a inversión y financiamiento.

Hallazgos cualitativos:

- Los entrevistados indican que la empresa tiene alta rentabilidad y no utiliza financiamiento externo.
- Se conoce con claridad la rentabilidad para los accionistas y se elabora un indicador anual de rentabilidad, lo cual refleja cierto nivel de gestión estratégica.

Análisis financiero cuantitativo:

- La empresa reportó un EBITA promedio del 70%, lo que demuestra alta eficiencia operativa.
- El margen de contribución del 60% indica que, tras cubrir los costos variables, la empresa conserva una parte significativa para cubrir costos fijos y generar utilidades.
- La rentabilidad sobre capital invertido es de \$0.15 por cada dólar, lo que supera ampliamente otras alternativas financieras (bancos, bolsa).

Se verifica una fuerte alineación entre práctica y teoría: la empresa muestra alta rentabilidad, margen operativo saludable y buen control del costo de personal. Sin embargo, aunque hay indicadores anuales, se debe fortalecer el seguimiento mensual y la integración con decisiones de inversión.

2. Eficiencia y Gestión de Cobros/Pagos

Gitman y Block indican que la eficiencia operativa se mide a través de la rotación de activos, cuentas por cobrar y el ciclo de efectivo, lo cual permite evaluar la agilidad operativa y el uso racional de recursos.

Hallazgos cualitativos:

- La empresa no realiza análisis financiero mensual.
- Se reconoce que los clientes pagan en plazos amplios, pero no hay presión sobre ellos debido a la relación comercial.
- La empresa mantiene buena liquidez y no necesita financiamiento para pagos.

Análisis financiero cuantitativo:

- Los clientes pagan, en promedio, a 4 meses, lo cual podría representar un riesgo de liquidez en otras circunstancias.
- La rotación de cuentas por cobrar (3 veces al año) es aceptable dado el modelo de negocios.
- El ciclo de efectivo es negativo, lo que significa que la empresa recibe el dinero antes de pagar a sus proveedores, mejorando su posición de liquidez.
- El 62% de los costos corresponden a planilla (costos internos) y el 38% a proveedores externos, lo que brinda control operativo.

Aunque no se evalúa formalmente la eficiencia cada mes, los resultados financieros evidencian una operación eficiente y una estrategia de negociación favorable con proveedores. Esto refleja una gestión práctica exitosa, pero sería recomendable institucionalizar esta eficiencia mediante indicadores financieros formales y más frecuentes.

3. Endeudamiento y Apalancamiento

Las decisiones de financiamiento son clave según Van Horne, y el nivel de apalancamiento debe evaluarse cuidadosamente, ya que un endeudamiento excesivo puede comprometer la estabilidad, pero también es una herramienta de crecimiento si se gestiona estratégicamente.

Hallazgos cualitativos:

- En las entrevistas se asegura que no se utilizan préstamos bancarios operativos y que hay liquidez disponible.
- Se menciona que hay líneas de crédito disponibles, pero no se activan.
- El socio mayoritario está dispuesto a financiar la empresa en caso de emergencia.

Análisis financiero cuantitativo:

- El endeudamiento promedio del 74% de los activos es alto, pero el 53% corresponde a deudas hipotecarias de largo plazo, no a deuda operativa.
- El apalancamiento es elevado, pero no representa riesgo financiero inmediato, ya que no está vinculado a operación diaria, sino a inversiones en activos fijos (terrenos e instalaciones).

Existe una percepción subjetiva de bajo endeudamiento en los entrevistados, lo cual no coincide completamente con la realidad financiera reflejada en los indicadores. Si bien el endeudamiento no afecta la operación y es de largo plazo, su magnitud puede generar distorsiones en la interpretación del apalancamiento. Es fundamental diferenciar entre deuda operativa y estructural para tomar decisiones más informadas.

4. Planeación financiera y toma de decisiones

Autores como Palomino y Gitman coinciden en que el análisis financiero adecuado debe formar parte de la planificación estratégica, y que su ausencia conduce a decisiones intuitivas y poco informadas, lo que puede ser riesgoso.

Hallazgos cualitativos:

- No se elaboran proyecciones financieras para nuevas inversiones.
- No se utiliza un instrumento para controlar el flujo de caja de forma periódica.
- No existe una unidad financiera formal, pero sí hay planificación contable actualizada.

Análisis financiero cuantitativo:

- Pese a la ausencia de mecanismos formales, los resultados financieros reflejan control y conocimiento tácito del flujo financiero.
- Las inversiones no son constantes y se basan en disponibilidad de liquidez.

La empresa actúa más por experiencia y conocimiento empírico que por planificación financiera estructurada, lo cual ha funcionado hasta ahora. Sin embargo, el no usar herramientas como proyecciones de flujo de caja, presupuestos trimestrales o análisis de escenarios puede limitar su capacidad de adaptación y crecimiento sostenido a futuro.

La tabla 11 de indicadores detalla la información que la empresa debería brindar a los bancos del sistema cuando requiera obtener fondos a través de préstamos de corto o largo plazo.

Esta información es vital para que las instituciones financieras decidan otorgan recursos a la empresa a bajas tasas de interés de acuerdo el nivel de riesgo que los bancos identifiquen en la información financiera que les ha sido proporcionada.

A continuación, se describen los principales indicadores que son tomados en cuenta en el sistema financiero al momento de analizar una solicitud de crédito.

Tabla 31 Indicadores para el sistema financiero

Indicadores	Consideraciones / aplicación
Endeudamiento actual	La cuota del crédito debe estar cubierta x veces con la disponibilidad neta mensual
Endeudamiento futuro	La relación de endeudamiento actual del activo no debe superar el X%. (Pasivo/activo actual)
Disponibilidad	Relación disponible mensual/cuota préstamo
Cobertura de garantía de pago	Relación cobertura de garantía hipotecaria
Fiadores	Relación cobertura de cuota con fiadores
Cuota préstamo	Abono a capital más intereses
Monto de préstamo	Monto aprobado y desembolsado
Razón corriente	Activo corriente-pasivo corriente
Prueba acida	(Activos corrientes- inventario) /pasivo corriente
Rentabilidad sobre ventas (ROS)	(Utilidades/ventas*100)
Rotación de cuentas por cobrar	Días del año/periodo promedio de cobro

Elaboración propia

Documentos mínimos requeridos a presentar para el análisis financiero de parte de cualquier entidad del sistema financiero hacia la empresa, se debe considerar que estos varían del tipo de trámite y de institución:

- Balance General
- Estado de resultados
- Flujo de caja proyectado
- Cuantificación de activos del negocio
- Cuantificación de Inventarios

CONCLUSIONES

La administración financiera en INTERSYS, S.A. DE C.V. tiene un impacto significativo y positivo sobre su rentabilidad, aún sin contar con una unidad financiera formal. La empresa ha logrado mantener niveles elevados de rentabilidad operativa y eficiencia en el uso de sus recursos gracias a una gestión empírica basada en la experiencia de su equipo gerencial y en la estabilidad financiera de sus operaciones; Sin embargo, la falta de planificación financiera estructurada y el uso limitado de herramientas financieras podrían limitar la sostenibilidad de este rendimiento en el largo plazo, especialmente en contextos de crecimiento o ante cambios en el entorno económico o tecnológico.

Contribución de la administración financiera en la rentabilidad de INTERSYS, S.A. DE C.V.

La administración empírica ha contribuido directamente a la rentabilidad de la empresa a través de un buen manejo de los costos operativos, especialmente en el área de desarrollo de software, el control de cuentas por cobrar y una adecuada negociación con proveedores. El margen de utilidad operacional promedio del 70% y un margen de contribución del 60% evidencian una gestión exitosa de los recursos. Aunque no se implementan formalmente todos los procesos financieros tradicionales, existe una clara conciencia del rendimiento económico que permite sostener el crecimiento.

Influencia de la falta de un departamento financiero en la toma de decisiones

La ausencia de un departamento financiero formal ha generado que la toma de decisiones financieras en INTERSYS S.A. DE C.V sea reactiva, empírica y basada en la disponibilidad inmediata de liquidez. Aunque hasta ahora esta práctica no ha comprometido la rentabilidad ni la solvencia, limita la capacidad de anticiparse a escenarios adversos o de planificar inversiones estratégicas. Las decisiones importantes se basan en información contable actualizada, pero carecen de análisis financiero sistemático y proyectivo, lo cual representa un área crítica de mejora.

Indicadores financieros que pueden emplearse para mejorar la toma de decisiones y la rentabilidad

Se identificó que la empresa no hace uso de indicadores financieras, a pesar de contar con información contable al día. La implementación de estas herramientas permitiría no solo fortalecer la capacidad de planificación, sino también evaluar la viabilidad de nuevas inversiones, optimizar

recursos y reducir riesgos financieros. La formalización de estas prácticas representaría un avance importante hacia una gestión financiera más estratégica.

Utilidad del análisis de estados financieros para identificar áreas de mejora

Aunque la empresa realiza ciertos análisis anuales, los estados financieros son utilizados de forma continua y sistemática para guiar la toma de decisiones. El análisis de los indicadores financieros aplicados en este estudio permitió identificar oportunidades de mejora, como el bajo rendimiento sobre activos debido a inversiones no productivas (terrenos e instalaciones subutilizadas) o la falta de indicadores financieros periódicos para seguimiento de la operación. Así, el uso frecuente de indicadores financieros permitiría a la empresa optimizar su capital, ajustar estrategias de precios, evaluar rentabilidad por producto o cliente y planificar financieramente con mayor solidez.

INTERSYS S.A DE C.V ha logrado mantener una rentabilidad destacable, sustentada en un manejo empírico con un modelo de gestión que, por el tipo de negocio y la experiencia del dueño, ha salido adelante. Sin embargo, su estructura financiera informal y la ausencia de herramientas analíticas formales la exponen a vulnerabilidades futuras. Por lo tanto, se concluye que fortalecer la administración financiera con una estructura técnica, herramientas proyectivas y uso riguroso de los estados financieros generará un impacto aún mayor en la rentabilidad, sostenibilidad y crecimiento de la empresa.

En relación con la hipótesis alternativa – H₁

La evidencia empírica obtenida a través de las entrevistas con los principales actores de INTERSYS, S.A. de C.V., así como el análisis de sus indicadores financieros, confirma la validez de la hipótesis H₁, al demostrar que el manejo empírico y el modelo de gestión actual, ha permitido decisiones un poco acertadas en torno a la rentabilidad operativa, el control de costos y la eficiencia en el uso de recursos. A pesar de no contar con una unidad financiera como tal, las prácticas aplicadas de forma empírica y la publicidad de boca en boca por la lealtad de sus clientes y el buen servicio que reciben de la empresa han contribuido directamente a los altos niveles de rentabilidad alcanzados, lo cual indica que la implementación plena de una administración financiera más técnica fortalecería aún más el proceso de toma de decisiones y el crecimiento sostenible de la empresa.

Con relación a la hipótesis nula – H_0

Los resultados permiten rechazar la hipótesis nula H_0 , dado que se identificó una relación directa entre la gestión empírica actual y los resultados positivos en rentabilidad y eficiencia. La ausencia de mecanismos formales no ha impedido la obtención de buenos resultados, pero sí limita la capacidad estratégica a futuro. Por lo tanto, la administración financiera sí tiene un impacto significativo en la rentabilidad de INTERSYS S.A DE C.V., y su fortalecimiento a través de herramientas financieras específicas, análisis proyectivos y mayor sistematización en la toma de decisiones, potenciará aún más su competitividad y estabilidad en el mercado.

RECOMENDACIONES

Estas recomendaciones están orientadas a reforzar los pilares estratégicos de rentabilidad, liquidez y sostenibilidad financiera en INTERSYS, S.A. de C.V. Aun cuando la empresa ha demostrado aceptables niveles de rentabilidad, su capacidad de crecimiento futuro dependerá de profesionalizar su gestión financiera, sistematizar su proceso de toma de decisiones y alinear sus recursos hacia una expansión controlada y estratégica; por lo tanto, se busca robustecer el modelo de negocios permitiéndole sostener su actual rentabilidad, mejorar la eficiencia operativa y gestionar estratégicamente su estructura de capital, asegurando así una toma de decisiones alineada al crecimiento sostenible de la empresa.

Rentabilidad: Potenciar los servicios más rentables y optimizar el uso de los activos

Aunque INTERSYS S.A DE C.V presenta una rentabilidad operativa sólida —con márgenes de contribución cercanos al 60% y una rentabilidad promedio del 70% sobre las operaciones— es recomendable desarrollar una estrategia enfocada en potenciar los servicios con mayor demanda y margen, particularmente el arrendamiento de software ERP, que actualmente representa el 80% de los ingresos recurrentes.

Para ello, se recomienda:

- Crear una estrategia de valor agregado sobre el servicio ERP, como soporte técnico especializado, asesoría en integración con otros sistemas, adición de nuevos elementos o módulos y actualizaciones automáticas, que permita justificar tarifas diferenciadas.
- Incrementar y segmentar la cartera de clientes potenciando la estrategia de valor agregado y, adicionalmente con base en rentabilidad y nivel de uso del servicio, para dirigir campañas de fidelización, referidos o mejora de contratos con aquellos de mayor retorno.
- Monetizar los activos subutilizados (como terrenos o infraestructura no operativa), mediante su venta o arrendamiento.

Eficiencia del manejo del efectivo: Optimizar el crédito concedido a clientes sin comprometer la competitividad

En función de la actual posición y su ventaja competitiva en el mercado de servicios tecnológicos, se recomienda implementar una estrategia de flexibilización controlada en su política de crédito, orientada a ampliar los plazos de pago ofrecidos a sus clientes actuales y potenciales, con el fin de incrementar las ventas y potenciar su rentabilidad operativa.

Actualmente, la empresa presenta un bajo nivel de morosidad y una cartera de clientes fidelizada, lo cual permite explorar condiciones más favorables para el cliente sin comprometer en exceso la estabilidad financiera. Al extender los periodos de cobro, la empresa puede captar nuevos segmentos de mercado, mejorar su propuesta de valor frente a la competencia y estimular una mayor contratación de servicios como el arrendamiento de software, que representa su principal fuente de ingresos recurrentes.

Lo anterior se basa en que, si bien se incrementarán los costos asociados a las cuentas por cobrar (costos de oportunidad, administrativos y de seguimiento), estos serán compensados con creces por el incremento en los ingresos y en la rentabilidad global de la operación. De acuerdo con el análisis de rentabilidad actual, el margen sobre ventas es sólido y el EBITDA refleja una eficiencia notable; por tanto, el modelo de negocio tiene el margen suficiente para asumir este ajuste de política comercial sin poner en riesgo la liquidez.

No obstante, se sugiere que esta flexibilización se aplique de manera estratégica y segmentada, priorizando a:

- Clientes con historial comprobado de cumplimiento,
- Clientes estratégicos o con potencial de largo plazo,
- Nuevos clientes que accedan bajo cláusulas contractuales que incluyan controles de crédito y seguimiento más intensivo.

Adicionalmente, se recomienda que la empresa fortalezca su sistema de monitoreo de cuentas por cobrar ya que alargar los periodos de cobro no debe verse como una debilidad operativa, sino como una herramienta de competitividad comercial, cuyo riesgo debe ser controlado con información financiera robusta y procesos de gestión de cartera eficientes. Esta estrategia contribuirá a dinamizar las ventas, mantener la posición en el mercado y elevar sosteniblemente la rentabilidad de INTERSYS, S.A. de C.V.

Endeudamiento: Gestionar el apalancamiento para mantener liquidez y rentabilidad futura

Actualmente, el 74% de los activos están financiados con recursos de terceros, principalmente deuda hipotecaria a largo plazo. Aunque este tipo de deuda reduce la presión de corto plazo, eleva artificialmente los indicadores de apalancamiento y puede afectar la capacidad de maniobra futura de la empresa. Por tanto, se recomienda un enfoque más estratégico para que

el endeudamiento genere retornos financieros tangibles y no solo inmovilización de capital en activos fijos.

Recomendaciones puntuales:

- Evaluar la rentabilidad esperada de cualquier inversión futura financiada con deuda como: plataformas tecnológicas, expansión de servicios en línea o licencias escalables.
- Limitar nuevas deudas que no estén alineadas con una estrategia de retorno claro y medible.
- Reestructurar pasivos si es necesario, consolidando obligaciones o negociando mejores condiciones para reducir la carga financiera.
- Establecer un plan de monitoreo del endeudamiento con análisis trimestral del impacto de los pasivos sobre la rentabilidad y liquidez.

Dado que la empresa opera en el sector de servicios tecnológicos, donde los activos intangibles, el capital humano y la gestión eficiente de contratos son factores clave, se recomienda implementar de manera formal y periódica el uso de razones financieras como herramienta esencial para evaluar la sostenibilidad y rentabilidad del negocio. Una empresa de servicios debe poner especial atención a indicadores que le permitan medir *la eficiencia operativa, la rentabilidad sobre sus servicios prestados y la capacidad de cobrar oportunamente sus cuentas por cobrar*, ya que su estructura financiera no depende de inventarios ni de grandes volúmenes de activos productivos.

El uso riguroso de estas razones facilitará a la gerencia general el tomar decisiones basadas en datos concretos, anticiparse a posibles desequilibrios financieros y optimizar el uso de recursos en función de su modelo de negocio.

Se debe considerar que este análisis sea acompañado por personal capacitado en finanzas o mediante asesoría externa especializada, y que sus resultados se integren en las reuniones de revisión estratégica de la empresa. Esta práctica profesionalizará la toma de decisiones, fortalecerá la sostenibilidad financiera del negocio y permitirá seguir escalando con seguridad en el mercado de servicios tecnológicos.

Por tanto, se presenta una propuesta para INTERSYS, S.A. de C.V. de razones financieras (**Ver apéndice 5**) como parte integral de su proceso de gestión y toma de decisiones, con el propósito de fortalecer la evaluación del desempeño económico y facilitar la identificación de áreas de mejora en la rentabilidad, eficiencia operativa, liquidez y estructura de capital, esto permitirá evaluar de manera objetiva la eficiencia de las operaciones y anticipar riesgos financieros.

REFERENCIAS

Libros

Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (1970). *Código de Comercio de la República de El Salvador*. Obtenido de:

https://www.asamblea.gob.sv/sites/default/files/documents/decretos/171117_072920482_archivo_documento_legislativo.pdf

Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (1998). *Ley Contra el Lavado de Dinero y de Activos*.

Obtenido de:

<https://ssf.gob.sv/wp-content/uploads/2022/07/Ley-contra-el-lavado-de-dinero-y-de-Activos-D498.pdf>

Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (1992). *Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios*.

Obtenido de:

https://www.transparenciafiscal.gob.sv/downloads/pdf/DC9226_Ley_del_Impuesto_a_la_Transferencia_de_Bienes_Muebles_y_a_la_Prestacion_de_Servicios.pdf

Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (1991). *Ley del Impuesto Sobre la Renta*.

Obtenido de:

https://ssf.gob.sv/images/stories/descarga_otras_leyes/Ley_impuesto_sobre_la_renta.pdf

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) (2009). *Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades* (NIIF para las PYMES) *aceptada en El Salvador*. Obtenido de:

<https://elsalvador.eregulations.org/media/NIIF%20PYMEs.pdf>

INTERSYS S.A DE C.V (2022) *Estados financieros enero a diciembre 2022*.

Obtenido de: departamento contable

INTERSYS S.A DE C.V (2023) *Estados financieros enero a diciembre 2023*.

Obtenido de: departamento contable

INTERSYS S.A DE C.V (2024) *Estados financieros enero a diciembre 2024*.

Obtenido de: departamento contable

Ander-Egg, E. (1990). *Repensando la investigación-acción-participativa* (primera ed.). Servicio central de publicaciones del Gobierno Vasco.

Deslauriers, J. P., & Gómez Mendoza, M. Á. (1996). Investigación cualitativa: Definición y ámbito. *Prospectiva, revista de Trabajo social e intervención social*.
<http://hdl.handle.net/10893/12824>

Gitman, L. J., Zutter, C. J., & Gitman, L. J. (2012). *Principios de administración financiera* (12. ed). Pearson Educación.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación* (5a ed). McGraw-Hill.

James C. Van Horne & Wachowicz, Jr. John M. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (Decimotercera edición). PEARSON EDUCACIÓN.

John Frederick Weston & Eugene F. Brigham. (1994). *Fundamentos de administración financiera* (10 ed.). McGraw-Hill Interamericana de México S.A de C.V.

Maldonado-Escandón Andrea, Zambrano-Loor Rita, & Bernal-Álava Ánge. (2017). CONSIDERACIONES IMPORTANTES PARA LA GESTIÓN FINANCIERA Y PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA. *Sociedad Académica de Redes de Revistas Científicas e Investigación, Volumen I(1)*, 1-8.

Scott Besley & Eugene F. Brigham. (2016). *Fundamentos de administración financiera* (14a. edición ampliada). Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.

Stanley B. Block, Geoffrey A. Hirt, & Bartley R. Danielsen. (2013). *FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA* (Decimocuarta edición). MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Steven E. Bolten. (1994). *Administración Financiera* (6° Ed.). EDITORIAL LIMUSA, S.A DE C.V.

Taylor, S. J., & Bogdan, R. (1987). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación: La búsqueda de significados*. Ediciones Paidós.

Superintendencia del Sistema Financiero (2010). *Ley Orgánica de la Superintendencia de Valores*.

Obtenido de:

<https://ssf.gob.sv/wp-content/uploads/ssf2018/MarcoLegal-Leyes-Financieras/Ley%20de%20Mercado%20de%20Valores.pdf>

Revistas

Julio Palomino, C. (2022). Importancia de la gestión financiera en la toma de decisiones

[Trabajo de grado profesional]. Universidad de San Buenaventura Cartagena.

Grupo de Investigación Gestión Administrativa y Contable [GIGAC] (Cartagena)-Artículo

Revista de Administración y Finanzas. (2023). Volumen 3. Recuperado de:

https://www.ecorfan.org/bolivia/researchjournals/Administracion_y_Finanzas/vol2num5/Revista_de%20_Administraci%C3%B3n_y_Finanzas_V2_N5.pdf

Web

Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR) (2025).

Sitio Web del Banco Central de El Salvador. Recuperado de: <https://www.bcr.gob.sv>

Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). (2025).

Sitio web de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa. Recuperado de:

<https://www.conamype.gob.sv>

Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). (2005).

DINÁMICA DE LAS MYPES EN EL SALVADOR: Bases para la toma de decisiones.

Sitio web de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa. Recuperado de:

<https://www.conamype.gob.sv/wp-content/uploads/2017/05/DINAMICA-DE-LAS-MYPES-EN-EL-SALVADOR-Bases-para-la-toma-de-desiciones-Encuesta-de-seguimiento-Sectorial-2004.pdf>

INTERSYS S.A DE C.V (2024)

Historia de la empresa. Obtenido de:

<https://www.intersys.com.sv>

INTERSYS S.A DE C.V (2024)

Productos y servicios. Obtenido de:

<https://www.intersys.com.sv>

Real Academia Española. (2014). Obtenido de Real Academia Española: <http://www.rae.es>

APÉNDICE

Apéndice 1. Cuestionario para Entrevista



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE ESCUELA
DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
COHORTE 2023-2024



GUÍA DE ENTREVISTA

Introducción

La siguiente entrevista es un instrumento para recolectar información en la investigación titulada Análisis de la contribución de la administración financiera en la rentabilidad de la empresa INTERSYS S.A DE C.V, distrito de santa tecla, departamento de la libertad, donde los entrevistados son parte de la empresa; por lo que, su aporte es de suma importancia.

Objetivo

Recopilar información de trascendencia para la investigación “Análisis de la contribución de la administración financiera en la rentabilidad de la empresa INTERSYS S.A DE C.V, distrito de santa tecla, departamento de la libertad” para indagar, analizar y exponer sobre los resultados obtenidos, su aporte es muy significativo.

Indicaciones

Por favor responder de manera clara, precisa y concisa las siguientes preguntas. Esta información será utilizada de manera confidencial y su uso es de forma exclusiva para la investigación en curso.

Generalidades							
Sexo	Masculino		Femenino		-	-	-
Rango de edad	< 20 años		30-35 años		40 años		> 50 años
Tiempo de laboral en la empresa	De 1 a 5 años		>10 años		>15 años		Más 25 años
Cargo en la empresa	Gerente General		Administradora		Contador		-
Preguntas: Administración financiera							

1. ¿Considera usted que el conocimiento del comportamiento de los costos, gastos mejoraría la rentabilidad de la empresa?
2. ¿Anticipar las necesidades de fondos de la empresa disminuirá los costos financieros y mejoraría la rentabilidad?
3. ¿La empresa necesita una unidad que brinde en forma oportuna información financiera?
4. ¿Se realiza análisis mensual de resultados financieros?
Preguntas: Toma de decisiones
1. ¿En el proceso de toma de decisiones se considera la lectura o análisis de informes financieros?
2. ¿Se basa en proyecciones financieras para decidir nuevas inversiones?
3. ¿Existe un plan financiero anual en su empresa que facilite el decidir mantener o cambiar el rumbo actual de la empresa?
4. ¿Se revisa el presupuesto operativo periódicamente, con la finalidad de brindar información que facilite la toma de decisiones sobre los resultados operativos de la empresa?
Preguntas: Rentabilidad
1. ¿Conoce usted la rentabilidad obtenida por los dueños o accionistas?
2. ¿Se elabora periódicamente algún indicador de rentabilidad para los accionistas o dueños?
3. ¿La empresa identifica o determina la contribución de la inversión de sus activos en la rentabilidad?
4. ¿Se realiza una evaluación periódica de la rentabilidad general de la empresa?
Preguntas: Liquidez
1. ¿Cuenta la empresa con un instrumento que le permita controlar periódicamente su flujo de caja?
2. ¿La empresa retrasa constantemente pagos y otras obligaciones a proveedores u otro tipo de acreedores?
3. ¿La empresa se ve obligada a realizar préstamos en el sistema bancario para realizar los pagos a proveedores u otros acreedores?
4. ¿La empresa cuenta con mecanismos para enfrentar imprevistos financieros?
Preguntas: Mercado
1. ¿Puede usted mencionar quienes son sus principales competidores?
2. ¿Cuáles son los servicios que presta actualmente la empresa que tienen mayor demanda?
3. ¿Puede indicar cual es el perfil de sus clientes?
4. ¿Sus clientes están determinados en una zona geográfica determinada?

Apéndice 2. Consentimiento escrito informado



Entrevista
INTERSYS S.A DE C.V
TÉRMINOS DEL CONSENTIMIENTO LIBRE E INFORMADO



DESCRIPCIÓN:

Esta hoja contiene una declaración de derechos de las personas participantes en entrevistas dirigidas al Gerente General, Administradora y contador de la empresa INTERSYS S.A DE C.V. Esta declaración también describe los términos de confidencialidad que serán aplicados a la información personal y demás información que sean recopilados durante la entrevista. Estos términos son una declaración escrita de las pautas éticas que la entrevistadora o el entrevistador se comprometen a cumplir ante usted como persona entrevistada.

La entrevista está enmarcada en un proceso de investigación que realiza el equipo de tesis a cargo de los egresados en la Maestría de Administración de Empresas de la facultad Multidisciplinaria de occidente de la Universidad de El Salvador.

OBJETIVO:

Uno de los objetivos de la investigación es analizar la contribución de la administración financiera en la rentabilidad de la empresa ya mencionada.

PROCEDIMIENTO:

Usted participará en una entrevista individual o grupal sin duración predeterminada, pero no mayor a una hora. Las preguntas de la consulta están limitadas a indagar sobre la administración financiera, la toma de decisiones, rentabilidad, liquidez y mercado, la entrevistadora o entrevistador interactúa con usted con respeto, discreción y empatía.

La participación en la consulta es voluntaria. Usted puede interrumpir o abandonar la entrevista cuando lo desee o considere necesario. También puede abstenerse de responder las preguntas que desee. Es posible que la información que usted proporcione sea utilizada como insumo para elaborar documentos que posteriormente sean publicados. Ninguna información personal o datos que permitan identificarle a usted directamente serán publicados.

GRABACIÓN EN AUDIO:

La entrevista podrá ser grabada en audio únicamente con su autorización previa. El archivo de la grabación será escuchado únicamente por los egresados pertenecientes al equipo de investigación. El archivo de la grabación será almacenado en un dispositivo privado y protegido de la vista y escucha de personas o instituciones ajenas al equipo. Dicho archivo no será compartido con terceros sin haber consultado previamente ni haber recibido su autorización escrita.

RIESGOS:

Es posible que usted encuentre incómodas algunas preguntas. Usted puede elegir no responder cualquiera de las preguntas que le incomoden.

BENEFICIOS:

Participar en esta entrevista no supondrá ningún beneficio monetario o en especie para usted. Sin embargo, al hacerlo, usted contribuye a la creación de conocimiento y reflexión acerca de la administración financiera y su relevancia en las organizaciones.

INVESTIGACIÓN A CARGO DE (ENTREVISTADORES):

1. Licda. Alba Dinora Hernández Chávez
2. Lic. Joaquín Antonio Campos Rivera

DUDAS O RECLAMOS:

Cualquier duda sobre la naturaleza de esta entrevista, así como de sus fines puede ser enviada a la Facultad Multidisciplinaria de occidente, Escuela de Posgrado de la Universidad de El Salvador.

Correo electrónico: ronald.arana@ues.edu.sv

Consentimiento expreso:

***Yo, _____, estoy de acuerdo en participar en esta entrevista. Y firmo _____.

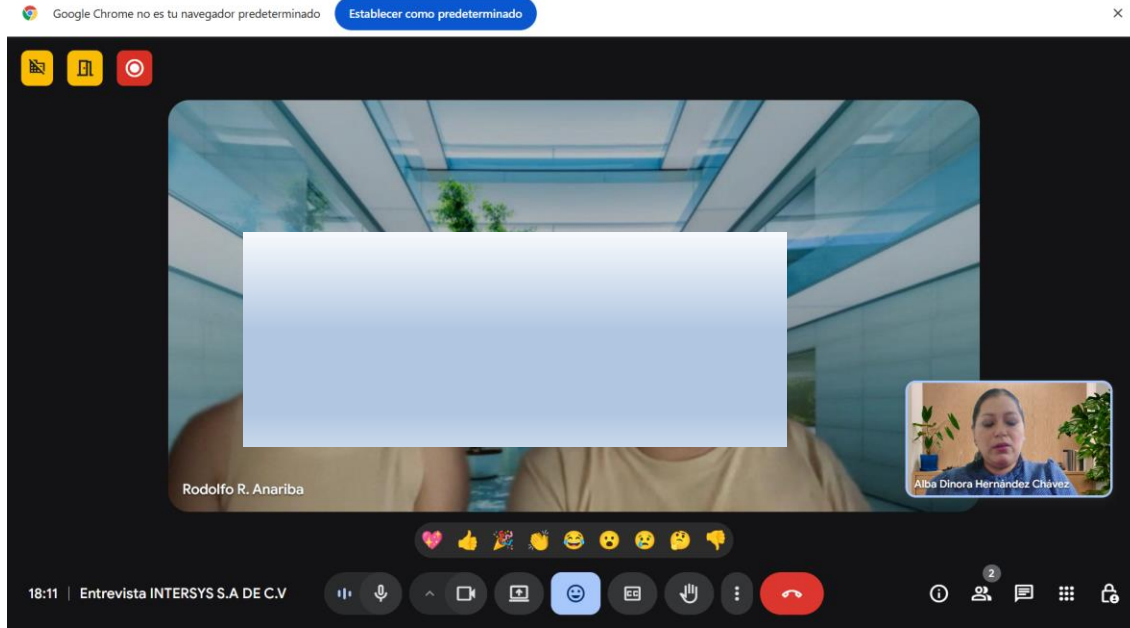
Autorizo que la misma sea grabada en audio;

No autorizo que la misma sea grabada en audio.

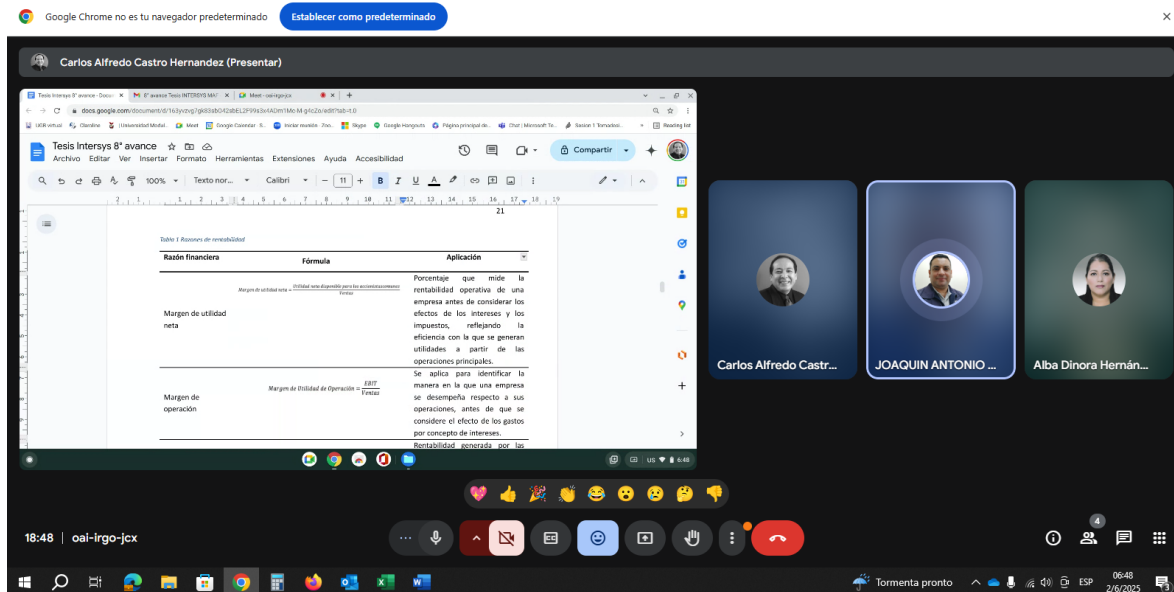
Firmado el ____ de junio de 2025, en _____.

Firma de la entrevistadora o entrevistador:

Apéndice 3. Evidencia de entrevista



Apéndice 4. Evidencia de asesorías de Tesis



Apéndice 5. Propuesta de Indicadores financieros para uso de INTERSYS S.A DE C.V

Se recomienda la aplicación trimestral de los indicadores financieros propuestos para la empresa INTERSYS S.A. de C.V., dado que este período proporciona un marco temporal adecuado para observar con mayor claridad las tendencias y variaciones en el desempeño financiero. Evaluar los indicadores de forma mensual podría resultar poco representativo debido a la volatilidad de corto plazo, lo que podría dificultar la toma de decisiones estratégicas fundamentadas. Un análisis trimestral permite una visión más estable y comparativa, facilitando la identificación de patrones significativos y la formulación de acciones correctivas oportunas.

Indicador financiero	Cuenta / variable	Interpretación
	Rentabilidad sobre las ventas $\text{ROS} = \left(\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas Netas}} \right) * 100$	El ROS indica qué porcentaje de cada dólar de venta se traduce en beneficio neto para la empresa.
	Margen de contribución $\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta disponible para los accionistas}}{\text{Ventas}}$	Es el efecto de las ventas sobre la disponibilidad generada por la empresa para pago de dividendos a accionistas comunes y retención de utilidades.
Productividad (Frecuencia Trimestral)	Rentabilidad sobre el patrimonio $\text{ROE} = \left(\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}} \right) * 100$	El resultado se expresa generalmente como porcentaje y muestra la eficiencia con la que la empresa utiliza el capital aportado por sus accionistas para generar ganancias.
	Rentabilidad sobre activos	

	$\text{Razón de rotación del activo total} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	<p>Se aplica para medir el dinero en ventas que se genera por cada unidad monetaria invertida en activos.</p>
	<p>Rotación cuentas por cobrar</p> $\text{Días de ventas pendientes de cobro} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Promedio de ventas por día}}$	<p>Se aplica para evaluar las cuentas por cobrar, y se calculan al dividir las cuentas por cobrar entre el promedio de ventas por día para determinar el número de días de ventas incluidos en las cuentas por cobrar.</p>
	<p>Rotación de cuentas por pagar</p> $\frac{\text{Compras Totales a Proveedores}}{\text{Promedio de Cuentas por Pagar}}$	<p>Este indicador muestra cuántas veces una empresa paga a sus proveedores en un período determinado.</p>
<p>Eficiencia (Frecuencia trimestral)</p>	<p>Días de Venta Pendientes (DSO)</p> $\text{DSO} = (\text{Cuentas por Cobrar} / \text{Ventas Totales a Crédito}) * \text{Número de Días del Período}$	<p>permite a las empresas evaluar la eficiencia de su gestión de créditos y cobranzas. Un DSO más bajo indica que la empresa está cobrando a sus clientes más rápidamente, lo que puede mejorar su flujo de efectivo. Por otro lado, un DSO más alto podría sugerir problemas en la gestión de cobranzas y un mayor riesgo de impago.</p>
	<p>Ciclo del efectivo</p> <p>ciclo de conversión de efectivo (CCC) es:</p>	<p>representa el tiempo que tarda una empresa en convertir la inversión en inventario en efectivo</p>

	<p>CCC = DIO + DSO - DPO. Donde: DIO es Días de Inventario Pendiente, DSO son Días de Ventas Pendientes, y DPO son Días de Pago Pendientes</p>	<p>recibido de las ventas. Un ciclo más corto generalmente indica una gestión más eficiente del efectivo y los recursos.</p>
<p>Endeudamiento (Frecuencia trimestral)</p>	<p>Endeudamiento</p> $\text{Razón de deuda} = \frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activo Total}}$	<p>Evaluar la estructura de capital. Determina qué proporción del financiamiento total proviene de acreedores (deuda) versus accionistas (capital). Una razón de deuda alta implica que la empresa depende más de financiamiento externo. Una razón de deuda baja sugiere mayor autosuficiencia financiera.</p>
	<p>Apalancamiento financiero Activos Totales / Patrimonio Neto</p>	<p>Esta razón indica cómo una empresa utiliza la deuda para financiar sus activos.</p>
<p>OTROS (Frecuencia trimestral)</p>	<p>EBIT Ingresos Totales - Gastos Operativos</p> <p>EBITDA Ingresos totales - Costo de los bienes vendidos (COGS) - Gastos operativos (gastos de venta, generales y administrativos).</p>	<p>Es la ganancia de una empresa antes de restar los gastos por intereses y los impuestos.</p> <p>El EBITDA elimina el impacto de las decisiones financieras (intereses), la carga fiscal y los efectos de la depreciación y amortización de los activos para mostrar la verdadera rentabilidad operativa de la empresa.</p>

ANEXOS

Anexo 1. Especificaciones de los Módulos de ISSAF

Especificaciones de los Módulos de ISSAF

Contabilidad General

- Número ilimitado de cuentas contables
- Mantiene períodos ilimitados contables abiertos simultáneamente
- Mantiene saldos históricos de todos los períodos contables
- Puede bloquear períodos sin cerrarlos para evitar movimientos
- Permite un número ilimitado de movimientos por período, y cada movimiento contable no tiene límite en el número de líneas en el registro
- Muestra el total de los débitos, créditos y su diferencia
- Ofrece pantallas de consulta para elegir cuentas o movimientos
- Permite la recepción de movimientos contables automáticos desde los módulos de: facturación, bancos, compras, inventarios, caja y planillas
- Prepara una gran variedad de reportes incluyendo:
 - Auxiliar de cuentas
 - Auditoría
 - Balanza de Comprobación
 - Saldos históricos
 - Balance General
 - Estado de Resultados
 - Libro Diario Mayor, etc.
- Los reportes pueden mostrarse en pantalla o imprimirse
- Administración de los periodos contables para bloquear, desbloquear o cerrar

Bancos

- Controla un número ilimitado de cuentas de bancos
- Al preparar cheques crea los movimientos contables, actualizando los saldos en línea y afectando las cuentas por pagar
- Permite procesar cheques pre y post fechados

- Permite generar cheques directamente al gasto
- Mantiene control sobre todos los cheques por imprimir
- Imprime o despliega el diario de cheques por imprimir.

Facturación

- Permite facturación directa de servicios e inventarios
- Permite un número ilimitado de usuarios facturando
- Actualiza los saldos de los clientes
- Se parametriza el diseño de la factura a utilizar
- Inserta las condiciones de pago establecidas para el cliente y permite cambiarlas por cada factura si se requiere
- Imprime el Diario de Ventas por facturas detallado y resumido
- Imprime un análisis de ventas diario, detallando cada producto y/o servicio vendido, así como un resumen de este
- Automáticamente calcula el costeo, actualiza las existencias, mantiene los saldos y crea los movimientos contables correctos
- Permite un número ilimitado de métodos de pago en la misma factura
- Si la factura no es cancelada en su totalidad genera una cuenta por cobrar
- Maneja un estadístico de rotación de inventario por cliente.

Órdenes de compra

- Generación de órdenes de compra a proveedores a partir de una requisición
- Pantalla de mantenimiento de órdenes de compra
- Generación de la compra a partir de la orden de compra
- Edición de la orden a la hora de generar la compra
- Actualización de movimientos.

Compras

- Crea la compra y provisiona el pago
- Mantiene la disponibilidad de productos de distribución y de insumos
- Crear compras de servicios y contabilizar directamente al gasto
- Crear los movimientos contables por compras, actualizar los saldos y datos estadísticos del proveedor, cuentas y productos
- El Diario de Compras incluye el número de registro de contribuyentes (IVA) del proveedor

- Maneja un estadístico de rotación de inventario por proveedor.

Libros de IVA

- Crea el Libro de Ventas Consumidor Final y Contribuyentes a partir del módulo de facturación
- Crea el Libro de Compras a contribuyentes a partir del módulo de compras
- Proporciona toda la información necesaria para la realización de la declaración mensual
- Obtiene toda la información de la base de datos de clientes y proveedores

Cuentas por Cobrar

- Número ilimitado de cuentas
- Mantiene saldos sin límite de períodos
- Muestra estados de cuenta en pantalla con fines de consulta
- Permite establecer condiciones y plazos a cada cliente
- Mantiene al día el saldo actual
- Permite un número ilimitado de movimientos por cliente
- Prepara variedad de reportes como antigüedad de saldos, estados de cuenta y directorio de clientes
- Los reportes pueden mostrarse en pantalla o imprimirse.

Cuentas por Pagar

- Número ilimitado de proveedores
- Mantiene saldos por períodos ilimitados incluyendo el movimiento de la cuenta
- Muestra estados de cuenta en pantalla con fines de consulta
- Permite establecer condiciones y plazos a cada proveedor
- Actualiza los saldos al momento en que se registran movimientos
- Permite un número ilimitado de movimientos por cuenta
- Generación de cheques en función de la fecha de pago
- Prepara variedad de reportes como antigüedad de saldos y directorio de proveedores
- Los reportes pueden mostrarse en pantalla o imprimirse.

Caja

- Crea un corte de caja por todos los cobros realizados en la facturación
- Crea un corte de caja por todos los cobros de crédito
- Crea e imprime cortes de caja por cajero, independiente de la cantidad

- Genera un reporte detallando y totalizando los tipos de métodos de pago ingresados
- Realiza los asientos contables pertinentes por la cobranza realizada y actualiza los saldos de las cuentas por cobrar automáticamente.

Inventarios de distribución

- Permite un número ilimitado de productos
- Utiliza sistema de valuación de inventario (costo promedio)
- Puede agrupar los productos en varias cuentas de inventarios y proporciona saldos detallados
- Genera estadísticas por producto de las ventas y compras por períodos ilimitados

Inventarios de insumos

- Permite un número ilimitado de insumos
- Utiliza sistema de valuación de inventario (costo promedio)
- Puede agrupar los insumos en varias cuentas de inventarios y proporciona saldos detallados
- Mantiene estadísticas por insumo de las descargas y compras por períodos ilimitados
- Permite fijar el mínimo en existencia deseable y al bajar, incluye el insumo en el reporte de alerta con la compra sugerida
- Informa la existencia disponible

Servicios

- Permite un número ilimitado de servicios
- Puede agrupar los servicios en varias cuentas de ingresos y proporciona saldos detallados por cada una
- Genera estadísticas de las ventas de servicios por períodos ilimitados
- Produce variedad de reportes como actividad por servicio, catálogos, listas de precios, movimientos de venta, etc.
- Los reportes pueden ser impresos o mostrados en la pantalla.

Adicionalmente ISSAF puede integrar los siguientes módulos específicos

Planillas

- Permite un número ilimitado de empleados y plazas
- Permite un número ilimitado de Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP)
- Permite un número ilimitado de tipos de préstamos

- Reporte del cálculo de las cuotas patronales por AFP, ISSS e INSAFORP, de los sueldos devengados por quincena de los empleados
- Modificación al control de préstamos bancarios, incluyendo el banco, la fecha mensual de pago y número de referencia de los préstamos de empleados. Este reporte de préstamos bancarios se agrupará por banco y fecha de pago, para emisión de cheque
- Emite la planilla de sueldos, ISSS y AFP

Presupuestos

- Permite la captura de presupuestos para todos los períodos contables de cada cuenta de ingresos, gastos o costos
- Permite ajustes a los presupuestos en cualquier momento
- Facilita distintos supuestos presupuestales permitiendo diversas opciones de cálculo
- Imprime reportes comparativos real vs. presupuesto, detallados o resumidos, por los 12 meses de un año mostrando cualquier variación.

Activo Fijo

- Permite un número ilimitado de ítems de activo fijo
- Permite un número ilimitado de responsables
- Permite la captura de altas y bajas de activo fijo
- Permite la captura de devaluaciones y revaluaciones de activo fijo
- Generación automática de la depreciación mensual
- Generación de partida contable automática hacia módulo de contabilidad

ISSAF puede integrar otros softwares específicos

- Sistemas de control y administración de proyectos de servicios
- Sistemas de boletería y control de embarque
- Sistemas de control de importaciones y retaceos
- Sistemas de control de restaurantes
- Sistemas de control de combustibles
- Sistema de taller automotriz.

Anexo 2. Clientes Claves INTERSYS S.A DE C.V

CLIENTE	PERIODO	PROYECTO
Universidad Andrés Bello ERP ISSAF	2017	10 meses de implementación de ERP soporte técnico y mejora continua a la fecha
FarmaValue S.A. de C.V ERP ISSAF	2017	10 meses de implementación de ERP y 2 meses de soporte y mejora continua a la fecha.
Grupo Homarca S.A. de C.V. 16 empresas ERP ISSAF	2017	6 meses de implementación de ERP y 6 meses de soporte y mejora continua a la fecha
Industrias Olmedo S.A. de C.V ERP ISSAF con administración de Lubricantes	1997	2 años de implementación de ERP y 21 años de soporte y mejora continua a la fecha.
Versatec, S.A. de C.V. ERP ISSAF	2011	1 años de implementación de ERP y soporte y mejora continua a la fecha.
FYFE Latin América Chile-Perú-Panamá-CR-ES ERP consolidación Regional.	2011	1 años de implementación de ERP, 7 años de soporte técnico y mejora continua.
Asoc. Institución Salesiana Col. Don Bosco- Sta Cecilia ERP ISSAF, Diario Pedagógico, CXC Académica, Planilla, Registro Académico y Nuevo Ingreso.	1999	2 años de implementación de ERP, soporte técnico y mejora continua a la fecha
DALSE S.A. de C.V. ERP ISSAF	1997	4 meses de migración e implementación a nueva versión de ERP, soporte técnico y mejora continua a la fecha.
CFL Alcaldía Municipal de San Salvador.	2013 -2014 2022	6 meses de implementación de ERP.

		Soporte técnico a la fecha.
DASAL S.A de C.V ERP ISSAF	2014	6 meses de implementación de ERP, 6 años de soporte técnico y mejora continua.
INVERSIONES SIMCO S.A. de C.V	2018	Diseño y creación de sistema de gestión de tiempos de clientes Gapetlandia e integración con sistema de caja registradora.
TRANSPORTES DELSOL	2016	Diseño e Implementación de gestión de flota, reservaciones y boletería. Diseño e Implementación de sistema de venta en línea. Soporte técnico y mejora continua a la fecha.
INDUSTRIAS BOLIVAR S.A. de C.V ERP ISSAF	2014	Diseño e Implementación de sistema de producción. Parametrización e integración de proceso productivo con ERP ISSAF . Soporte técnico y mejora continua a la fecha.
LATINALLIANCE ERP ISSAF	2011 a la fecha	Sistema de gestión de proyectos, Diseño e Implementación de sistema de Órdenes de servicio. Parametrización e integración de proceso con ERP ISSAF. Soporte y mejora continua a la fecha
Palacio S.A de C.V ERP ISSAF	2008 a la fecha	6 meses de implementación de ERP y 6 meses de soporte y mejora continua a la fecha
Industrias Metálicas Marengo S.A. de C.V. ERP ISSAF	2021 a la fecha	8 meses de implementación de ERP y 8 meses de soporte y mejora continua a la fecha
Centro Agrícola Ganadero S.A de C.V. ERP ISSAF	2021 a la fecha	6 meses de implementación de ERP y 6 meses de soporte y mejora continua a la fecha

SOS DENTAL S.A. de C.V. ERP ISSAF	2016 a la fecha	3 meses de implementación de ERP y 3 meses de soporte y mejora continua a la fecha
Asociación Conexión S.A de C.V. ERP ISSAF	2021 a la fecha	6 meses de implementación de ERP y 6 meses de soporte y mejora continua a la fecha
Gasolineras UNO (Grupo Arcángel S.A. de C.V) ERP ISSAF	2017 a la fecha	8 meses de implementación de ERP y 8 meses de soporte y mejora continua a la fecha
CHIVO PETS ERP ISSAF	2021 a la fecha	Implementación en proceso.
CHIVO WALLET ERP ISSAF	2022 a la fecha	Implementación en proceso.

* Adicionalmente contamos con más de 300 instalaciones de nuestro software y más de 5000 usuarios instalados a la fecha.

Anexo 3. Estados financieros: Balance general y su estructura para los años del 2022, 2023 y 2024


INTERSYS, S.A DE C.V
 BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022, 2023 y 2024
 (DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

CUENTA/AÑO	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	Estructura		
				AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
ACTIVO						
CORRIENTE	\$ 98,330.74	\$ 105,562.96	\$ 133,138.12	23.93%	25.96%	31.13%
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	\$ 11,451.36	\$ 5,239.37	\$ 8,454.95	2.79%	1.29%	1.98%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$ 86,879.38	\$ 100,323.59	\$ 124,683.17	21.15%	24.67%	29.15%
NO CORRIENTE	\$ 312,542.45	\$ 301,031.91	\$ 294,524.97	76.07%	74.04%	68.87%
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO						
BIENES INMUEBLES						
Terrenos	\$ 126,000.00	\$ 126,000.00	\$ 126,000.00	30.67%	30.99%	29.46%
BIENES MUEBLES						
Edificio	\$ 224,000.00	\$ 224,000.00	\$ 224,000.00	54.52%	55.09%	52.38%
Vehiculo y equipo	\$ 36,750.00	\$ 36,800.00	\$ 45,738.05	8.94%	9.05%	10.69%
Mob. Y equipo de oficina	\$ 6,249.19	\$ 13,480.73	\$ 18,324.91	1.52%	3.32%	4.28%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA						
Instalaciones	-\$ 44,199.86	-\$ 55,399.82	-\$ 66,599.78	-10.76%	-13.63%	-15.57%
Mob. Y equipo de oficina	-\$ 5,072.03	-\$ 8,064.19	-\$ 13,198.43	-1.23%	-1.98%	-3.09%
Equipo de transporte	-\$ 31,184.85	-\$ 35,784.81	-\$ 39,739.78	-7.59%	-8.80%	-9.29%
TOTAL ACTIVO	\$ 410,873.19	\$ 406,594.87	\$ 427,663.09	100.00%	100.00%	100.00%
PASIVO						
CORRIENTE	\$ 53,940.65	\$ 88,288.50	\$ 115,028.23	13.13%	21.71%	26.90%
CUENTA POR PAGAR A CORTO PLAZO						
Proveedores locales	\$ 19,244.02	\$ 48,284.75	\$ 97,018.40	4.68%	11.88%	22.69%
Acreedores varios	\$ 17,700.95	\$ 21,910.54	\$ 20,808.91	4.31%	5.39%	4.87%
Retenciones	\$ 6,076.85	\$ 5,955.49	\$ 6,593.87	1.48%	1.46%	1.54%
Impuestos por pagar	\$ 6,974.80	\$ 3,859.77	\$ 1,677.78	1.70%	0.95%	0.39%
Impuesto sobre la Renta	\$ 3,944.03	\$ 8,277.95	-\$ 11,070.73	0.96%	2.04%	-2.59%
NO CORRIENTE	\$ 248,396.57	\$ 190,455.17	\$ 229,930.58	60.46%	46.84%	53.76%
CUENTA POR PAGAR A LARGO PLAZO						
CREDITOS BANCARIOS	\$ 105,796.57	\$ 47,805.17	\$ 87,280.58	25.75%	11.76%	20.41%
PARTES RELACIONADAS	\$ 142,600.00	\$ 142,650.00	\$ 142,650.00	34.71%	35.08%	33.36%
TOTAL PASIVO	\$ 302,337.22	\$ 278,743.67	\$ 344,958.81	73.58%	68.56%	80.66%
PATRIMONIO	\$ 108,535.97	\$ 127,851.20	\$ 82,704.28	26.42%	31.44%	19.34%
CAPITAL SOCIAL	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	2.92%	2.95%	2.81%
RESERVAS	\$ 2,832.07	\$ 2,832.07	\$ 2,832.07	0.69%	0.70%	0.66%
RESULTADOS ACUMULADOS						
Utilidades ejercicios anteriores	\$ 77,429.38	\$ 93,703.90	\$ 93,703.90	18.85%	23.05%	21.91%
Utilidad presente ejercicio	\$ 16,274.52	\$ 19,315.23	-\$ 25,831.69	3.96%	4.75%	-6.04%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 410,873.19	\$ 406,594.87	\$ 427,663.09	100.00%	100.00%	100.00%


 LIC. RODOLFO ISMAEL REYES ANARIBA
 REPRESENTANTE LEGAL


 INTERSYS S.A. DE C.V.
 NIT: 0614-041011-105-3
 REGISTRO No. 211862-0


 LIC. WALTER ULISES SALGUERO MENDEZ


 AUDITORES R.F. SANTOS Y ASOCIADOS
 No. 3397
 CVPCPA
 R.F. SANTOS Y ASOCIADOS
 AUDITORES EXTERNOS
 CVPCPA No. 3397
 LIC. RICARDO FRANCISCO SANTOS
 REPRESENTANTE LEGAL
 CVPCPA No. 829


 AUDITOR RICARDO FRANCISCO SANTOS
 No. 829
 CVPCPA
 REPUBLICA DE EL SALVADOR


 CONTADOR
 WALTER ULISES SALGUERO MENDEZ
 INSCRIPCIÓN No. 6932
 CVPCPA
 REPUBLICA DE EL SALVADOR

Anexo 4. Estados financieros: Estado de resultados y su estructura para los años del 2022, 2023 y 2024

INTERSYS, S.A DE C.V
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022 Y 2023
(DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

CUENTA/AÑO	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	Estructura		
				AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
INGRESOS						
VENTAS	\$ 276,136.01	\$ 302,130.25	\$ 385,324.56			
Ventas de productos	\$ 51,544.23	\$ 56,385.58	\$ 74,177.78	18.67%	18.66%	19.25%
Venta de servicios	\$ 222,416.70	\$ 245,744.67	\$ 311,146.78	80.55%	81.34%	80.75%
VENTAD EXPORTACIÓN						
Venta de servicios	\$ 3,078.00	\$ -	\$ -	1.11%	0.00%	0.00%
MENOS:						
REBAJAS SOBRE VENTAS	\$ 902.92	\$ -	\$ -	0.33%	0.00%	0.00%
TOTAL DE INGRESOS NETOS	\$ 276,136.01	\$ 302,130.25	\$ 385,324.56	100.00%	100.00%	100.00%
MENOS:						
COSTO DE LO VENDIDO						
Costo de venta Hardware	\$ 45,500.09	\$ 38,198.60	\$ 66,628.39	16.48%	12.64%	17.29%
Costo de venta por servicios	\$ 54,372.84	\$ 75,712.69	\$ 115,756.99	19.69%	25.06%	30.04%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 176,263.08	\$ 188,218.96	\$ 202,939.18	63.83%	62.30%	52.67%
MENOS:						
GASTOS DE OPERACIÓN						
Gastos de administración	\$ 39,607.32	\$ 32,296.43	\$ 61,144.01	14.34%	10.69%	15.87%
Gastos de venta	\$ 100,549.84	\$ 119,353.85	\$ 171,633.98	36.41%	39.50%	44.54%
Gastos financieros	\$ 12,856.60	\$ 8,975.50	\$ 7,063.61	4.66%	2.97%	1.83%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 23,249.32	\$ 27,593.18	\$ 36,902.42	8.42%	9.13%	-9.58%
MENOS:						
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	\$ 6,974.80	\$ 8,277.95	\$ 11,070.73	2.53%	2.74%	-2.87%
UTILIDAD POR APLICAR	\$ 16,274.52	\$ 19,315.23	\$ 25,831.69	5.89%	6.39%	-6.70%


LIC. RODOLFO SMAEL REYES ANARIBA
REPRESENTANTE LEGAL


INTERSYS S.A. DE C.V.
NIT 0814-041811-1-05-3
REGISTRO No. 231062-0


LIC. RICARDO FRANCISCO SANTOS
REPRESENTANTE LEGAL
C.V.C.P.C.A. No. 829


AUDITOR RICARDO FRANCISCO SANTOS
INSCRIPCIÓN No. 3397
C.V.C.P.C.A.
REPUBLICA DE EL SALVADOR

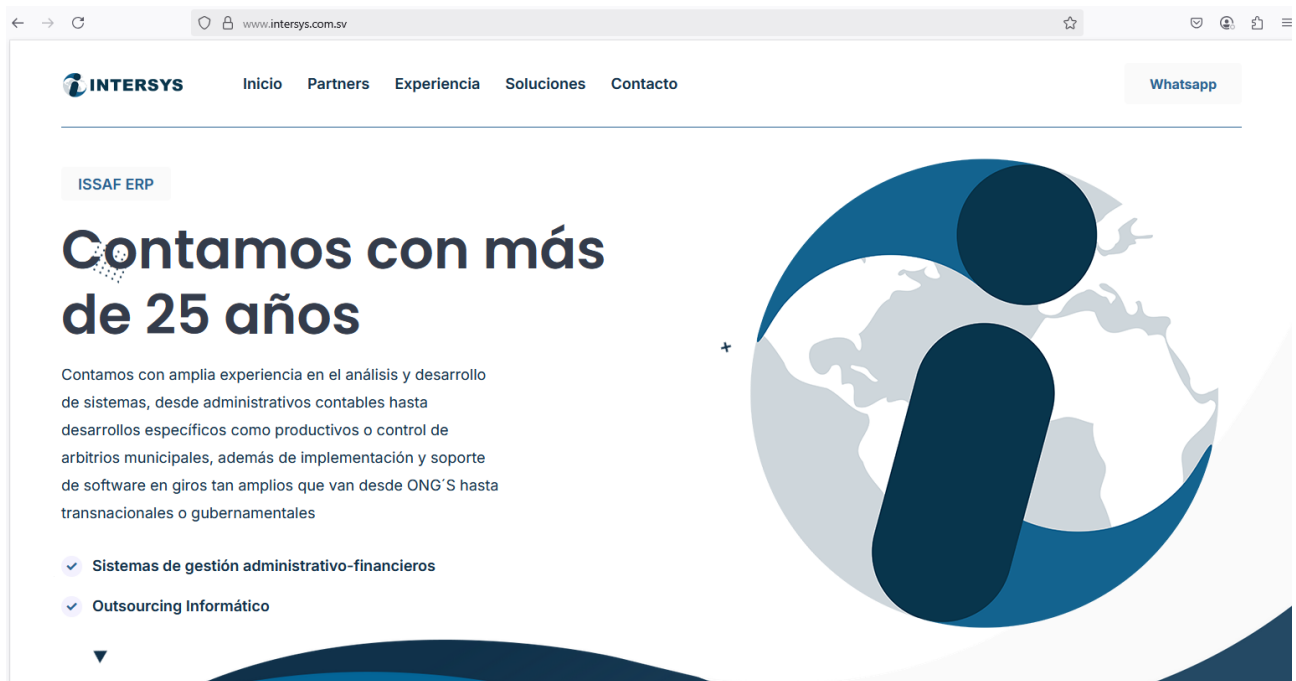

LIC. WALTER ULISES SALGUERO MENDEZ


CONTADOR
WALTER ULISES SALGUERO MENDEZ
INSCRIPCIÓN No. 6932
C.V.C.P.C.A.
REPUBLICA DE EL SALVADOR

Anexo 5. Logotipo de la empresa



Anexo 6. Página WEB



Anexo 7. Oficinas administrativas



Anexo 8. Ubicación geográfica de la empresa

