

RENTABILIDAD FINANCIERA INTERNA DE LA MIPYME ROCHA RUIZ EN EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2019.

INTERNAL FINANCIAL PROFITABILITY OF THE ROCHA RUIZ, MSME IN THE FIRST HALF OF THE YEAR 2019.

Berrios Noguera Julio Rafael¹
Arauz Díaz Norma Concepción²
Molina Rugama Josseling Del Carmen³

RESUMEN

Con el objeto de observar las tendencias de la investigación sobre Rentabilidad Financiera Interna de la MIPYME ROCHA RUIZ en primer semestre del año 2019. Empleando como técnica de recolección de datos: entrevistas a David Rocha Gámez, guía de revisión documental y guía de observación directa en sus instalaciones. Se observó que la empresa cuenta con un déficit en el área administrativa al no aplicar de manera indicada los métodos contables y financieros existentes, se pudo determinar un análisis a través del método FODA en correspondencia se puede decir que la empresa cuenta con más efectos positivos que negativos, por tanto es factible el funcionamiento de la empresa en sector económico establecido, como resultado se obtuvo que la empresa cuenta con una salud financiera estable obteniendo resultados positivos al final de los ejercicios contables cuyos resultados fueron obtenidos a través de la matriz de propuesta con líneas estrategias y acciones inmediatas que contribuya al fortalecimiento institucional y favorezca las mejores decisiones empresariales.

Palabras claves: Análisis, Indicadores financieros, Rentabilidad y Sostenibilidad.

ABSTRACT

In order to observe the trends of research on internal financial profitability of the ROCHA RUIZ MSME in the first half of the year 2019. Using as a data collection technique: Interviews: David Rocha Gámez, Documentary reviews Guide and Direct observation Guide in its facilities. It was observed that the company has a deficit in the administrative area by not applying in an indicated manner the existing accounting and financial methods, an analysis could be determinate through The SWOT method in correspondence you can say that the company has more positive effects than negative, therefore it is feasible the operation of the company in the established economic sector, as a result it was obtained that the company has a stable financial health obtaining positive results at the end the accounting years whose results were obtained through the proposal matrix with Lines strategies and immediate actions that contributes to the institutional strengthening and favors the best business decisions.

Keywords: Analysis, financial indicators, profitability and sustainability

¹ Máster en Gestión Sostenibilidad y Calidad de las MIPYMES, docente en UNAN-Managua/FAREM-Estelí, Nicaragua. jberriosn@yahoo.com

² Licenciada en Banca Y Finanzas, UNAN – FAREN, Estelí Nicaragua. nd836983@gmail.com

³ Licenciada en Banca Y Finanzas, UNAN – FAREN, Estelí Nicaragua. Molinajosseling25@gmail.com

I. INTRODUCCIÓN

El procesamiento o transformación de madera en trozas para su comercialización es una técnica utilizada a nivel nacional e internacional, que trae como beneficio la renovación de los bosques y el aumento de las oportunidades de empleo.

Este tipo de industrialización se ha consolidado con el pasar de los años a nivel mundial conforme al comportamiento y las necesidades de la sociedad, permitiendo crear nuevos sectores económicos y así generando oportunidades de emprendimiento para nuevos empresarios y de esta manera consolidar un nuevo proceso productivo y nuevas oportunidades financieras.

El aserrío ROCHA RUIZ, es una empresa de transformación y comercialización de madera en trozas, con el fin de generar mayores ingresos financieros y de esta manera crecer en el mercado de oportunidades solidificándose como una empresa industrializadora de materia prima.

El aserrío ROCHA RUIZ, actualmente es conocido como un proveedor de inventario o existencias a empresa más pequeñas que ofrecen este producto transformado en su primera etapa para que luego los compradores finales decidan el uso que se le dará al producto, la empresa cuenta con 50 trabajadores los cuales están distribuidos en las áreas de administración, producción y en el bosque los que se encargan de marcar, cortar, cargar y transportar al plantel la materia prima con su documentación respectiva.

Al realizar este estudio se pudo determinar la importancia y el papel que juega el comportamiento de la sociedad y como esta influye de manera directa en el área financiera de las empresas, de esta manera se comprobó que para que el éxito de una empresa tenga resultados positivos se tiene que ofertar un producto meramente necesario en la vida de los clientes futuros y se puede disponer que la empresa tendrá prevista la demanda esperada del producto a vender, mientras que si trabaja con una estrategia de demandas futuras su éxito será opacado por los posibles cambios en el comportamiento socioeconómico.

La presente investigación tiene como propósito aportar nuevas estrategias contables y financieras que permitan a la empresa tomar decisiones en base a los resultados obtenidos a través de la aplicación de los indicadores financieros y de esta manera proceder a obtener un mejor funcionamiento futuro de la empresa aportando nuevos procedimientos en el área de ventas maximizar los flujos de efectivo y disminuir los costos de producción y aumentar considerablemente las rentabilidad de la empresa.

Los resultados obtenidos a través de las entrevistas y revisión documental, demostraron que los objetivos específicos propuestos al inicio de esta investigación fueron cumplidos satisfactoriamente, demostrando de manera puntual a través de la aplicación de los indicadores financieros la rentabilidad financiera del Aserrío ROCHA RUIZ y aportando de manera específica una matriz que contiene una serie de herramientas contables y financieras que faciliten el óptimo funcionamiento financiero de la empresa.

II. METODOLOGÍA

De acuerdo al propósito, naturaleza del problema y objetivos formulados en el presente tema de estudio, esta investigación se trabajó con un enfoque de orden cualitativo. Por su análisis y alcance de los resultados es de naturaleza Descriptivo; Interpretativo. Su estudio es de tipo aplicada, porque busca como resolver un problema práctico en las áreas administrativas, servicio y proyecto a través de un plan de Estrategias; acciones.

El paradigma de investigación es cualitativo porque plantea efectuar un análisis sobre la Rentabilidad financiera de la MIPYME ASERRÍO ROCHA RUIZ en el primer semestre del año 2019. . Según su estudio o ubicación temporal es una investigación de corte transversal porque se enmarca en el estudio de los datos obtenidos de una muestra de la población total de la empresa. Dada la naturaleza de los objetivos propuestos, el ámbito de estudio de la presente investigación se circunscribe a una población de 50 colaboradores, el tiempo periodo 2014-2019, los elementos: que intervienen áreas y el muestreo 3 como: Gerente propietario, Vice gerente y gerente de producción; además se toma como soporte la documentación que está debidamente custodiada y almacenada en físico y en digital, la información corresponde a manuales, políticas, normativas, procedimientos administrativos.

La población es la Aserrío ROCHA RUIZ, construida por servidores, colaboradores, que laboran según la estructura orgánica; y ubicado en áreas funcionales que se detalla en el cuadro siguiente:

Áreas funcionales	N° Personal Operativo	N° Personal Areas
Administracion	3	3
produccion	9	9
bosque	39	39
total		50

El método de muestreo empleado en la investigación es No-probabilístico acotado a conveniencia logrando la evaluación del 100% de los colaboradores del aserrío ROCHA RUIZ en estudio.

La recolección de información permitió dar cumplimiento de los objetivos planteados se utilizaron fuentes como: entrevistas, guía de verificación documental y la guía de observación. Dirección, jefes de área, dispusieron a todos el personal a participar en el proceso de investigación con el fin de recibir sus opiniones acerca del tema. Posterior al trabajo de campo se realizó el análisis de la información, este análisis reflejó los resultados dando respuesta a los objetivos propuestos.

La entrevista que se aplicó está conformada por una guía de preguntas semi estructuradas dirigidas a los gerentes del Aserrío ROCHA RUIZ del área administrativa, con el objetivo de obtener información de interés y procesar la triangulación de datos.

El aplicar nuevas estrategias de acción financieras ayudan a mejorar el funcionamiento financiero de la empresa y de esta manera disminuir los riesgos futuros por medio una toma de decisiones acertada con el giro económico de la empresa.

Indicadores financieros: Los indicadores financieros nacen con la necesidad de poder obtener resultados específicos en cuanto a lo que fue la inversión realizada, analizando detalladamente como están siendo manipulados cada uno de los ingresos y egresos y de esta manera se puede demostrar cuan viable es la inversión y prever los futuros riesgos y oportunidades que se puedan dar para la empresa.

La observación como un instrumento muy importante en esta investigación ya que con ella se observó a simple vista como los colaboradores

Mediante la observación se pudo determinar que la empresa hasta el momento cuenta con buenas capacidades para desarrollarse en el mercado de, manera estable, pero tiene que mejorar en el área de las finanzas aplicando las estrategias financieras que están a su alcance y de esta manera maximizar todas las oportunidades existentes en este sector económico.

III. RESULTADOS

El gerente propietario, David Rocha Gámez, mediante la entrevista aplicada a su persona con preguntas semi dirigidas hace constar que para la empresa la calidad financiera es tema poco abordado, sin embargo señaló que la calidad es todo un conjunto de elementos interrelacionados de recursos humanos, financieros tecnológicos y de procesos, todos estos aspectos están en concordancia con lo señalado.

A continuación, se muestran los principales resultados de investigación:

Objetivo específico N°1

Identificar el impacto económico y financiero que se genera al realizar actividades de transformación y comercialización de madera a nivel local.

La gestión económica, está relacionada a los resultados de la empresa, es decir como gestiona sus ingresos, gastos y costos, la ganancia y las pérdidas. El accionista o inversor es quien al final de cada ejercicio revisara los resultados financieros en general de la empresa. Y obtendrá sus dividendos. Es decir a mayor ganancia, mayor distribución de dividendos.

Demanda del producto	Impacto económico financiero.
<p>Es la cantidad de bienes o servicios que se solicitan o se desean en un mercado determinado de una economía a un precio específico. Para tener una mejor visión de lo que pueda suceder en un futuro se pueden anteponer 2 variables de la demanda.</p> <p>Demanda esperada: Es la necesidad de las compras a realizar por los consumidores a un producto en específico.</p> <p>Demanda proyectada: es un elemento importante debido a que se constituye en el factor crítico que permite determinar la viabilidad y el tamaño del proyecto. Se refiere fundamentalmente al comportamiento que esta variable pueda tener en el tiempo, suponiendo que condicionaron el consumo del bien, actuaran de igual manera en el futuro.</p>	<p>La dimensión del impacto económico de las industrias en la economía es de una gran magnitud debido a que existen ejes que la sustentan. Un análisis del impacto económico generado por las empresas aporta información básica que ayuda a comprender el ritmo con el que acelera la economía local.</p> <p>En la industria de procesamiento y comercialización Aserrío ROCHA RUIZ regulada por las instituciones gubernamentales INAFOR, MARENA, CONAFOR, estas le exige que debe elaborar manuales de funciones que contengan lo estipulado en la leyes N° 468 y N°222. La empresa cumple con las normativas establecidas, para poder operar de manera legal y cumplir con su objetivo principal el cual es maximizar el capital de trabajo y las utilidades obtenidas cada corte del ejercicio contable.</p>
<p>Según la vice gerente (Ruiz, 2019)</p> <p><i>“La demanda de este producto es muy elevada, lo cual nos ayuda a proyectar de manera empírica cuanta madera se puede procesar para poder abastecer el mercado demandante”.</i></p>	<p>Con respecto a lo investigado, el impacto económico interno de la empresa ha disminuido considerablemente desde el año anterior, debido al comportamiento sociopolítico el país. Lo cual ha influido en la caída del precio del pie de madera</p>
<p>La demanda de un producto o un servicio es muy importante para que el funcionamiento de la MIPYME ROCHA RUIZ sea muy óptimo en cuanto al área de las finanzas y el área de producción. Es decir que la demanda de un producto define cual será el ritmo que tome una empresa, para poder lograr una buena aceptación en el mercado se debe de contar con una buena calidad en el producto o servicio ofertado.</p>	

<p>Funcionamiento como proveedor de inventario</p>	<p>Desempeño económico en el sector industrial.</p>
<p>Es una empresa o industria que abastece a otras empresas con existencias, los cuales serán vendidos directamente. Están dirigidas directamente a la actividad o negocio principal de la empresa que las compra.</p>	<p>En la actualidad las MIPYMES son un pilar muy importante para la economía local, de igual manera generando empleos, debido a que cuentan con un sinnúmero de características en cuanto a giros productivos y de comercialización así que de esta forma abren paso a la diversidad de productos novedosos de manera que satisfagan las necesidades de los consumidores</p>
<p>Según la vice gerente (Ruiz, 2019)</p> <p><i>“La empresa actualmente le provee materia procesada a 4 clientes los cuales son de la ciudad de Managua, a cada uno se le proveen entre 10,000 y 30,000 pies de madera semanalmente a un precio por pie de 13 córdobas netos, también las ventas al menor genera un ingreso pero el precio por pie varia dándolo a 19 córdobas por pie, a simple vista pensara que es mejor vender la madera al por menor teniendo un valor más alto, pero en realidad no debido a que, estas ventas son más casuales y a nosotros no nos funciona tener la madera rezagada peligrando a que con los cambios de clima se deteriore”.</i></p>	<p>Según el gerente (David, 2019).</p> <p><i>”El desempeño económico de la empresa en el sector industrial en el procesamiento de la madera desde su constitución ha sido de manera positiva, debido a que ha tenido gran aceptación por parte de los potenciales clientes gracias a nuestra atención oportuna al cliente, lo cual ha ocasionado que los ingresos y utilidades sean maximizados. Pero desde los actuales incidentes en cuanto a los desacuerdos sociopolíticos las ventas han disminuido y el precio de la madera sufrió un descalce”.</i></p>
<p>Para que una industria pueda convertirse en proveedora de materia debe de considerar la venta de calidad en cuanto a producto, para construir relaciones duraderas entre el cliente y la empresa, y así poder garantizar la sostenibilidad de la empresa y crear una buena reputación en el nicho de mercado en la cual se estableció creando bases sólidas para que la competencia no le haga ningún perjuicio financiero.</p>	<p>La empresa actualmente cuenta con sólidas bases en el mercado, siendo una de las industrias de procesamiento de madera en cuadro y tablar con un servicio de calidad y precios cómodos en cuanto a la competencia, de igual manera ofertando un producto con calidad en cuanto a procesamiento con medidas exactas. Desde su constitución su proceso de transformación ha sido considerado como uno de los mejores en cuanto a la competencia y gracias a esto se ha generado un gran impacto económico dentro de la empresa.</p>

Papel del comportamiento económico según las utilidades obtenidas.	Medidas para mejorar la rentabilidad
<p>El comportamiento económico y las finanzas están estrechamente relacionados con los campos que han evolucionado hasta convertirse en una rama separada del análisis económicos y financieros que se aplica a la investigación científica sobre los factores humanos y sociales cognitivos y emocionales para comprender mejor las decisiones económicas de los consumidores prestatarios e inversionista, y como esto afecta los precios de mercado los rendimientos y asignación de recursos.</p>	<p>Monitorear el flujo de dinero y medir la rentabilidad del negocio son herramientas fundamentales para asegurar el control de gestión administrativo.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Procurar un estricto control de gastos: implica tener en cuenta que las empresas viven de, lo que producen no de lo que ahorran. Esta alternativa permite optimizar los ingresos. 2. Mejorar los márgenes por productos: requiere la sensibilidad para mejorar de manera consiente, lo que ocurre en el mercado. Esta es la alternativa ideal, pero no hay que olvidar que la competitividad actual hace que las posibilidades para mejorar los márgenes sean menores 3. Aumentar la frecuencia de ventas: generación de flujo de dinero o aumento de la rotación, significa vender más, en
<p>Según el propietario (David, 2019).</p> <p><i>“El comportamiento económico influye de manera directa en la empresa debido a la oferta y demanda del producto procesado, desde mi punto de vista a medida de que las necesidades de la comunidad aumentan el crecimiento o movilización de la economía toma un ritmo favorable para nosotros los empresarios”</i></p>	<p>Según el gerente (David, 2019)</p> <p><i>“Actualmente no aplicamos ninguna medida para mejorar la rentabilidad económica de la empresa”</i></p>
<p>Para poder mejorar las finanzas de una empresa se tiene que trabajar conforme al ritmo o comportamiento de la economía, para poder tener obtener mejores resultados al final del periodo, para poder hacer que esto funcione se debe de hacer un análisis de las necesidades de la sociedad para que se pueda obtener un resultado satisfactorio en la empresa.</p>	<p>Al utilizar medidas para mejorar la rentabilidad económica de una empresa, se pretende obtener un mejor control del flujo de entradas y salidas de circulante, de esta manera se puede ver que gastos deben disminuirse, también para poder obtener un mejor resultado se deben aumentar las estrategias de ventas para que el efectivo aumente de manera más frecuente y hacer que el inventario tenga una rotación más acelerada.</p>

Fuente elaboración propia

Objetivo específico N° 2:

Describir las herramientas financieras utilizadas para medir la rentabilidad generada al final de los ejercicios contables.

Indicadores de liquidez.

Capital de trabajo

Esta razón financiera es la diferencia que resulta de los activos corrientes y los pasivos corrientes de la empresa, la aplicación de este ratio financiero, presenta que la empresa obtuvo un resultado del 63.23%, es decir que cuenta con la capacidad económica suficiente para responder con las obligaciones a terceros debido a que los recursos con que se disponen son mayores a las deudas contraídas. Es decir, la empresa cuenta con la capacidad económica suficiente para solventar con las obligaciones a terceros debido a que su activo circulante es mayor en relación con el valor del pasivo circulante.

Liquidez general.

En el momento de la aplicación de la razón de liquidez se tomaron en cuenta la sumatoria del activo circulante dividido entre el pasivo circulante de la empresa, luego de aplicar esta fórmula a los estados financieros del Aserrío ROCHA RUIZ. Se obtuvo el resultado de **2.72** lo que indica que por cada unidad monetaria de deuda la empresa cuenta con **2.72** para pagar, cuan mayor sea el resultado de esta razón mayor será la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones.

Cabe señalar que el valor obtenido en esta razón ubica a la empresa en un estado líquido solido debido a que sus activos circulantes cubre la totalidad de sus deudas a corto plazo, es decir, presenta una capacidad alta para cubrir con sus deudas corrientes.

Prueba acida.

En el momento del desarrollo de este indicador financiero se tomó en cuenta la sumatoria del activo circulante excluyendo el valor en inventario de materia prima. Dividido entre el pasivo circulante de la empresa, donde según esta razón demuestra que por cada córdoba que la empresa adeuda en corto plazo cuenta con un **1.11** unidades monetarias para hacerle frente a las dudas sin sacrificar el inventario, es decir que el activo circulante de fácil disponibilidad cubre el **1.11 veces** al pasivo circulante, sin recurrir a la venta de ninguno de sus inventarios tanto de materia prima, productos en procesos y productos terminados.

El resultado obtenido ubica a la empresa en una posición estable debido a que con sus activos corrientes de fácil realización cubre en totalidad las deudas a corto plazo. Es decir que no se tiene que recurrir a otras fuentes generadoras de ingresos para hacerles frente a las deudas.

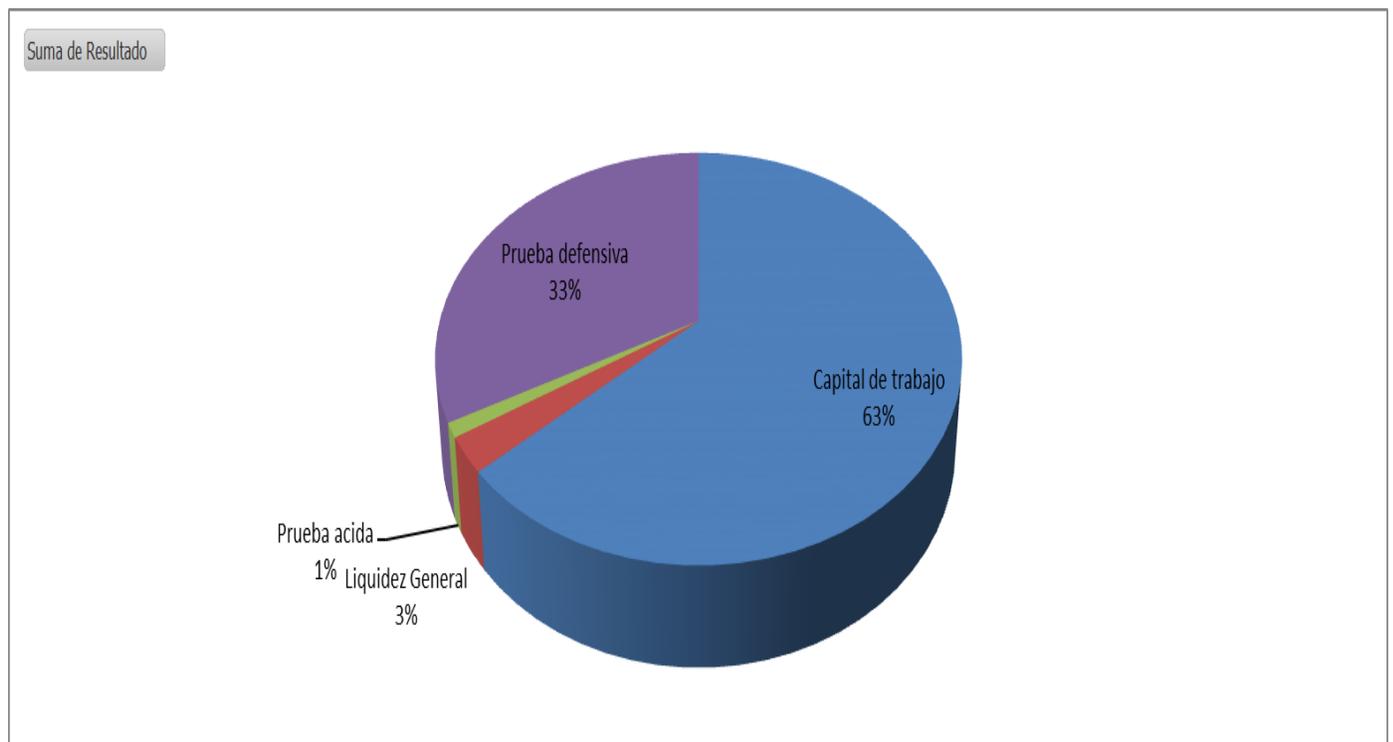
Prueba defensiva.

Para el cálculo de esta razón financiera se tomó en cuenta la sumatoria del efectivo en caja y bancos dividido entre el pasivo circulante de la empresa, según los datos adquiridos, se dedujo que la empresa cuenta con un **32.67%** de suficiencia en su capital, es decir que cuenta con una liquidez favorable para operar. Este indicador también se puede interpretar considerando que por cada córdoba que la empresa adeuda en corto plazo cuenta con el dinero suficiente para cumplir con sus obligaciones tomando en cuenta los activos más líquidos existentes en la empresa.

Tabla N°1

Nombre del indicador	Suma de Resultado
Capital de trabajo	63.23
Liquidez General	2.72
Prueba acida	1.11
Prueba defensiva	32.67
Total general	99.71703811

Grafico N°1



Fuente de elaboración: Propia

Indicadores de actividad.

Otros indicadores financieros utilizados para realizar el análisis financiero en el Aserrío ROCHA RUIZ. Son los indicadores de actividad a través de los cuales se realiza una medición de la eficacia que tiene en los recursos que dispone durante el desarrollo de todas las actividades productivas. Son utilizadas como complemento a los indicadores de liquidez puesto a que permiten precisar aproximadamente el periodo de tiempo que las cuentas necesitan para convertirse en dinero efectivo.

Período promedio de cobranza.

El promedio de cobranza se obtiene del tiempo que la empresa debe esperar para la recuperación del dinero por las mercancías vendidas al crédito. El resultado no depende de las políticas crediticias establecidas por la empresa.

En el desarrollo de la ecuación de la razón financiera se tomaron las cuentas por cobrar por días del año dividido con las ventas anuales. Una vez se obtuvo el resultado de esta razón, para que la empresa pueda recuperar las ventas al crédito en el año 2019, es de 42 días. Se puede decir a través de este resultado, la empresa está otorgando un periodo considerable de pago según las políticas establecidas dentro de esta esto permiten que la empresa aumente la liquidez lo que conlleva a mejorar y prevenir posibles pérdidas económicas en el futuro.

Estos resultados ubican a la empresa en un nivel óptimo y representan la cantidad de días promedio que la empresa tarda en hacer efectiva la recuperación de sus ventas al crédito. El tipo de mercado que está incluido el aserrío ROCHA RUIZ indica que la dinamización de la cartera este de manera estable debido al sector económico en el que la empresa se desarrolla.

Rotación de activo fijo.

Para aplicar esta razón financiera se dividen las ventas entre el activo fijo del aserrío ROCHA RUIZ, obteniendo un valor de 1.54 veces, lo que demuestra que la empresa está colocando ese valor invertido en activo fijo, es decir, por cada córdoba invertido en activos fijos generan 1.54 en ventas. Este resultado nos indica que la empresa está utilizando de manera efectiva su capital en activos fijos para la generación del proceso productivo y aumentar los niveles de rentabilidad sobre las ventas.

Este indica que la empresa cuenta con un nivel bajo puesto que la empresa coloca entre sus clientes el valor de 1.54 veces el valor de la inversión realizada, esto implica que la actividad de las ventas no cuentan con la eficacia para aumentar los márgenes de las ventas.

Rotación de activos totales.

Para realizar esta razón financiera se tomaron los datos de la cuenta de ventas dividido entre los activos totales de la empresa, donde al aplicar este indicador, se observa un desarrollo positivo en la rotación de los activos totales esto implica que la empresa está colocando entre sus clientes 1.04 veces el valor total de la inversión efectuada es decir, por cada córdoba invertido en total de activos se generan 1.04 unidades monetarias de

ventas. Cuanto más alto sea este valor mejores resultados habrán para la empresa, puesto a que genera un aumento en ventas.

Este indicador ubica a la empresa en un nivel óptimo pues el nivel de colocación es mayor de 1 veces en cuanto al valor de sus inversiones.

Rotación de inventario.

Al aplicar esta razón financiera, se observó cual es el comportamiento del Aserrío ROCHA RUIZ. En cuanto a la rotación de inventario el resultado obtenido según los cálculos para el I semestre del año 2019 fue de 2.84 días lo que indica que es una rotación alta con una gran eficacia en el área de ventas también se puede expresar que la empresa en el año tiene un reemplazo de inventario de 126.66 veces gracias a la rotación diaria obtenida. Esto es considerado un factor muy favorable para la empresa, porque entre más veces sea sustituido el inventario mayores ingresos por ventas se obtendrán.

Periodo promedio de pago.

Para realizar esta razón se tomó en cuenta las cuentas por pagar por 365 días del año entre las compras a proveedores, obteniendo un valor de 22 días para que la empresa pueda cancelar a sus proveedores, los materiales necesarios para la transformación de la materia prima. Con este resultado, se muestrea que la empresa dispone de un periodo promedio de pago con un buen estándar debido a que lo establecido es de 30 a 60 días máximo de crédito que otorgan los proveedores.

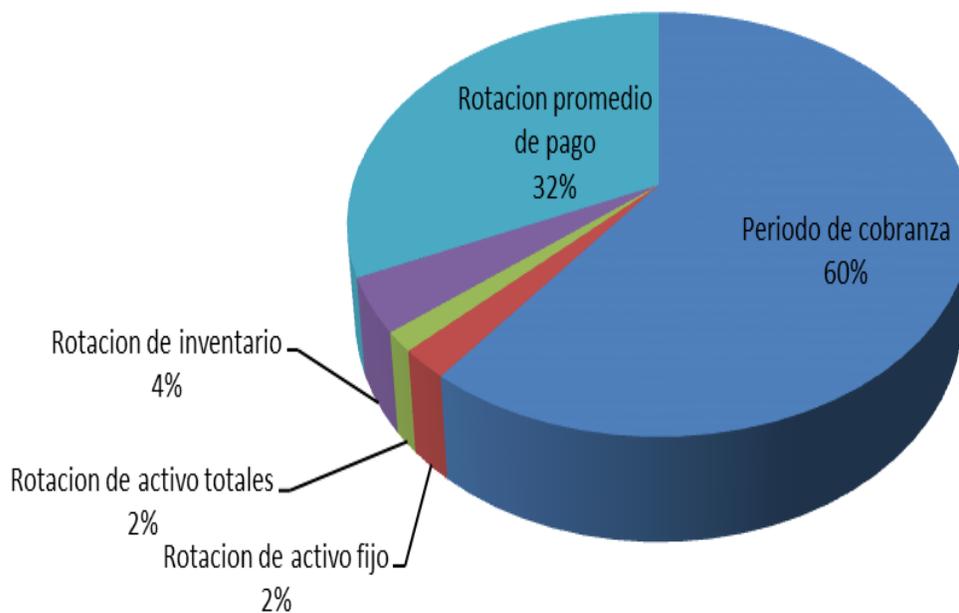
Esta situación se debe a que los principales proveedores son ferreterías las cuales proveen las (sierras, aceites, gasolina, diésel). Los cuales cuentan con precios bajos y esto torna un efecto en que las cuentas disminuyan y los pagos se den de manera efectiva antes del tiempo específico.

Tabla N°2

Nombre del Indicador	Suma de Resultado
Periodo de cobranza	42.08
Rotacion de activo fijo	1.54
Rotacion de activo totales	1.04
Rotacion de inventario	2.84
Rotacion promedio de pago	22.21
Total general	69.71354071

Grafico N°2.

Suma de Resultados



Fuente de elaboración: Propia

Luego de la aplicación de estos indicadores, se pudo observar que las ventas realizadas han sido altas, pero se pueden mejorar los resultados y obtener mayores márgenes de utilidad. Se deben emplear estrategias y aumentar los niveles de producción.

Indicadores de deuda: Los indicadores de deudas representan los fondos que la empresa utiliza y requiere para su funcionamiento que son proporcionados por acreedores. La empresa no recibe financiamientos de entidades financieras. Las deudas contraídas son pagadas de manera rápida.

Indicador de deuda

Para lograr el análisis de este indicador financiero se tomó en cuenta el total del pasivo entre el activo total de la empresa. En el año 2019 el 29.72% de los activos de la empresa le pertenecen a los acreedores, lo que significa que si la empresa liquida todos sus activos el porcentaje obtenido a través de esta razón pasaría a formar parte de la propiedad de los acreedores.

Estos valores posicionan a la empresa en un nivel óptimo debido a que lo que se está adeudando solo es un poco más de la cuarta parte del total de sus activos.

Indicador pasivo capital

Para el cálculo de esta razón financiera se tomó en cuenta el total pasivo a largo plazo, dividido entre el patrimonio de la empresa lo cual dio como resultado el 0.18 unidades monetarias, este resultado es producto de que los activos de la empresa son financiados por acreedores y el propietario y esto indica que la empresa posee deudas a largo plazo.

Cobertura de gastos fijos.

En el desarrollo de esta razón se utilizaron cuentas del estado de resultado tales como el margen de utilidad bruta entre los gastos operativos. Obteniendo un resultado de 1.31 unidades monetarias, a través de esta razón se puede observar que la empresa por cada córdoba correspondiente a los gastos fijos cuenta con 1.31 UM., en relación con la utilidad bruta, lo que se puede interpretar la empresa cuenta con capacidad suficiente para cancelar sus deudas.

El Aserrío ROCHA RUIZ durante el año 2019 presenta deudas que se pueden manejar responsablemente con una administración oportuna y de esta manera hacer los pagos oportunos a los acreedores.

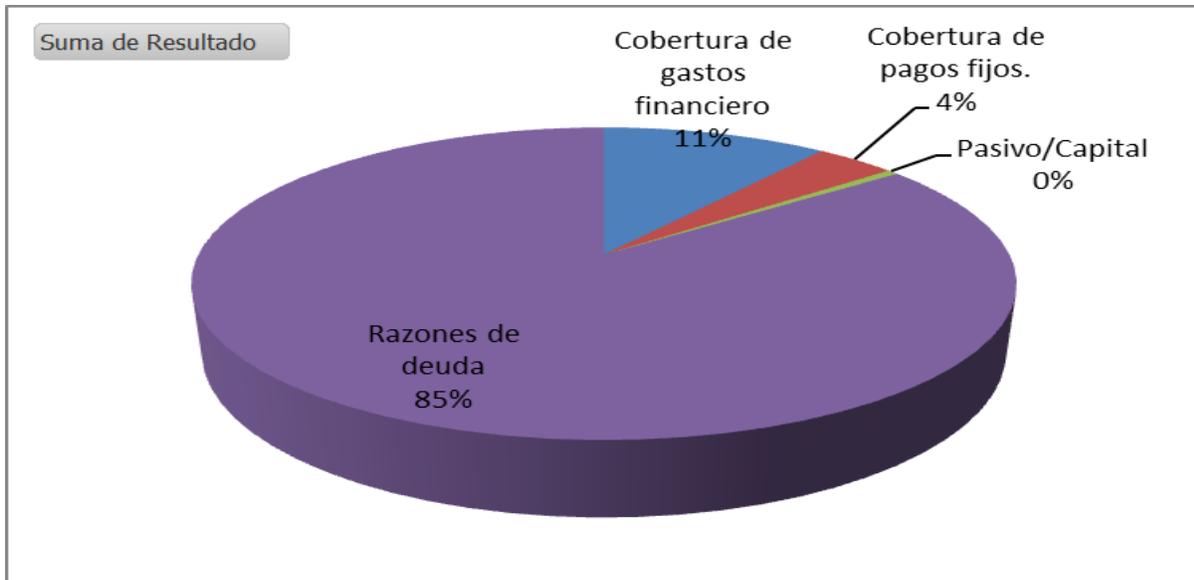
Cobertura de gastos financieros.

Como procedimiento para obtener el resultado de esta razón financiera se tomaron en cuenta la utilidad antes de impuestos entre los gastos financieros de la empresa, obteniendo un resultado de 3.68 unidades monetarias. Este valor puede interpretarse como, cada unidad monetaria que la empresa tenga en gasto, debe recuperar 3.68 unidades monetarias para que la empresa no obtenga resultados negativos en los estados financieros.

Tabla N°3

Nombre del Indicador	Suma de Resultado
Cobertura de gastos financiero	3.685533714
Cobertura de pagos fijos.	1.314854809
Pasivo/Capital	0.183360667
Razones de deuda	29.72144435
Total general	34.90519354

GraficoN°3



Fuente de elaboración: Propia

Según los resultados generales de los índices de endeudamiento el Aserrió ROCHA RUIZ presenta niveles óptimos que no hacen perjuicio en la economía financiera de la empresa. Es importante mencionar que al trabajar con financiamiento externo las deudas contrariadas son con los acreedores y propietario de la empresa.

Indicadores de rentabilidad.

Para finalizar con el análisis financiero del Aserrió ROCHA RUIZ se aplicaron los indicadores de rentabilidad. Los cuales son el eje principal al momento del inicio de la aplicación de esta investigación, para conocer de manera detallada la cantidad de los márgenes de utilidades obtenidas a través de la inversión realizada en el año 2014 y de esta manera demostrar la viabilidad financiera del proyecto.

Los principales indicadores financieros de rentabilidad que se aplicaron en la empresa son. Margen de utilidad bruta, margen de utilidad operativa, margen de utilidad neta, rendimiento sobre activos y rendimiento sobre el patrimonio. Estos indicadores le permiten a la empresa analizar, medir y evaluar el funcionamiento de la rentabilidad financiera de la empresa y como está siendo ejecutado los planes de gestión de la administración sobre todo al momento de la inversión en la materia prima o en activos fijos. Debido a que con estos datos se permite medir la viabilidad de la inversión.

Margen de utilidad bruta

Para aplicar este indicador se relacionaron las ventas menos el costo de venta dividida entre las ventas totales de la empresa. Obteniendo un resultado de 26% en el año 2019 la empresa era capaz de generar en promedio de 26% de margen de utilidad bruta lo que significa que el otro 74% corresponde a los costos incurridos para obtener el producto terminado en este caso la madera ya transformada lista para la comercialización. Este resultado indica que por cada unidad monetaria que vende obtiene un 26% de utilidad

bruta. Deducidos los costos de producción de los bienes vendidos. Este valor se considera bajo debido a que la empresa incurre en altos costos de producción.

Margen de utilidad operativa

Este indicador se obtiene de la diferencia entre la utilidad bruta menos los gastos de operación entre las ventas. La utilidad operacional de esta empresa para el año 2019 representa el 6% del volumen de las ventas, es decir que este porcentaje debe reflejar las ganancias obtenidas por las operaciones que realiza la empresa. Sin embargo se pueden aumentar los niveles de utilidad mejorando el área de ventas.

Este indicador es uno de los más importantes debido a que representa en si cuanta es la ganancia obtenida por la inversión y gracias a esta se puede tomar una serie de decisiones óptimas para mejorar el funcionamiento de la empresa.

Es importante mencionar que la empresa cuenta con resultados positivos debido a que la inversión realizada fue en el año 2014. Lo que indica que los niveles de producción han aumentado y los costos y gastos han disminuido desde entonces. Pero esto no implica que la gerencia no busque la manera de buscar puntos referenciales para buscar estrategias que conduzcan a una minimización de gastos y costos y a la maximización de las utilidades.

Margen de utilidad neta.

Este indicador se obtiene de la división de la utilidad neta entre las ventas netas obteniendo un resultado de 4% que representa la utilidad obtenida por cada unidad monetaria vendida una vez que se han cubierto los costos y gastos relacionados directamente con la actividad de la empresa.

Estos valores ubican a la empresa en un nivel estable debido a que el margen que queda después de los costos y gastos es un número positivo pero sigue siendo bajo. Este ratio aplicado se ha vuelto de suma importancia para la toma de decisiones.

Claramente después de haber aplicado los indicadores financieros en los estados financieros del Aserrío ROCHA RUIZ. Se puede analizar que ha realizado una adecuada asignación en cuanto a recursos económicos.

Al final, la utilidad neta de la empresa representa el 6% del volumen de las ventas, es decir que por cada unidad monetaria vendida le queda un 6% de utilidades netas.

Rendimiento sobre activos totales.

Para el cálculo de esta razón, se toman en consideración las cuentas no utilidad neta sobre el total de activos obteniendo un resultado de 4.49. Es decir que por cada unidad monetaria de capital aportado por los propietarios, se generan 4.49 unidades monetarias de utilidad neta.

Este valor indica que la empresa se encuentra en un nivel estable. Pues los activos con los que se cuentan están generando un rendimiento óptimo a través de la producción del producto.

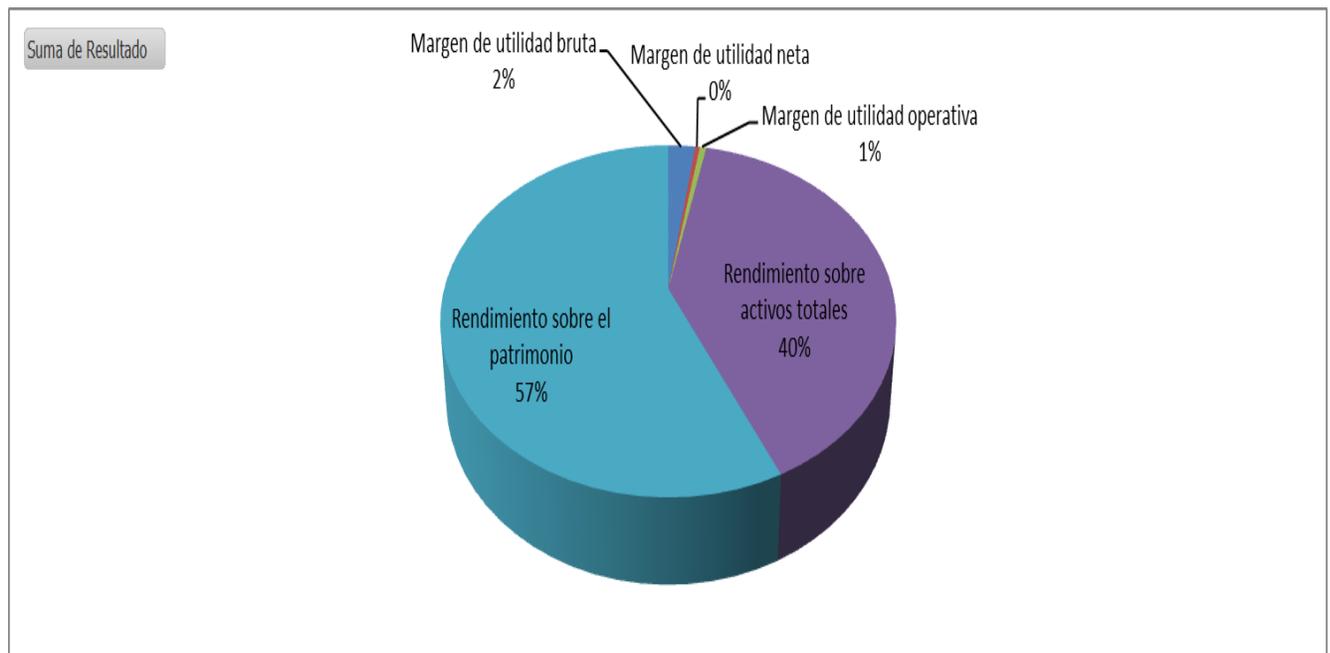
Rendimiento sobre el patrimonio.

Para realizar esta razón financiera se tomó en cuenta la utilidad neta dividida entre el capital o patrimonio de la empresa obteniendo un resultado de 6.4 Unidades monetarias. Este valor indica que por cada unidad monetaria de capital aportado por los propietarios se generan el ,4 de unidades monetarias de utilidad neta.

Tabla N°4

Nombre del indicador	Suma de Resultado
Margen de utilidad bruta	26%
Margen de utilidad neta	4%
Margen de utilidad operativa	6%
Rendimiento sobre activos totales	4.49
Rendimiento sobre el patrimonio	6.4
Total general	11.25

Grafico N°4



Fuente de elaboración: Propia

Los niveles de rendimiento financiero en el Aserrío ROCHA RUIZ, son óptimos para la empresa, destacando que el nicho de mercado en que se estableció la empresa suele ser un tanto restringido en cuanto a las leyes forestales. Y si se están obteniendo resultados positivos quiere decir que la gerencia está gestionando sus actividades de manera responsable.

Punto de equilibrio en unidades físicas.

El punto de equilibrio de una empresa se caracteriza por ser el punto justo en el que una empresa comienza a cubrir sus costes. Por ello, si incrementa sus ventas, ubicándose por encima del punto de equilibrio, empezará a percibir un beneficio positivo. Y, por el

contrario, si las ventas se sitúan por debajo de este punto de equilibrio se hablaría de pérdidas.

El punto de equilibrio en unidades físicas aplicado en el Aserrío ROCHA RUIZ indica que para que la empresa obtenga un equilibrio financiero debe:

311,788.00 unidades físicas, si se compara este resultado con la producción elaborada y vendida por la empresa cuenta con la capacidad para cubrir con los pedidos de los clientes y cubre con los costos fijos incurridos a la hora de industrialización de la materia prima

Con este resultado, es notable que el nivel de ventas y producción estén siendo óptimamente ejecutados, por el área de administración y de seguir mejorando el nivel de las ventas los costos irán disminuyendo gradualmente con el pasar del tiempo.

Punto de equilibrio en unidades monetarias.

El resultado del análisis de equilibrio aplicado en el Aserrío ROCHA RUIZ en unidades monetarias indica el siguiente resultado.

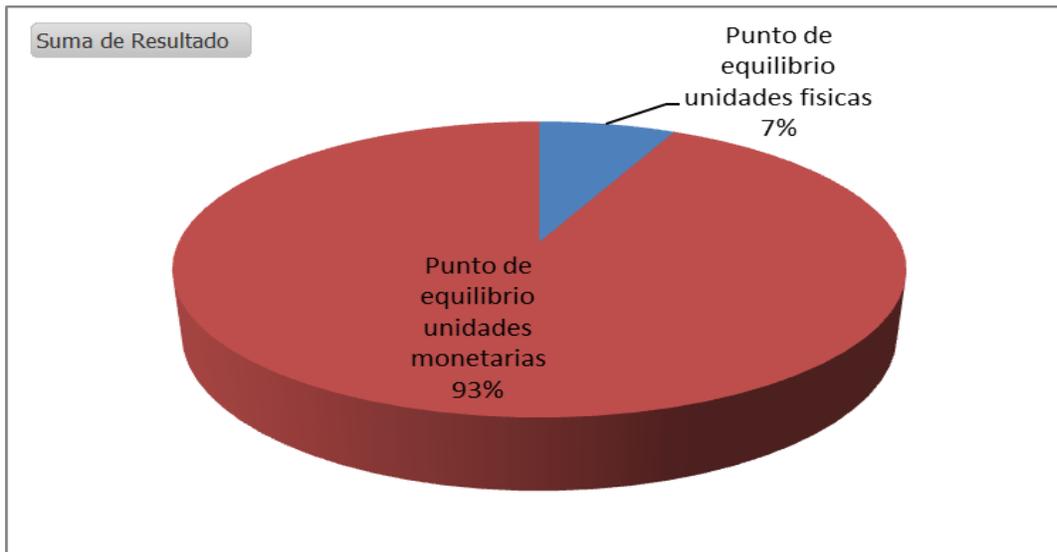
4, 022,937.95, al ser comparado este resultado con los ingresos por ventas, la empresa cubrió con los costos incurridos y obtuvo un margen de ganancia después de haber cumplido con todas sus obligaciones. Es importante mencionar que los precios de adquisición de materia prima inciden directamente sobre los costos variables por lo que el punto de equilibrio se ve afectado y en ese periodo según las opiniones tales costos varían conforme al área de bosque comprada y esto equivale a los metros cúbicos comprados.

Tabla N°5

Punto de equilibrio	Suma de Resultado
<i>Punto de equilibrio unidades fisicas</i>	311,787.60
<i>Punto de equilibrio unidades monetarias</i>	4,022,937.95
Total general	4334725.55

Fuente de elaboración propia

Grafico N°5



Fuente de elaboración propia

Al analizar los puntos de equilibrio, se determinó que la empresa para el primer semestre del año 2019, está produciendo lo suficiente para obtener un aumento en los ingresos por ventas, lo que genera que la empresa cubra de manera total los costos fijos y variables a los que se incurrieron para la industrialización de la madera, lo que genera un bienestar financiero e indica que la inversión realizada está rindiendo financieramente a como se esperaba en el momento de la constitución de la empresa.

Propuesta del Plan de Mejora de Calidad o Estrategia o Acciones

Para realizar la propuesta del plan de Mejora de ESTRATEGIAS se realizó una descripción de las generalidades del Aserrío ROCHA RUIZ que incluye su historia, constitución y órganos de dirección. En segundo lugar, descripción de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas institucionales (FODA), con su respectivo análisis, y, en tercer lugar, la propuesta de Mejora de la aplicación de herramientas financieras que permitan dinamizar la toma de decisiones para mejorar la salud financiera de la empresa.

Las propuestas de mejora son las que a continuación se describen:

A partir del FODA elaborado, se conocieron la mayoría de los factores que afectan negativamente a la empresa además de eso limitan que tenga el crecimiento financiero deseado por el propietario. Por lo cual es necesario crear un plan de acción dirigido a minimizar las debilidades de la empresa, proponiendo estrategias y una serie de técnicas financieras que contribuyan a alcanzar el éxito deseado en la empresa.

Cabe destacar que cada uno de los aspectos mostrados en el FODA, se le propusieron una serie de objetivos a cumplir a mediano plazo entre los cuales se mencionan a continuación:

- Disminuir los gastos de la empresa, promoviendo la compra de instalaciones propias.
- Mejorar la solidez financiera interna de la empresa mediante la aplicación de nuevas técnicas de análisis financieros, con el fin de maximizar las utilidades a través del aumento de la producción, las ventas y por ende el tamaño del aserrío.
- Obtener un porcentaje de ventas mayor anualmente, disminuyendo los costos de producción, para obtener mayores utilidades.

Estos objetivos se conseguirán a través de una serie de estrategias propuestas a continuación:

Plan estratégico

Estrategia N°1: Aumentar los clientes potenciales en el mercado.

Actividades a realizar:

- Elaborar un plan de producción acorde a la demanda de los consumidores.
- Adquirir más maquinaria para aumentar los niveles de producción.
- Contratar más personal capacitado en el procesamiento de industrialización.
- Ejecutar actividades de publicidad para posicionar el servicio de procesamiento y la venta del producto, resaltando las características innovadoras del mismo. Participar en las actividades de relaciones públicas con los organismos del gobierno.

- Ejecutar actividades de promoción de venta del servicio con el objetivo de informar y persuadir a los clientes a través de la oferta de servicios a un costo competitivo.

Estrategia N° 2: Estrategia de producto y servicio.

Actividades a realizar

- Mejorar la calidad en la atención de los clientes para lograr una diferencia de la empresa con respecto a la competencia trabajando en conjunto con los clientes para satisfacer sus necesidades.
- Ofrecer un servicio moderno y con una maquinaria de alta calidad para que el proceso de la materia prima sea altos estándares.
- La transformación de la materia encargada a la empresa se transformara con responsabilidad y calidad. Para obtener un mejor acabado en el producto obtenido.
- Se le ofrece un precio competitivo a los clientes de manera que ellos maximicen sus utilidades.

Estrategia N°3 Estrategia de precio

Actividades a realizar

- Elaborar una estrategia de cobranza por el servicio y el producto en una matriz de Excel para ahorrar tiempo, sin dejar atrás las técnicas adquiridas y utilizadas por las industrias aserradoras de la competencia, lo que diferenciaría a la industria ROCHA RUIZ son los precios más accesibles para los clientes.
- Los precios del servicio y producto pueden ser diferenciados porque están ligeramente por debajo de los precio de la competencia dependiendo a cantidad de metraje cúbico trasladados a la empresa. Se piensa que esta diferencia de precios será aceptada para los clientes potenciales de la industria.
- La empresa ofrece el servicio a todos aquellos clientes que estén debidamente inscritos en INAFOR que quieran obtener un servicio con alta calidad.

Estrategia N°4: Diseñar una política de trabajo para facilitar el desarrollo sostenible de la empresa.

Actividades a realizar

- Elaborar un plan estratégico donde se incluya los avances tecnológicos que son esenciales para encontrar soluciones a los desafíos económicos y ambientales.
- Promover una industrialización inclusiva y sostenible, aumentando de manera significativa la contribución de la industria al empleo y al PIB.
- Mejorar la infraestructura y reajustar la industria conforme a la evolución y las necesidades de la sociedad, utilizando los recursos con mayor eficacia y promover la adopción de nuevas tecnologías y procesos industriales.

Estrategia N° 5: Diseñar un modelo financiero con información e indicadores de rentabilidad, productivos y económicos.

Actividades:

- Crear hojas electrónicas en Excel que faciliten las operaciones financieras y brinden información mucho más completa y acertada.
- Automatizar los sistemas financieros, proporcionando cálculos y datos concretos que permitan alcanzar las metas y objetivos propuestos por la empresa.
- A través de la información obtenida, implementar un estudio detallado en donde se lleve un control estricto de costos y gastos y a través de eso se puedan mejorar la toma de decisiones.

Estrategia N°6: Impulsar un plan de desarrollo para la creación de un inventario de madera en trozas y procesada.

Actividades a realizar.

- Acondicionar y organizar un espacio donde se ubicara la madera procesada y las trozas.
- Definir el sistema y formato de almacenamiento.
- Definir la codificación de la madera.
- Elegir una herramienta de control del stock.
- Registrar todos los movimientos en el inventario.

Es importante destacar que cada una de las estrategias contribuirán a mejorar la posición económica de la empresa, pero para poder lograr un crecimiento financiero es necesario la creación de una estrategia que solidifique la constitución de la empresa financieramente, analizando la información contable de cada ciclo de una manera más detallada, aplicando el uso adecuado de las razones financieras que faciliten la toma de decisiones acertadas para la inversión y crecimiento económico de la empresa.

Dicho esto, se ha propuesto al aserrío ROCHA RUIZ, un modelo de aplicación de indicadores financieros a utilizar en la empresa, para que este sea incluido dentro de los objetivos propuestos por el gerente propietario, con el fin de contribuir a la obtención de información financiera razonable, confiable y verificable, considerando que no es lo mismo asegurar con palabras el crecimiento de la empresa, a comprobarlo con datos específicos. Y así analizar y ejecutar las decisiones futuras con base a los ratios financieros aplicados.

La estrategia propuesta de la aplicación de indicadores financieros, consiste en crear un modelo contable y de razones financieras en el programa de Excel, en donde en primera instancia se deben crear los dos estados financieros básicos, el balance general inicial, balance general y el estado de resultados, con sus fórmulas correspondientes, después de esto se piensan crear comprobantes de diario, comprobantes de pago, esquemas de mayor, auxiliar de almacén, nomina, prorratio de depreciación, informe de costo de producción, balanza de comprobación a partir de toda la información financiera se crearan las fórmulas para cada tipo de razón financiera, concentrándolas en el grupo correcto de ratios, es decir incluirlas en las razones de liquidez, razones de actividad, razones de rentabilidad.

IV. CONCLUSIONES

- El estudio práctico aplicado en el aserrío ROCHA RUIZ, indica que la empresa se encuentra en una situación financiera estable, esto significa que a pesar de no llevar una contabilidad formal ha sabido sobre llevar las situaciones de riesgo a las que se están expuestos.
- Mediante el análisis realizado a través de los indicadores financieros, se puede determinar que la empresa cuenta con una liquidez bastante eficiente, esto se deduce, debido a que la teoría sustenta los resultados obtenidos al aplicar los indicadores financieros.
- La empresa no cuenta con debilidades que puedan afectar a largo plazo, pero si puede obtener mejores resultados si aumenta la producción para disminuir los costos para poder lograr esto debe aumentar las ventas y así también poder maximizar el rendimiento de los activos fijos. Al aplicar la razón de endeudamiento se obtuvo un resultado bastante bajo Es decir que la empresa analizada para el primer semestre del año 2019, tiene un índice de endeudamiento del 29.72% de los activos totales los cuales son financiados por los acreedores.
- Los resultados obtenidos a partir de la aplicación de las herramientas financieras, muestran que al final del ejercicio cuentan con una rentabilidad o ganancia neta del 4%, esto indica que por cada unidad monetaria generada por las ventas se obtiene un margen de utilidad del 0.04 a simple vista se ve una cantidad mínima pero si las cifras obtenidas en el estado de resultados son grandes se puede decir que la empresa va por un buen rumbo en las finanzas.
- Con la aplicación de los indicadores financieros a los estados contables, se puede determinar que estos indicadores si inciden en la toma de decisiones, debido a que muestran una visión más amplia del comportamiento financiero del aserrío y así se le permite mejorar a futuro con los fondos existentes para las siguientes inversiones y maximizar el crecimiento de la empresa.
- En general con la aplicación de indicadores financieros, el aserrío ROCHA RUIZ tiene un diagnostico interno de la situación financiera del mismo, además le permite visualizar los puntos de riesgo futuros. El análisis e interpretación que se realizó a los estados financieros a través de los indicadores financieros, es ahora de las herramientas o técnicas a utilizar más importantes para la empresa debido a que con esta matriz propuesta, la toma de decisiones financieras futuras van a estar en dependencia de los resultados obtenidos a través del análisis efectuado en cada corte contable.

V. REFERENCIAS

- Ibarra, J. B. (s.f.). <http://bestpractices.com.py/>. Recuperado el 8 de Junio de 2015, de <http://bestpractices.com.py/2011/07/proceso-de-credito-pdc/>
- 222, l. (20 de julio de 2019). *ley de suspeccion de la tramitacion de solicitues de otrogamiento y conceciones* . Obtenido de <http://legislacion.asamblea.gob.ni>
- ADDAC. (s.f.). addac.org.ni. Recuperado el 13 de Mayo de 2015, de http://addac.org.ni/files/attachments/documentos/Micro_credito_Rural.pdf
- ADESO. (-*/). *EXPERIENCIA EXITOSAS DE LAS MIPYMES EN LAS SEGOVIAS* .
- ADESO. (1999). *EXPERIENCIAS EXITOSAS DE LAS MIPYMES EN LAS SEGOVIAS* . ESTELI: ADESO LAS SEGOVIAS .
- ANDBANK. (20 de JULIO de 2019). *ANDBANK*. Obtenido de <http://www.andbank.es>
- Arriola Bonjour, P. (Septiembre de 2002). *Tecnologia crediticia | Sherelyn Rivera - Academia.edu*. Recuperado el 13 de Mayo de 2015, de *Tecnologia crediticia | Sherelyn Rivera - Academia.edu*: http://www.academia.edu/7489660/Tecnologia_crediticia
- *Bandesal*. (09 de octubre de 2010). Obtenido de *Bandesal*: http://www.bandesal.gob.sv/portal/page/portal/BMI_PORTAL_RRDD/BMI_CURSOS_ONLINE_RRDD/BMI_CURSOS_MOD_1/BMI_CURSOS_MOD_1_1/BMI_CURSOS_GENERAL_CREDITO/BMI_CURSO_CRED_MOD1-4
- Benítez Rivera, O. A. (Noviembre de 2008). *Fundación de Capacitación y Asesoría en Microfinanzas* . Recuperado el 13 de Mayo de 2015, de *Fundación de Capacitación y Asesoría en Microfinanzas* : <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36136526>
- *Características del proceso administrativo de la cartera*. (3 de Julio de 2013). Recuperado el 14 de Mayo de 2015, de *Características del proceso administrativo de la cartera*: <http://procesoadministrativodelacartera.blogspot.com/2013/07/caracteristicas-proceso-administrativo.html>
- David, R. G. (24 de Octubre de 2019). (N. Arauz, Entrevistador)
- Davila Olivas , B. A., Ruiz Hernandez , T. d., & Torrez, Y. K. (2015). *Inclicion de TIC para la contribucion al crecimeinto economico de las MIPYMES madera mueble en el municipio de Esteli, II semestre 2014*. Esteli, Nicaragua .
- *DDocumentos ONGs*. (s.f.). Recuperado el 18 de Mayo de 2015, de *Documentos ONGs*: <http://www.mgar.net/soc/ong.htm>
- *Economia* . (09 de junio de 2013). Recuperado el 20 de mayo de 2016, de *Economia*: <http://www.economia.com.mx>

- *Economía familiar*. (13 de 03 de 2015). Obtenido de Economía familiar: <https://familia.economia.org/economia%3%ADa>
- edufine. (07 de mayo de 2016). *edufine*. Obtenido de edufine: www.edufine.com/edufinext/index.com
- *Federación Antioqueña de ONG*. (s.f.). Recuperado el 15 de Mayo de 2015, de Federación Antioqueña de ONG: <http://www.faong.org/que-es-una-ong/>
- financiera, P. (07 de mayo de 2016). *tasa de interes moratorio*. Obtenido de tasa de interes moratorio: www.gerencie.com/intereses-moratorios.com
- financiera, P. (mayo de 2016). *Tasa de interes moratorio*. Obtenido de Procuraduría financiera.com.
- financieros, c. (07 de mayo de 2016). *conceptos financieros*. Obtenido de conceptos financieros: www.conceptos-financieros.com
- *Finanzas Practicas*. (02 de Enero de 2016). Obtenido de Finanzas Practicas: <http://www.finanzaspracticass.com.co>
- FLORES HIDALGO , E. M., RAMIREZ VASQUEZ , M. S., & UBEDA RUGAMA, M. E. (05 de 06 de 19). *SEMINARIO DE GRADUACION .* Obtenido de HTTP: INCIDENCIA DE LA APLICACION DE INDICADORES FINANCIEROS A ESTADOS CONTABLES
- Flores, I. D. (2018). *Caracterizacion y rendiemento en la transformacion de la mdera en rollo a madera aserrada de la especie de pino en seis aserraeros en Nueva Segovia y Esteli*. Managua.
- FOMENTO, L. D. (07 de 09 de 19). *LEY DE CONSERVACION, FOMENTO Y DESARROLLO SOSTENIBLE DEL SECTOR FORESTAL*. Obtenido de HTTP:// LEGISLACION.ASAMBLEA.GOB.NI
- forestal, I. d. (20 de julio de 2019). *ley de conservacion fomento y desarrollo sostenible del sector forestal* . Obtenido de <http://legislacion.asamblea.gob.ni>
- GarcÃ-a Espinoza, A. E. (s.f.). *Status Puebla*. Recuperado el 09 de Junio de 2015, de Status Puebla: http://www.statuspuebla.com.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=602&catid=56:testimoniales&Itemid=57
- Góngora, J. T. (22 de 06 de 2014). *El economista*. Recuperado el 25 de 05 de 2016, de El economista: <http://eleconomista.com.mx/finanzas-personales/desventajasdeuncredito>
- INAFOR. (06 de JULIO de 2018). *INSTITUTO NICARAGUENSE FORESTAL*. Obtenido de INSTITUTO NICARAGUENSE FORESTAL : <http://www.inafor.gob>
- MIPYME, L. (08 de Marzo de 2008). *Ley MIPYME* . Obtenido de <http://www.leydemipymes.com>
- MIPYME, L. D. (20 de 07 de 2019). *LEGISLACION DE LA ASAMBLEA*. Obtenido de <http://legislacion.asamblea.gob.ni>

- Pozos, F. L., & Acosta Marquéz, M. P. (18 de 07 de 2019). *Instituto de la Contaduria publica- Universidad Veracruzana*. Obtenido de <http://www.rcientificas.uninorte.edu.co>
- Republica, A. G. (2003). ley de conservacion, fomento y desarrollo sostenible del sector forestal. Managua.
- Rizo lopez Yuri, R. P. (2011). *seminario de graduacion* . Esteli. Recuperado el 27 de 04 de 2016
- Ruiz, K. (13 de octubre de 2019). Aserrio Rocha Ruiz. (J. M. Norma Arauz, Entrevistador)
- Valdivia, L. O. (30 de Octubre de 2019). (N. Arauz Diaz, & J. Molina Rugama , Entrevistadores)
- Vargas, D. W. (2015). *Desarrollo Empresarial Aplicada a las MIPYMES del sector Madera- Mueble del municipio de Esteli en el primer semestre del año 2015*. Esteli .