

Universidad Internacional Para el Desarrollo Sostenible

Sede – Matagalpa

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales



Trabajo Especial de Grado

Utilidad neta generada mediante la comercialización de plántulas de hortalizas producidas en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya, Chagüite Grande R.L, del municipio de Jinotega, durante el primer semestre del año 2023.

Autor:

Br. María Paula Calero Gómez

Tutor:

Lic. Mario David Moreno Dubón

Matagalpa, 20 de abril de 2024

“Universidad para un Mundo mejor”

Universidad Internacional para el Desarrollo Sostenible

Sede – Matagalpa

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales



Trabajo Especial de Grado

Utilidad neta generada mediante la comercialización de plántulas de hortalizas producidas en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya, Chagüite Grande R.L, del municipio de Jinotega, durante el primer semestre del año 2023

Autor

Br. María Paula Calero Gómez

Presentado a la consideración del Honorable Jurado Examinador como requisito final para obtener el grado profesional de Técnico Superior en Administración de la Producción Agropecuaria

Matagalpa, 20 de abril 2024

Índice

I.	Introducción	1
II.	Antecedentes.....	3
III.	Justificación	5
IV.	Objetivos	6
4.1.	Objetivo General:	6
4.2.	Objetivos Específicos:	6
V.	Marco Teórico.....	7
5.1.	Generalidades.....	7
5.1.1.	¿Qué es rentabilidad?	7
5.2.	¿Qué es una Cooperativa?	10
5.2.2.	Centro de plántulas.....	11
5.2.3.	Venta de plántulas de hortalizas.....	12
5.2.3.6.	Ventajas de la germinación.	14
5.3.	Método para mejorar la rentabilidad en un centro de plántulas.....	15
5.3.1.	Cooperativas agrícolas.....	16
VI.	Diseño metodológico	18
6.1.	Tipo de estudio.....	18
6.2.	Área de estudio	18
6.3.	Población	18
6.4.	Muestra	19
6.5.	Fuentes de información.....	19
6.5.1.	Primarias	19
6.5.2.	Secundarias.....	19
6.6.	Instrumentos de recolección de datos.....	19

6.7.	Procedimiento de recolección de datos.....	20
6.8.	Plan de análisis	20
6.9.	Aspectos éticos	21
VII.	Análisis de Discusiones y Resultados	22
7.1.	Encuesta	22
7.2.	Entrevista	28
7.3.	Datos de la empresa cooperativa	29
VIII.	Conclusiones	33
IX.	Recomendaciones.....	34
X.	Bibliografía.....	35

Opinión del tutor

Jinotega, 11 de diciembre de 2023

Personal Administrativo

UNIDES

Su oficina

Estimados, reciban fraternos saludos de mi parte.

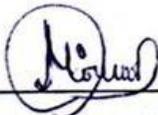
Sirva la presente para indicar que el trabajo especial de grado cuyo tema es: Utilidad neta generada mediante la comercialización de plántulas de hortalizas producidas en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya – Chagüite Grande R.L del municipio de Jinotega, durante el primer semestre del 2023, elaborada por la bachiller:

María Paula Calero Gómez,

Ha cumplido según mis criterios como tutor con los requisitos para su presentación y defensa.

Sin más a que hacer referencia, me despido.

Fraternalmente,



Lic. Mario David Moreno Dubón

Tutor de Trabajo Especial de Grado

Dedicatoria

Para mí es un placer y orgullo dedicarles este trabajo investigativo a varias personas que fueron pilares y ejemplo a seguir durante este largo trayecto e importante etapa de mi vida.

A Dios, por haberme dado el don de la vida y permitirme el haber llegado a este momento tan importante de mi formación profesional, por darme salud y fuerza para seguir adelante con mis propósitos, por ser el dador de mis cualidades y bendecir mi camino hacia el éxito.

A mi madre, por ser mi creadora el pilar más importante de mi vida, por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional a lo largo de mi carrera profesional por sus buenos concejos y creer en mí.

A mi padre, por ser el motor de arranque de mi vida, mi guía, mi héroe y mi mejor amigo, por darme su apoyo incondicional.

A mis hermanos, por sus buenos concejos, por ayudarme en este largo camino y por ser mis confidentes.

Agradecimiento

A Dios en primer lugar por permitirme llegar a la meta que me había propuesto, guiándome siempre y dándome sabiduría en todo este trayecto de mi vida, por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda mi vida.

A mi familia, en especial a mis padres por su apoyo incondicional en todo momento para poder cumplir todos mis objetivos personales y académicos. Ellos son los que con su cariño me han impulsado siempre a perseguir mis metas y nunca abandonarlas frente a las adversidades.

A mi tutor Lic. Mario David Moreno Dubon, por su dedicación y paciencia, sin sus palabras y correcciones precisas no hubiese podido lograr llegar a esta instancia tan anhelada. Gracias por su guía y todos sus consejos, los llevaré grabados para siempre en la memoria en mi futuro profesional.

Al personal de Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya Chagüite Grande R.L (COOPASTOCHAG, R.L), que me abrieron las puertas de su cooperativa para realizar prácticas pre-profesionales y a su vez cooperaron brindándome la información necesaria para poder terminar el trabajo de investigación.

Índice de figuras

FIGURA NO. 1 INGRESOS	30
FIGURA NO. 2 GASTOS.....	31
FIGURA NO. 3 UTILIDAD.....	32

Índice de Anexos

ANEXO No. 1 CONSOLIDADOS DEL CENTRO DE PRODUCCIÓN DE PLÁNTULAS ENERO- JUNIO 2023	37
ANEXO No. 2 FORMATO DE ENCUESTA	53
ANEXO No. 3 CUESTIONARIO DE ENTREVISTA	56
ANEXO No. 4 ILUSTRACIONES DE COOPASTOCHAG, R. L.....	58

Resumen

Se realizó un trabajo de investigación para determinar si la utilidad neta generada mediante la comercialización de plántulas hortícolas es registrada adecuadamente y contribuye a mejorar la eficiencia y la productividad del área de producción.

El presente estudio de rentabilidad, realizado en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya Chagüite Grande R. L (COOPASTOCHAG, R.L) del municipio de Jinotega, en el primer semestre del año 2023, con el objetivo de evaluar la utilidad neta generada mediante la comercialización de plántulas de hortalizas, analizando la actividad comercial de la unidad de producción y el margen de ganancias que genera, determinando si sus ingresos mensuales cubren todos sus gastos, que permita a sus órganos de dirección superior tomar mejores decisiones en términos de liquidez y en beneficios de sus asociados.

Los resultados del presente estudio indicaron que, gracias al consolidado realizado con información contable del área de plántulas se alcanzó aclarar todas las dudas de la junta directiva en cuanto a la rentabilidad del área de plántulas ya que, se logró evaluar la ganancia exacta que se genera mes a mes en dicho rubro. A su vez existe una mejor comunicación en los órganos de dirección, siendo así una mejora significativa en base a la toma de decisiones. también cuentan con un nuevo método que permite registrar y entender la situación financiera y económica de la empresa cooperativa de una manera más sencilla.

Palabras claves: Rentabilidad, beneficio costo, eficiencia, productividad

I. Introducción

El presente trabajo de investigación, tiene enfoque administrativo, utilidad neta generada mediante la comercialización de plántulas de hortalizas producidas en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya – Chagüite Grande R.L, del municipio de Jinotega, durante el primer semestre del año 2023.

Las utilidades netas están definidas como el resultado neto (Utilidad o Pérdida), obtenido durante un periodo determinado, producto de la actividad económica a que se dedica la empresa.

La comprensión del análisis de costos, beneficios y rentabilidad que genera la producción de plántulas del centro de producción de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya Chagüite Grande R.L, (COOPASTOCHAG. R.L), tiene como principal propósito evaluar la utilidad neta que se genera mediante la comercialización de plántulas hortícolas producidas en la Cooperativa durante el primer semestre del año 2023, de igual forma determinar el conocimiento de los asociados en base a la rentabilidad del centro de plántulas que permita la toma de decisiones administrativas acorde al giro del negocio.

En la actualidad, la rentabilidad es la base de toda empresa que se logra mediante análisis empresarial como medida clave para evaluar su eficiencia y la administración de su dinero. Una empresa se considera rentable cuando sus ingresos superan sus costos y gastos, lo que le permite obtener ganancias consistentes a lo largo del tiempo. Además, es el principal indicador que permite a la cooperativa saber si una inversión está siendo o no provechosa.

La Cooperativa Agropecuaria de Servicios de Tomatoya Chagüite Grande R.L, enfrenta cotidianamente los cambios que surgen en la economía del país, básicamente con el afán de tener mejor posicionamiento y mayores utilidades.

El alcance de la investigación está en función de los asociados y colaboradores de la cooperativa que contribuyen en la toma de decisiones, es decir, que cada integrante logre visualizar y entender el funcionamiento específico, de igual forma

los deberes y obligaciones que se deben ejercer para mejorar el desarrollo productivo de las diferentes áreas que conforma dicha organización, de esa manera lograr tomar decisiones en conjunto que sean de carácter especial o importante en base a las necesidades del lugar, a la vez se podrá realizar un análisis detallado en base a la rentabilidad del área de plántulas y así poder aumentar el rendimiento de la producción generando mayores ingresos.

La problemática abordada se basa en que la Cooperativa Agropecuaria de Servicios de Tomatoya Chagüite Grande R.L, no cuenta con un dato exacto de las ganancias y utilidades generadas, por el rubro de producción y comercialización de plántulas, por ende, no se puede conocer si es rentable o no; es por ello que no se puede tomar decisiones en base a dicha área, ya que, no se ha logrado identificar si las ventas totales pueden cubrir todos los costos.

Un dato importante es que el rendimiento y comercialización de plántulas hortícolas se basa en la temporada en que se encuentre el momento durante el año y el tipo de cultivo y variedad de la plántula. Sin embargo, hay productores que siembran solo en temporadas o una vez al año, es ahí donde las utilidades varían de manera positiva resultando provechosas.

Este tipo de investigación resulta importante tanto para el campo de producción agrícola como para el área administrativa de la cooperativa puesto que dentro de una empresa lo primordial es la rentabilidad, esta es importante para el desarrollo de la organización, ya que está relacionada directamente a la generación interna de fondos para invertir, pagar deudas, obtener financiamiento, atraer inversores e incrementar el valor de la empresa cooperativa, es decir, a la misma sostenibilidad de la empresa cooperativa. De igual manera va de la mano con otras actividades específicas y necesarias como es la germinación de semillas y el desarrollo de plántulas de hortalizas de importancia económica y comercial, para su posterior trasplante, por ende, ahí recae su importancia, ya que de una producción exitosa se logra la rentabilidad comercial de la cooperativa.

II. Antecedentes

En el presente trabajo de investigación no se logró encontrar un documento que esté relacionado con utilidad neta generada mediante la comercialización de plántulas de hortalizas, ya que es un tema complejo para ejecutar y suelen realizarse de forma privada debido a la información confidencial y propia de cada empresa, por ende, es la primera investigación de este tema, sin embargo, se logró obtener documentos que tienen relación al tema de estudio, por ejemplo:

- a) El estudiante Álvaro Bismarck Villalobos García (2019), de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN), a través de su estudio de monografía “Capacidades Agro empresariales en el Desarrollo Humano de asociados de la Cooperativa Jorge Salazar, El Tuma-La Dalia, Matagalpa, II semestre 2017”. Indica la incidencia de las organizaciones campesinas, en particular de las cooperativas en el desarrollo humano ya que han sido poco estudiadas.

El objetivo de dicha investigación fue analizar las capacidades agro empresariales desarrolladas por la Cooperativa Jorge Salazar que inciden en el Desarrollo Humano de sus asociados. Logrando concluir en la importancia que tiene la toma de decisiones para un buen manejo administrativo y contable de las cooperativas, siendo los asociados y administradores los principales motores para permitir el desarrollo de su cooperativa, ya que son los principales encargados para tomar decisiones importantes que engloben la rentabilidad de dichas empresas.

- b) El MSc. en contabilidad y finanzas corporativas Juan Francisco Mesa Salmerón (2011), de la universidad Almería España, a través de una tesis nombrada, “Estudio de la Estructura de Capital del Sector Semilleros y Viveros” demuestra que las empresas, independientemente de la actividad a la que se dediquen y del país donde operen, no son autosuficientes por si solas, hablando en términos financieros. Por tanto, las decisiones financieras y la estructura de capital y rentabilidad de las empresas es uno de los

problemas básicos tanto de las finanzas modernas como del enfoque tradicional de las empresas.

En dicho estudio se muestra la importancia de una buena administración para que un centro de plántulas resulte ser un activo para la empresa y de esa manera genere gran utilidad y resulte ser un negocio rentable. El trabajo de tesis realizado resulta ser de información muy provechosa, ya que muestra detalladamente los procesos que realizan las pequeñas y medianas empresas para determinar cuál es el porcentaje de utilidad que generan los semilleros, de igual forma se relaciona de gran manera porque, identifica los métodos que se utilizan para una buena toma de decisiones.

- c) La Universidad Nacional de Cajamarca Perú (2015), mediante la facultad de Ciencias Agrarias Escuela Académico Profesional de Agronomía, realizaron un estudio de monografía donde exponen que los principios y fines se equilibraban perfectamente, es decir, la horticultura no alcanza el nivel de competitividad exigido por el mercado nacional e internacional. Sin embargo, los productores utilizan los recursos naturales disponibles y los ingresos aportados por el trabajo externo para mantener la producción de hortalizas, el principal objetivo de dicha investigación fue, generar y adaptar nuevas tecnologías para mejorar la competitividad del sector, promoviendo la continuidad de abastecimiento y la diferenciación de los productos en los principales rubros.

La propuesta tecnológica brindada en dicho estudio debería contemplar las peculiaridades de las distintas regiones y tipos de productor, a la vez de asegurar la sostenibilidad de la producción, afirmando que la agricultura sostenible es fundamental para afrontar los desafíos ambientales de este tiempo. Recalcando que en la mayoría de las hortalizas la base principal de las buenas producciones se basa en las plántulas, o etapa de germinación de cada planta, ya que es ahí donde puedan lograr un buen desarrollo en su primer periodo de vegetación.

III. Justificación

La presente investigación se enfoca en el estudio y evaluación de los costos de producción del área de plántulas de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya Chagüite Grande R.L del municipio de Jinotega, durante el primer semestre del año 2023. La Investigación surge debido a las recientes intervenciones de los asociados y la falta de conocimiento de la información contable del rubro producción y comercialización de plántulas, por ende, el proceso de toma de decisiones del Consejo de Administración se ha visto afectado, se realiza dicha investigación con el propósito de proponer alternativas que generen resultados positivos en la administración, producción y comercialización de plántulas hortícolas.

Es importante que todos los asociados y colaboradores administrativos de la organización cooperativa conozcan el funcionamiento, deberes y obligaciones que deben ejercer para garantizar y fomentar el desarrollo económico y productivo de las áreas que conforman dicha organización, según lo indica la Ley 499 Ley General de Cooperativas. Es por ello, que el trabajo permite mostrar los costos de producción y la utilidad neta generada mediante la comercialización de plántulas de hortalizas que sirven de base para que la cooperativa determine el precio final de cada planta. Además, la rentabilidad representa uno de los objetivos que se traza la empresa cooperativa para conocer el crecimiento de sus inversiones.

El presente trabajo de investigación sirve de ayuda a todos los asociados y colaboradores administrativos de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya Chagüite Grande R.L para realizar un análisis detallado en base a la rentabilidad del área de plántulas y para solventar las necesidades presentadas en el lugar y así poder aumentar el rendimiento de la producción de plántulas y generar mayores ingresos. Cabe recalcar que dicho trabajo también será de utilidad a estudiantes y docentes de las diferentes licenciaturas o ingenierías administrativas, contables y económicas, ya que, les servirá como medio de información y referencia a todo a aquel que desee informarse del tema.

IV. Objetivos

4.1. Objetivo General:

Evaluar la utilidad neta que genera la comercialización de plántulas de hortalizas producidas por la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya – Chagüite Grande R.L del municipio de Jinotega, durante el primer semestre del año 2023.

4.2. Objetivos Específicos:

- 1) Determinar el nivel de conocimiento que tienen los asociados sobre la rentabilidad de la actividad comercial de plántulas hortícolas en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya – Chagüite Grande R.L.
- 2) Estimar la utilidad neta a través del cálculo de las ventas totales menos los costos totales de producción y comercialización de plántulas de hortalizas durante, el periodo del primer semestre del año 2023.
- 3) Sugerir nuevas técnicas y registros que contribuyan a mejorar la eficiencia y la productividad del área de plántulas.

V. Marco Teórico

5.1. Generalidades

5.1.1. ¿Qué es rentabilidad?

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. (Ballesta, 2021)

Cuando hablamos de rentabilidad, nos referimos a la capacidad de una inversión determinada de generar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un período de tiempo. Se trata de un elemento fundamental en la planificación económica y financiera, ya que supone haber hecho buenas elecciones (Editorial Etece, 2021).

5.1.1.1. Tipos de rentabilidad

La rentabilidad de una empresa es la capacidad que tiene una organización para obtener ganancias. Este índice mide la relación de la utilidad o ganancia obtenida y la inversión realizada para conseguirla (Torres, Hubspot, 2023).

- ✓ Rentabilidad económica. Tiene que ver con el beneficio promedio de una organización u empresa respecto a la totalidad de las inversiones que ha realizado. Suele representarse en términos porcentuales (%), a partir de la comparación entre lo invertido globalmente y el resultado obtenido: los costes y la ganancia.

- ✓ Rentabilidad financiera. Este término, en cambio, se emplea para diferenciar del anterior el beneficio que cada socio de la empresa se lleva, es decir, la capacidad individual de obtener ganancia a partir de su inversión particular. Es una medida más próxima a los inversionistas y propietarios, y se concibe como la relación entre beneficio neto y patrimonio neto de la empresa.

5.1.1.2. Indicadores de rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad (o lucrabilidad) en un negocio o una empresa son aquellos que sirven para determinar la efectividad del proyecto en la generación de riquezas, es decir, que permiten controlar la balanza de gastos y beneficios, y así garantizar el retorno (Editorial Etece, 2021).

Los indicadores de rentabilidad son:

- Margen neto de utilidad. Consiste en la relación existente entre las ventas totales de la empresa (ingresos operacionales) y su utilidad neta. De ello dependerá la rentabilidad sobre los activos y el patrimonio.
- Margen bruto de utilidad. Consiste en la relación entre las ventas totales y a utilidad bruta, es decir, el porcentaje restante de los ingresos operacionales una vez descontado el costo de venta.
- Margen operacional. Consiste en la relación entre ventas totales, de nuevo, y la utilidad operacional, por lo que mide el rendimiento de los activos operacionales de cara al desarrollo de su objeto social.
- Rentabilidad neta sobre inversión. Sirve para evaluar la rentabilidad neta (uso de activos, financiación, impuestos, gastos, etc.) originada sobre los activos de la empresa.
- Rentabilidad operacional sobre inversión. Semejante al caso anterior, pero evalúa la rentabilidad operacional en lugar de la neta.

5.1.1.3. Rentabilidad y riesgo

El riesgo de un activo o una empresa depende de su capacidad para generar retorno, es decir, para brindar ganancias y cumplir con todos los términos financieros pactados, una vez alcanzada la fecha de su vencimiento. Así, es el producto de una evaluación de probabilidad de pagos: a mayor posibilidad de impago o incumplimiento de los términos contractuales, mayor será el margen de riesgo asignado (Editorial Etece, 2021).

Este indicador no sólo se utiliza para evaluar la rentabilidad económica de las empresas, sino también de los países. El margen de riesgo de cada entidad dependerá de la solvencia que presenten ante sus acreedores y de las garantías que se incorporen al título.

5.1.1.4. ¿Como se analiza la rentabilidad?

En la fase de planificación, la empresa fija los objetivos estratégicos que debe alcanzar para obtener las ventajas que le permitan sobrevivir a la competencia en el mercado. El propósito siempre es mejorar la rentabilidad financiera y económica. Esto permite un ambiente propicio a través del mantenimiento de buenas relaciones con los grupos de interés: accionistas, trabajadores, directivos, clientes, proveedores, etc. (Fernando Belmonte, 2021).

A su vez, una rentabilidad financiera y económica adecuada facilita el crecimiento y la inversión. Abre las puertas a la obtención de importantes ventajas competitivas basadas en la reducción de costes y las economías de escala (Fernando Belmonte, 2021).

5.1.1.5. Elementos de la rentabilidad

- 1. Ventas:** Las ventas representan lo más importante para cualquier empresa y dependen del tiempo, la demanda y el consumidor. Estas se maximizan cuando un negocio ha medido adecuadamente la curva de demanda de su base de consumidores: si la etapa por la que está atravesando es buena, si

tiene grandes productos por ofrecer y se apoya en promociones atractivas para generar más ventas.

2. **Precio:** La fijación de precios es fundamental para determinar la ganancia, por lo que es necesario que pongas en marcha una estrategia de precios correcta dependiendo del tipo de industria o sector, así como del perfil del consumidor.
3. **Gastos:** Una empresa rentable tiene ingresos que exceden sus gastos. Estos gastos pueden ser los recursos que erogas en los procesos comerciales o de producción, incluidos los de publicidad. Engloba todos los aspectos para que tu producto pueda comercializarse. Determina las ganancias por medio de un análisis en el que restes los gastos de los ingresos totales.
4. **Permanencia:** ¿Sabes cuánto te cuesta o costará permanecer en el negocio en el que te desenvuelves? El retorno sobre el patrimonio neto (ROE, por sus siglas en inglés) muestra la cantidad de ganancias que genera una compañía sobre el dinero que los accionistas invierten.

5.1.1.6. Importancia de la rentabilidad

Muchas veces escuchamos hablar de la Rentabilidad en las Organizaciones, pero... ¿realmente entendemos su importancia y como valorarla? La rentabilidad refiere a la capacidad de la empresa para generar beneficios a partir sus actividades. Si bien para ser rentable no hay recetas, ya que existen múltiples factores y relaciones de causa-efecto, si tenemos herramientas que ayudaran a la hora de medir si un proyecto o la misma organización es rentable (Cafaro, 2022).

Ser rentable es importante para la vida de la empresa, ya que está relacionada directamente a la generación interna de fondos para invertir, pagar deudas, obtener financiamiento, atraer inversores e incrementar el valor de la empresa, es decir, a la misma subsistencia de la empresa.

5.2. ¿Qué es una Cooperativa?

Es una asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes

por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada. Básicamente Las cooperativas son una expresión de economía social que dinamizan la economía mediante la organización de los pequeños y medianos productores y emprendedores (MEFCCA, 2023).

5.2.1.1. La Cooperativa y sus Principios

Marco Jurídico: Las cooperativas se formalizan mediante la obtención de la personalidad jurídica que acredita su inscripción en el registro nacional de cooperativas que lleva el Ministerio de Economía Familiar a través de la Dirección General de asociatividad y Fomento Cooperativo (MEFCCA, 2023).

5.2.1.2. Socios cooperativos

Los socios contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa. Por lo menos una parte de ese capital es propiedad común de la cooperativa. Usualmente reciben una compensación limitada, si es que la hay, sobre el capital suscrito como condición de membrecía. Los miembros asignan excedentes para cualquiera de los siguientes propósitos: el desarrollo de la cooperativa mediante la posible creación de reservas, de las cuales al menos una parte debe ser indivisible; los beneficios para los miembros en proporción con sus transacciones con la cooperativa y el apoyo a otras actividades, según lo apruebe la Asamblea de Socios.

5.2.2. Centro de plántulas

5.2.2.1. ¿Qué es un centro de plántulas?

Cultivar sus propias plántulas por medio de almácigos (germinaderos) orgánicos ofrece muchas ventajas, incluido el control sobre variedades, cantidades, fechas de siembra y trasplante. La producción de plántulas requiere el conocimiento de las condiciones ideales para la germinación y el desarrollo exitoso de las plántulas, así como una inversión en infraestructura, equipo apropiado, materiales y mano de obra considerable (Universidad de California, Santa Cruz (CASFS), 2017).

5.2.2.2. Invernaderos

Los invernaderos proporcionan a las plantas refugio y protección contra los elementos climáticos. El ambiente dentro del invernadero puede ser modificado y controlado, lo que permite un crecimiento de alta densidad en condiciones ideales. Los invernaderos son extremadamente valiosos, incluso en las zonas climáticas más templadas, porque permiten a los agricultores controlar la temperatura y ajustar. Los niveles de humedad para satisfacer, de manera óptima, las necesidades de las plantas en las diferentes etapas de su desarrollo fenológico (Universidad de California, Santa Cruz (CASFS), 2017)

5.2.3. Venta de plántulas de hortalizas

Vender plántulas de hortalizas puede ser una excelente manera de obtener ingresos adicionales e incluso comenzar su propio negocio. Requiere poco capital y mínimo esfuerzo para comenzar, por lo que es una opción atractiva para muchos emprendedores. La venta de plántulas de hortalizas puede ser una empresa rentable para aquellos que desean ingresar al negocio de cultivar y vender vegetales. Con el conocimiento y los recursos adecuados, puede iniciar su propio negocio vendiendo plántulas de hortalizas y obtener una ganancia decente. Por ello, al comprender todos estos aspectos del negocio, puede asegurarse de que puede maximizar sus ganancias al vender plántulas de vegetales (Agriplant, 2023).

5.2.3.1. ¿Qué son las plántulas de hortalizas y cómo pueden ayudar a los productores?

Las plántulas de hortalizas son plantas jóvenes que se han iniciado a partir de semillas y luego se trasplantan al suelo. Por ello, son una parte importante del proceso de cultivo de hortalizas, ayudando a ahorrar tiempo, dinero y esfuerzo con la venta de plántulas de hortalizas. Asimismo, con las plántulas de hortalizas, los productores no necesitan preocuparse por comenzar sus propias semillas o lidiar con tasas de germinación difíciles. En cambio, simplemente pueden comprar plántulas listas para plantar en un vivero o centro de jardinería.

De igual manera, estas plántulas vienen con muchos beneficios para los productores, incluido un mayor rendimiento, una mejor resistencia a las plagas y enfermedades y tasas de crecimiento más rápidas. Además, la venta de plántulas de hortalizas puede ahorrar tiempo y dinero a los productores, ya que no necesitan sembrar sus propias semillas ni esperar a que germinen.

5.2.3.2. ¿Cuáles son los beneficios de vender plántulas de hortalizas?

Cultivar vegetales a partir de plántulas es una forma fácil y rentable de obtener vegetales frescos para su cocina. Por un lado, la venta de plántulas de hortalizas tiene numerosos beneficios, incluida la capacidad de ofrecer a los clientes una amplia variedad de vegetales, mayores ganancias de las ventas y una reducción en los costos de mano de obra. Asimismo, las plántulas de hortalizas a la venta son una excelente manera de dar a sus clientes acceso a productos frescos sin tener que hacer el trabajo duro ellos mismos.

Además, no solo puedes ofrecer una gran variedad de hortalizas, sino que también puedes asegurarte de que se cultivan en óptimas condiciones. Asimismo, la venta de plántulas de hortalizas puede aumentar sus ganancias debido a la alta demanda y la baja oferta. Finalmente, al vender plántulas de vegetales puede reducir los costos de mano de obra ya que no es necesario plantar o cosechar los vegetales usted mismo.

5.2.3.3. ¿Qué hace que una plántula vegetal cultivada orgánicamente sea de alta calidad?

Las plántulas de vegetales orgánicos son una excelente manera de cultivar vegetales ricos en nutrientes sin la necesidad de fertilizantes químicos y pesticidas. Pero, ¿qué hace que una plántula de hortalizas cultivadas orgánicamente sea de alta calidad? Todo comienza con encontrar el proveedor adecuado de la venta de plántulas de hortalizas.

Por ello, los mejores proveedores de plántulas de hortalizas se aseguran de que se cultiven en un suelo saludable y estén libres de sustancias químicas nocivas o

toxinas. Además, al obtener semillas orgánicas de calidad, también es necesario cuidar y mantener adecuadamente las plántulas. Por esta razón, se debe seguir una guía integral de cuidado de plántulas de vegetales para garantizar que las plántulas se mantengan saludables y llenas de nutrientes.

5.2.3.4. Acción a tomar en cuenta para plantar y cuidar sus plántulas de hortalizas después de la compra.

Con el conocimiento adecuado, puede asegurarse de que sus plántulas prosperarán y producirán deliciosos vegetales. Aquí hay algunos consejos para ayudarlo a comenzar, después de que haya estado en la venta de plántulas de hortalizas (Agriplant, 2023):

- ✓ Elija el mejor suelo para sus plántulas. Asegúrese de que sea rico en nutrientes y que drene bien, para que sus vegetales tengan la mejor oportunidad de crecer sanos y fuertes.
- ✓ Plante sus plántulas a la profundidad correcta, generalmente no más del doble de su tamaño, para asegurarse de que reciban suficiente luz solar y circulación de aire.
- ✓ Riegue regularmente pero no en exceso; demasiada agua puede ahogar las raíces de tus plántulas y hacer que se pudran.

5.2.3.5. Germinación de las semillas

La importancia de este proceso en la semilla es vital, pues si no hay germinación no hay planta y sin planta no hay cosecha. El inicio de la vida de una planta se ve amenazada por varios inconvenientes, como serían, la falta o exceso de riegos, plagas, demasiada solarización o temperatura inapropiada, por estas y otras razones se extremarán los cuidados para obtener plántulas.

5.2.3.6. Ventajas de la germinación.

Nos permite facilitar el nacimiento precoz de las diferentes plantas a cultivar, el máximo rendimiento de la semilla y por ende de plantas útiles, la obtención de mejores frutos y mayores cosechas, evitando el deshijamiento arralado o raleo (eliminación de plántulas por exceso). Así mismo es posible lograr una mayor

protección contra las plagas, pues al no sembrar en suelo directo a campo abierto se evita el problema producido por hongos como sería el llamado "damping off" o Mal del Talluelo. Se logra también una adaptación más rápida de la plántula al medio donde se desarrollará, o bien organizar el semillero o germinador en el mismo sitio donde se hará el cultivo lo que hace posible la mecanización y hasta la robotización (Ruiz, 2023).

Para este fin puede hacerse uso de pequeños contenedores o charolas de poca profundidad, se optimiza el espacio y se ahorra sustrato y agua. Al individualizar la planta se facilita la observancia y la selección, llevando al trasplante sólo las plantas más fuertes, homogéneas y sanas, para asegurar una buena cosecha. Cuando la semilla es viable y bien germinada se logran nacimientos casi simultáneos, pero en caso contrario aparecerán en el germinador huecos sin plantas ya que algunas no nacen por encontrarse en latencia o siembra muy profunda.

5.2.3.7. ¿Qué es la rentabilidad agrícola en centros de plántulas?

Siempre que hay acción económica y se movilizan medios materiales y humanos para obtener un resultado en un lapso de tiempo determinado, se busca la rentabilidad. Es decir, se persigue la ganancia que justifica el riesgo de emprender la acción económica. Este concepto, aplicado a la actividad agrícola, es lo que se conoce como rentabilidad agrícola (Rotoplas Agro, 2021).

Es muy recomendable que los agricultores tengan un horizonte de expectativas en cuanto a los rendimientos de sus cultivos en términos de rentabilidad y el riesgo que conlleva realizarlos. ¿Por qué? Porque toda inversión está dada por la relación entre riesgo y rentabilidad: un riesgo muy alto conduce a una menor probabilidad de emprender la acción, pero al mismo tiempo la promesa de un alto nivel de rentabilidad agrícola conduce a asumir riesgos mayores.

5.3. Método para mejorar la rentabilidad en un centro de plántulas

Los centros de plántulas son de suma importancia para el productor agrícola, ya que, es la herramienta principal para que las semillas de diversas hortalizas puedan

lograr un buen desarrollo en su primer periodo de vegetación. Por ende, al momento de realizar el trasplante cuando la semilla ya ha germinado le da al productor la seguridad de que la producción de ese cultivo rendirá en gran manera, proporcionando grandes ingresos (Torres, 2023).

Una de las principales estrategias para la rentabilidad de una empresa Cooperativa se basa en el buen manejo administrativo y la toma de decisiones que se realice en base a las diferentes áreas. Por ende, la ganancia es un número absoluto determinado por la cantidad de ingresos, costos y gastos en que incurre una empresa y aparece en el estado de resultados. No importa el tamaño de la empresa u organización cooperativa (pequeña, mediana o grande): todas desean obtener ganancias.

5.3.1. Cooperativas agrícolas

En muchos países existen las cooperativas agrícolas. Uno de los beneficios de formar parte de una cooperativa es compartir los costos de producción. Además, uniéndose su producción pueden suplir las necesidades de clientes grandes como cadenas de supermercados, hoteles y restaurantes. Por ende, es una opción viable y con gran potencial de éxito si se administra adecuadamente (Farm Credit, 2023).

5.3.1.1. Cualquier centro de plántulas puede ser rentable y beneficioso si se administra adecuadamente.

En cualquier etapa, un proyecto agrícola presenta retos de rentabilidad. Generalmente, los retos consisten en reducir los costos necesarios sin poner en riesgo la producción. Se trata de un delicado balance que, además, puede afectar la seguridad económica del agricultor y su familia.

Es uno de los factores de competitividad más importantes a la hora de construir un negocio rentable. Por eso cada recurso que inviertes en los procesos agrícolas, desde la preparación del terreno y construcción de invernaderos, hasta la cosecha, control de calidad y comercialización, necesitas maquinaria agrícola que te permita potenciar los resultados.

Si tu negocio es más productivo, tendrás una mayor rentabilidad. Para que tu empresa agrícola sea rentable no se trata de disminuir costes sin una estrategia; se trata de invertir eficazmente en lo que te va a generar los resultados. Cada vez son más las explotaciones agrícolas que utilizan el invernadero como instalación para mejorar su rendimiento y rentabilidad.

5.3.1.2. Éxito de un centro de Producción de plántulas hortícolas

La rentabilidad es la clave del éxito de un semillero. Si no conoces el porcentaje de dinero o capital invertido que has ganado o recuperado, entonces no podrás saber si el desempeño de esta inversión fue bueno o malo. Refleja además la existencia de ganancias o, en caso contrario, detecta oportunamente los errores para impulsar su crecimiento. Por lo tanto, la rentabilidad te ayuda a identificar las operaciones que te ayudan a impulsar el crecimiento y a detectar asertivamente los errores.

VI. Diseño metodológico

6.1. Tipo de estudio

La presente investigación es de enfoque cuantitativo, ya que, analiza datos números de la empresa, además, explica y predice fenómenos mediante datos numéricos adquiridos a través de encuestas y entrevistas realizadas en un área determinada. Posee una metodología participativa donde se recolectan datos para dar respuesta a las preguntas planteadas, que posteriormente serán analizadas. También es prospectiva porque describe el inicio y desarrollo del problema y las posibles soluciones. Además, es de corte transversal, es decir, el periodo de estudio es delimitado al primer semestre del año 2023.

6.2. Área de estudio

El universo a estudiar está conformado por Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya Chaquite Grande R.L y sus asociados.

6.3. Población

El estudio se realizó en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya – Chagüite Grande R.L del municipio de Jinotega, siendo principales partícipes los asociados y colaboradores de las diferentes áreas que laboran en la organización cooperativa.

La población de colaboradores es de 24 trabajadores (18 varones y 6 mujeres), 1 gerente y 30 asociados conformados por 27 varones y 3 mujeres.

6.4. Muestra

Se encuestó a 10 asociados de la empresa cooperativa, 1 colaborador del área administrativa (Asistente contable) y 1 responsable de área de producción de plántulas.

La selección de asociados se realizó al azar, tomando en cuenta el 30% de del universo los asociados. Además, el 50% de colaboradores del área administrativa y el 20% del área de producción de plántulas.

6.5. Fuentes de información

6.5.1. Primarias

Se obtuvieron datos a través de encuestas realizadas a asociados y colaboradores de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya Chagüite Grande R.L. Además de una entrevista dirigida al gerente de la organización cooperativa.

De igual manera, se utilizó información adquirida de documentos (Reglamento, leyes, normativas y funciones) y registros contables propios de la cooperativa para obtener información relevante acerca del funcionamiento en general para ser una cooperativa rentable, logrando obtener información clara, verdadera y autentica.

6.5.2. Secundarias

Se utilizaron medios digitales para realizar consultas en diferentes sitios Web.

6.6. Instrumentos de recolección de datos

La presente Investigación se desarrolló a través de encuesta y entrevista.

Tanto las encuestas como las entrevistas se realizaron al azar, ya que, se seleccionó un número estimado de personas que poseen un cargo laboral importante dentro de la cooperativa, cargos que se dedican a la toma de decisiones

relevantes y a lograr que la organización sea rentable, maximizando las utilidades netas y aminorando los costos.

6.7. Procedimiento de recolección de datos

Para el desarrollo del estudio se realizó con el siguiente método.

Se utilizaron diferentes herramientas para la recolección de datos, estos fueron encuestas dirigidas a asociados y colaboradores del área administrativa y del área de producción de plántulas, una entrevista dirigida al gerente de la organización, así como la observación de todas las funciones que se realizan en todas las áreas de la cooperativa, principalmente el área de producción de plántulas hortícolas y el área administrativa donde se lleva el control detallado tanto administrativo como contablemente.

Luego de obtener la información necesaria se revisó cada una de las respuestas y posteriormente se analizaron los resultados, de este modo se logró determinar y profundizar el problema que presenta el área de plántulas, además de identificar los métodos y funciones que ejercen para ser una empresa rentable.

6.8. Plan de análisis

A través de la recolección de datos facilitados por los instrumentos aplicados, se procedió a realizar el análisis correspondiente. Haciendo referencia a las encuestas los datos fueron reflejados en Microsoft Excel y presentados en gráficos de distribución de frecuencia para posteriormente realizar el análisis de discusiones y resultados.

En el caso de las entrevistas, se realizó un análisis detallado de acuerdo a las respuestas que facilitó el personal administrativo de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya Chagüite Grande R.L. COOPASTOCHAG, R.L, realizando así un resumen en base a las opiniones más generalizadas.

6.9. Aspectos éticos

Para llevar a cabo esta investigación en primer lugar y con la ayuda del personal administrativo de la UNIDES Jinotega (Universidad Internacional para el Desarrollo Sostenible), se logró realizar las prácticas pre-profesionales en la cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya Chagüite Grande R.L., con una carga horaria de 360 horas efectivas, donde se logró visualizar y ejercer cada una de las funciones que realizan en dicha organización.

Posteriormente se realizó una carta formal al gerente para solicitar permiso y así poder acceder y utilizar información autentica y real de la cooperativa para la elaboración del trabajo académico final. De igual manera se solicitó permiso para aplicar herramientas fundamentales para recolección de datos como: encuestas y entrevistas. Recalcando que la información solicitada y adquirida se utilizó solamente con fines académicos.

Finalmente, mediante el desarrollo de esta investigación se fueron guardando todas las referencias de donde se obtuvo la información.

VII. Análisis de Discusiones y Resultados

7.1. Encuesta

Encuesta realizada a socios y colaboradores del área de plántulas de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya Chagüite Grade R.L Jinotega. Se logro recolectar 12 respuestas que se describen a continuación.:

1. Aproximadamente ¿Cuánto tiempo tiene de colaborar y ser parte de la cooperativa?

Tabla 1 Encuesta (Tiempo de laborar)

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Fundador	5	42 %
+ de 15 años	1	8 %
+ de 5 años	2	33 %
- de 5 años	4	17 %
Total		100%

Los datos representan que el 42 % de los encuestados son asociados fundadores de la Cooperativa Tomatoya, el 33 % tienen más de 5 años de estar asociados en dicha organización, el 8 % más de 15 años y el 17 % son colaboradores contratados recientemente en los últimos 5 años.

2. ¿Conoce usted el significado de rentabilidad?

Tabla 2 Encuesta (Conocimiento contable)

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	83 %
No	0	0
Medio	2	17 %
Total		100%

Se logra apreciar que la mayoría de los encuestados conoce el significado de la rentabilidad abarcando un promedio del 83 %, a su vez un 17 % lo conoce de manera básica.

3. Desde su perspectiva ¿Es importante la rentabilidad?

Tabla 3 Encuesta (Importancia de rentabilidad)

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	92 %
No	0	0
Medio	1	8%
Total		100%

En este grafico se puede observar que el 92 % de los encuestados están de acuerdo en que la rentabilidad es importante, sin embargo, un 8 % piensa que no es tan relevante.

4. ¿Cree usted que el éxito de una cooperativa se basa en rentabilidad, asociatividad, innovación e inversión en tecnología, liderazgo, Balance social y alianzas estratégicas?

Tabla 4 Encuesta (Éxito empresarial)

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	92 %
No	0	0
Tal vez	1	8%
Total		100%

La Mayoría de los encuestados están de acuerdo en que el éxito de una cooperativa de basa en la rentabilidad abarcando un 92 % de respuestas positivas y un 8 % medio lo considera.

5. ¿Cree usted que la obtención de una plántula para trasplante de calidad, sana, vigorosa y con un sistema radicular activo para aprovechar el agua y los nutrientes, es la base del éxito dentro de toda producción agrícola?

Tabla 5 Encuesta (Producción de plántulas)

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
De acuerdo	6	50 %
Totalmente de acuerdo	6	50 %
Me es indiferente	0	0
En desacuerdo	0	0
Totalmente en desacuerdo	0	0
Total		100%

El grafico representa que el 50 % de los encuestados están de acuerdo que una plántula es la base del éxito, y un 50 % están muy de acuerdo en ello, obteniendo resultados positivos.

6. Un centro de producción de plántulas hortícolas en la cooperativa ¿Es una herramienta fundamental para aumentar la rentabilidad de la Asociación, obtener mayores ingresos y satisfacer las necesidades de todos los clientes?

Tabla 6 Encuesta (Centro de Plántulas)

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	75 %
No	1	8%
Algunas Veces	2	17 %
Total		100%

Se refleja que un 75 % de los encuestados dijeron que, si es fundamental un centro de plántulas, un 8 % no está de acuerdo y un 17 % no lo ve tan conveniente.

7. En los estados o informes financieros que se realizan mes a mes en la cooperativa para ver y reflejar la información económica y financiera de la empresa ¿Se realizan exclusivamente del área de producción de plántulas hortícolas?

Tabla 7 Encuesta (Registros de producción)

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	59 %
No	4	39 %
Algunas Veces	1	2%
Total		100%

En este grafico se logra apreciar que un 59 % de los encuestados están seguros que en los estados financieros hay datos exclusivos del área de plántulas, sin embargo, un 2 % piensa que solo algunas veces, por otra parte, un 39 % piensa que no se reflejan dichos datos.

8. ¿Como colaborador de la Cooperativa ¿Cree usted que la información financiera del área de plántulas va de la mano con la rentabilidad, utilidad, ingresos, pasivos, activos y ventas?

Tabla 8 Encuesta (Información contable)

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Correcto	9	75 %
Incorrecto	0	0
Muy correcto	3	25 %
Total		100%

Se puede observar que el 75 % de los encuestados piensa que es correcta la relación entre el área de plántulas y la rentabilidad de la empresa y el otro 25 % muy de acuerdo en ello, por ende, todas las respuestas fueron positivas.

9. La toma de decisiones en cuanto a inversión, pasivos, pagos salariales, costos de producción y comercialización en el área de plántulas ¿Se toman basándose en el porcentaje de rentabilidad y utilidad neta generada mes a mes en esta misma área?

Tabla 9 Encuesta (Toma de decisiones)

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	83%
No	0	0
Algunas Veces	2	17 %
Total		100%

En el grafico se logra identificar que un 83 % de los encuestados están de acuerdo en que la toma de decisiones del área de plántulas se basa en la rentabilidad, sin embargo, un 17 % piensa que solo algunas veces.

10. Desde su perspectiva ¿Cree que las herramientas, métodos y técnicas de análisis de costos y ventas generadas mediante la comercialización de plántulas hortícolas permiten tomar decisiones y adquirir experiencia para hechos futuros?

Tabla 10 Encuesta (Herramientas para la toma de decisiones)

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	92 %
No	0	0
Tal vez	1	8%
Total		100%

Mediante el grafico se logra identificar que un 92 % de los encuestados están de acuerdo en que las herramientas de análisis de costos permiten tomar decisiones importantes, mientras que un 8 % piensa que talvez puede funcionar.

11. ¿La cooperativa Tomatoya cuenta con consolidados financieros que se obtienen en base a los costos y gastos totales generados en el área de plántulas, además de las ventas totales de la misma área?

Tabla 11 Encuesta (Consolidados)

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	67 %
No	4	33%
Total		100%

Un 67 % de los encuestados dice que, si se hacen consolidados financieros del área de plántulas, mientras que un 33 % piensa que no se realizan.

7.2. Entrevista

Se realizó una entrevista a colaboradores del área administrativa de la cooperativa Tomatoya y se obtuvieron las siguientes respuestas:

La mayoría de los entrevistados están de acuerdo en que: el principal objetivo de contar con un centro de producción de plántulas hortícolas, es ofrecer una producción eficiente. Donde los productores orientan la producción de plántulas de una forma escalonada, adoptando técnicas en el manejo de la nutrición, el control de plagas y enfermedades.

Dando a conocer que el prestigioso centro de producción de plántulas de la Cooperativa Tomatoya si es un área rentable por la demanda del mercado y la calidad de la producción.

Como colaboradores del área administrativa, para medir y evaluar el rendimiento de resultados productivos y laborales del área de producción de plántulas, se utilizan métodos y técnicas de Evaluación por objetivos: Este método implica establecer objetivos claros y específicos para los trabajadores y evaluar su desempeño en función de su capacidad para alcanzar estos objetivos.

En los meses de baja rentabilidad que se incrementan los costos y disminuyen los ingresos en el área productiva de plántulas la estrategia ante este suceso es aminorar los costos, ya que, al no haber producción debido a la poca demanda del producto no se utilizan materiales, los cuales se conservan para aminorar costos y utilizarlos en el siguiente ciclo de producción.

Haciendo referencia a la materia prima que es la principal base para la producción de plántulas, en caso de una escasez de materiales es importante considerar alternativas para la producción de sustratos. Pero en el caso de la cooperativa se trata de abastecer lo suficiente para no carecer de dicho material.

Los principales beneficiados del centro de producción de plántulas son los asociados y los clientes de las comunidades aledañas, ya que son los mismos que proveen de hortalizas para el acopio de la cooperativa, donde se les da mayor valor agregado para su posterior comercialización.

El área de plántulas es fundamental para obtener ingresos, ya que, esta es rentable siendo la producción de plántulas una actividad importante en la cadena de suministro de hortalizas y plántulas, y es crucial para garantizar la calidad y la cantidad de los productos finales que como cooperativa se comercializa.

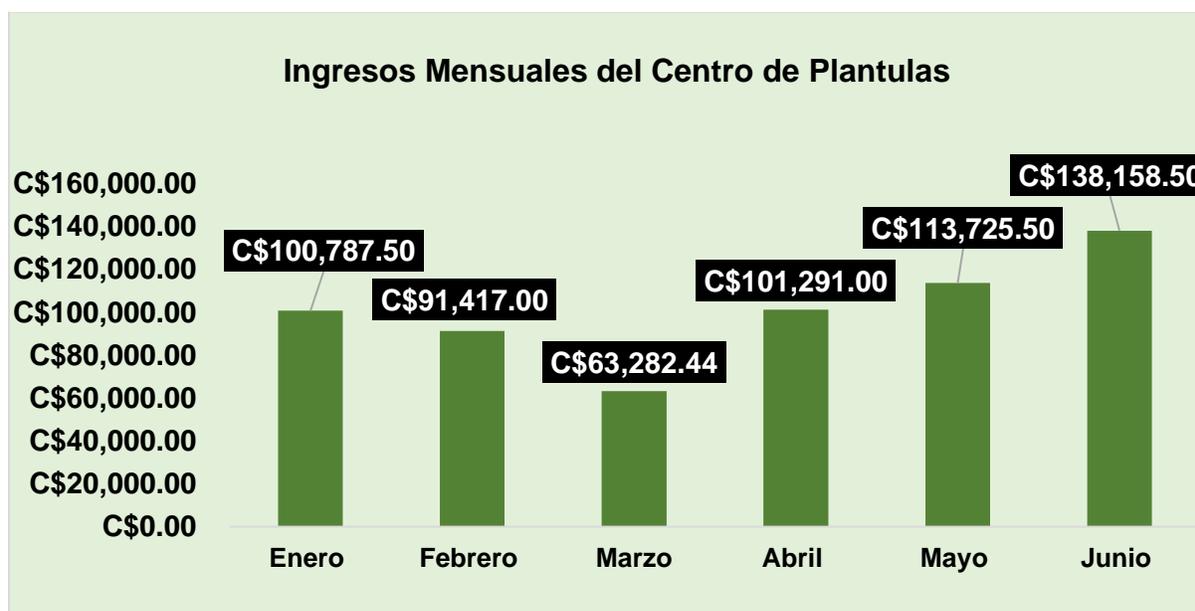
7.3. Datos de la empresa cooperativa

La Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya Chagüite Grande, RL, es una organización que acopia, procesa y comercializa hortalizas en el mercado nacional, siendo este su principal giro de negocios. No obstante, también ofrece servicios de mecanización, producción de plántulas, procesamiento y crédito (únicamente a sus asociados y aliados). Sus instalaciones se encuentran en el km 174 de la carretera a San Rafael del Norte. Actualmente está integrada 30 asociados (25 activos) de los cuales 3 son mujeres. Como toda cooperativa en Nicaragua, está compuesta por una Asamblea General, un Consejo de Administración y algunos comités (crédito, educación, comercialización). Gozan de una ubicación muy estratégica que les facilita el acceso a los mercados, especialmente a su cliente principal (Supermercados la Colonia) con quienes llevan varios años de relación estable.

En el área de producción de plántulas la cooperativa cuenta con 3 túneles de estructura de tubos de hierro galvanizado, cubiertos de malla antivirus, tres bancadas de malla por cada túnel con capacidad de doscientas bandejas por túnel, lo que permite una capacidad de producción de unas 320 mil plántulas por mes.

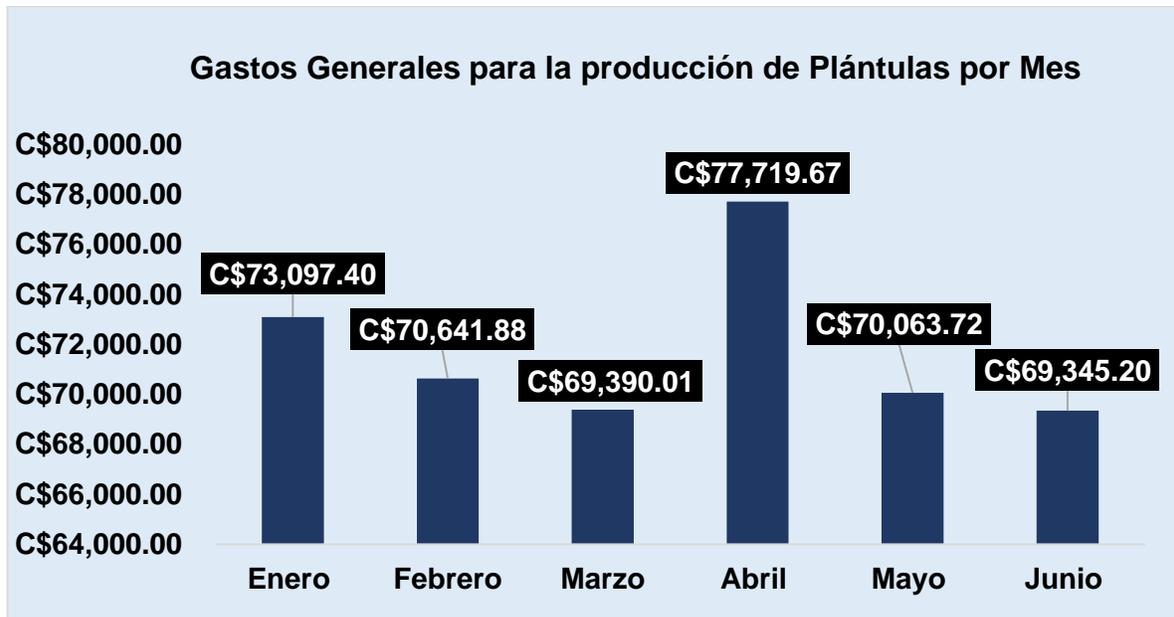
Dentro del centro de producción de plántulas se trabaja por encargos, es decir, los asociados y aliados que deseen adquirir almácigos deben firmar un contrato en el que se especifica la variedad de semilla, cantidad de plántulas a adquirir, la fecha en que se firma y contrato y cuando se debe ir a retirar las plántulas, por lo general en la mayoría de hortalizas se necesita aproximadamente un mes para tener listas las plántulas, cabe recalcar que el cliente lleva la semilla.

Figura No. 1 Ingresos



El presente grafico (Figura No.1) hace referencia a los ingresos adquiridos mensualmente en un lapso de 6 meses, de enero a junio de 2023 se logró obtener un total de 608,661.94 córdobas, obtenidos gracias a la comercialización de plántulas hortícolas generadas en la Cooperativa Tomatoya. Además, el grafico refleja que los primeros 3 meses generaron pocos ingresos, cuyo mes más bajo fue marzo con un ingreso total de 63,282.44 córdobas, resultando bajo debido a la poca demanda del producto, sin embargo, en los siguientes meses se incrementó, siendo junio el mes más alto en obtener mejores ingresos, obteniendo un total de C\$ 138, 158.50 (Ver anexo 1, tabla 13).

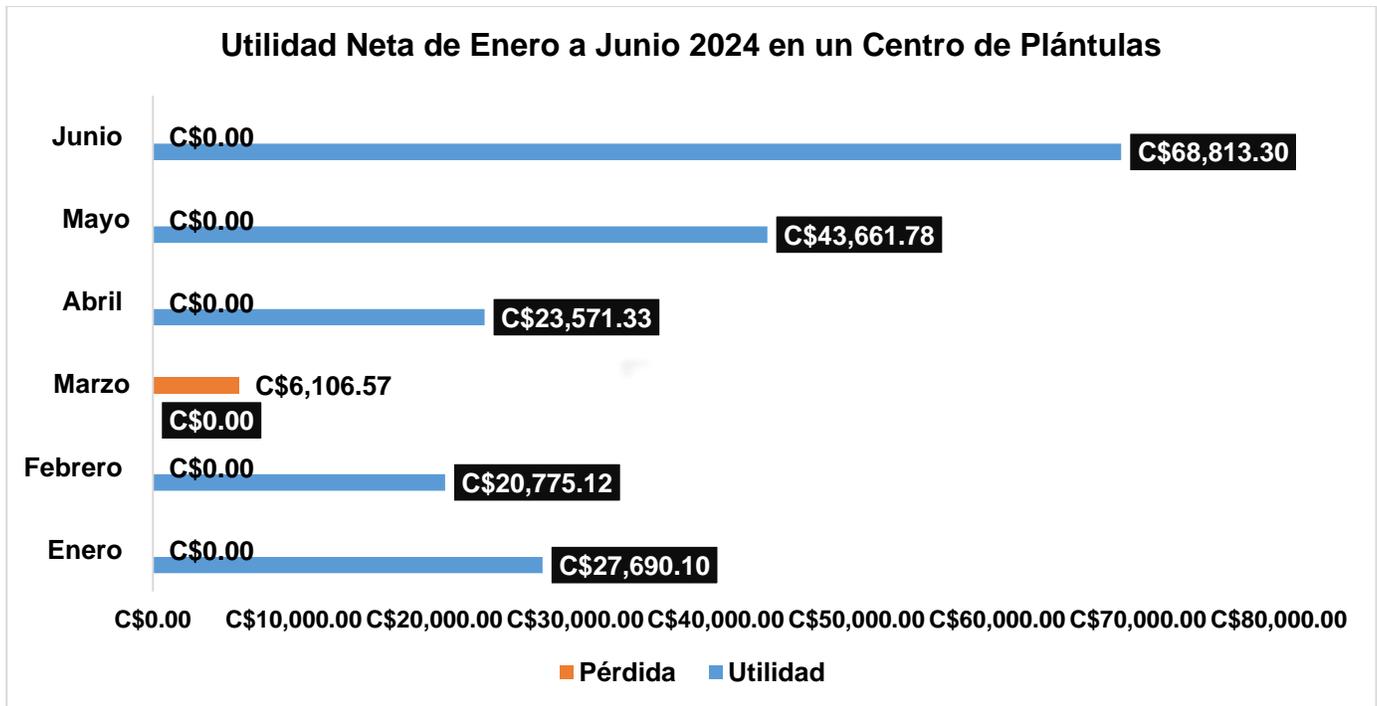
Figura No. 2 Gastos



Este grafico (Figura No.2) refleja los gastos generales, incluyendo costos de producción que representa el valor de los recursos utilizados para producir plántulas hortícolas, a su vez todos los gastos directos e indirectos como mantenimientos del centro de plántulas, pagos de salario al personal laboral y lo más esencial costos de materia prima. Según el análisis realizado de enero a junio de 2023 se realiza un gasto total de C\$ 430,257.88 cuyos gastos mensuales se expresan en el gráfico.

Un dato curioso al analizar los datos es que, los meses en que se generaron menores gastos fue en marzo y junio, exactamente el mes que obtuvo menor ingresos y el que genero más ingresos según el grafico anterior. Esto se debe que gran parte de la materia prima que no se utilizó en el mes de marzo debido a la baja demanda de producto, se almaceno y se usaron al siguiente mes, por ende, al llegar a junio los gastos se aminoraron y los ingresos aumentaron (*Ver anexo 1, tabla 14*).

Figura No. 3 Utilidad



Este tercer grafico (Figura No.3) representa una de los datos más importantes en una empresa, es decir, la utilidad neta generada mensualmente en el centro de producción de plántulas hortícolas de la Cooperativa Tomatoya. Dicha utilidad es la ganancia o pérdida final que la empresa obtiene por sus operaciones en el periodo, en este caso el resultado obtenido en un periodo de 6 meses de enero a junio 2023 es de 178,405.06 córdobas, obteniendo una pérdida de 6,106.57 córdobas en el mes de marzo debido a la poca demanda de producto, sin embargo, con los meses altos se logró recuperar esa perdida. Cabe recalcar que estos datos son un elemento fundamental del balance general de la cooperativa (Ver anexo 1, tabla 15).

VIII. Conclusiones

Los resultados del estudio de rentabilidad apoyan la idea de que evaluar la utilidad neta que genera la comercialización de plántulas de hortalizas contribuye a mejorar la eficiencia y la productividad del área de plántulas, así mismo se obtuvo información gracias a las encuestas realizadas a un 30% de asociados, la mayoría de las respuestas fue de manera positiva, lo que indica un mayor nivel de conocimiento de los asociados con base a la rentabilidad, producción y comercialización de dicha área, por ende existe una buena comunicación y mejoro significativamente la toma de decisiones administrativas acorde al giro del negocio obteniendo mayor participación en el mercado.

La utilidad neta del centro de producción de plántulas se estimó mediante consolidados, en el caso de la presente investigación el porcentaje de rentabilidad es de 41.46% en un lapso de 6 meses de enero-junio 2023, dando como resultado la relación entre beneficio costo de 1.41%. Por ende, los ingresos son mayor a los gastos lo que indica que es un rubro rentable, cabe recalcar que los datos necesarios para realizar consolidados son a través de los costos y ventas totales producidas mediante la comercialización de plántulas de hortalizas (*Ver anexo 1, tabla 12*).

Una de las técnicas más importante es llevar registros de todas las entradas y salidas tanto de manera monetaria como de producción esto permitirá llevar un mejor control en cuanto a todas las actividades realizadas en el área de plántulas, a su vez realizar consolidados mensuales para determinar el porcentaje de ganancia o pérdida que se genera en el rubro de comercialización de plántulas, debido a que de allí se analiza la situación financiera y económica para tomar decisiones importantes dentro de la misma, que intervengan positivamente en el desarrollo de las plántulas y mejoren el rendimiento de las mismas

IX. Recomendaciones

1. Se hace necesario que los asociados de la cooperativa reciban charlas técnicas, cursos, talleres o cualquier método que les ayude a mejorar su nivel de conocimiento en base al manejo administrativo de la empresa, y así proporcionar al trabajador las habilidades y conocimientos que lo hagan más apto y más diestro en la ejecución de su propio trabajo.

La población en general debería tomar el ejemplo de las cooperativas para aumentar su aprendizaje en base al manejo administrativo de una empresa, de igual forma indagar más sobre los centros de producción de plántulas, ya que generan buen margen de utilidad.

2. Cada cooperativa debería realizar un estudio de mercado y estudio administrativo para poder deducir cual es la mejor forma para comercializar su producción, de igual manera identificar de manera eficaz cual es el principal método para obtener las ganancias netas que se genera mediante la venta de plántulas hortícolas de esa manera realizar consolidados mensuales para llevar registros ordenados.

En la actualidad es importante obtener utilidades generadas de un activo, estas son beneficios o valor que un consumidor obtiene de un bien o servicio, por ende, la población debería tomar en cuenta el aprender a utilizar diferentes métodos y herramientas que ayuden a obtener las ganancias generadas mediante la comercialización de un determinado producto.

3. Se debe seguir implementado nuevas estrategias para mejorar el proceso de producción de plántulas de hortalizas logrando aumentar el rendimiento de las mismas, ya que, no sólo entrenan la capacidad de aprender y resolver problemas, sino que, esto en sí mismo implica el desarrollo intelectual del trabajador y potencializarían de sus habilidades.

La mayoría de las personas deberían aprender a utilizar y actualizar estrategias que ayuden al desarrollo económico, y les permitan gozar de buenas utilidades y beneficios generados mediante la comercialización de un determinado producto o servicio.

X. Bibliografía

- Agriplant. (13 de Enero de 2023). *Cuidado de las plántulas*. (Agriplant, Productor)
Recuperado el 24 de Febrero de 2024, de
<https://agriplantdecolombia.co/venta-de-plantulas-de-hortalizas/>
- Ballesta, S. (2021). *Análisis de rentabilidad*. Recuperado el 2 de Marzo de 2024, de Análisis de rentabilidad:
<https://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Cafaro, A. E. (07 de 10 de 2022). *UNTREF*. (A. E. Cafaro, Editor) Recuperado el 18 de Febrero de 2024, de Diseño Evaluación y Gestión de Proyectos:
<https://proyectosuntref.wixsite.com/proyectos/post/importancia-de-la-rentabilidad-y-su-valor#:~:text=Ser%20rentable%20es%20importante%20para,misma%20su bsistencia%20de%20la%20empresa.>
- Dirección de Cooperativas y Mutuales Desarrollo Social. (7 de Abril de 2016). *Rio Negro*. Recuperado el 16 de Marzo de 2024, de
<https://rionegro.gov.ar/?contID=22161>
- Editorial Etece. (05 de 08 de 2021). *Economía y Finanzas*. Recuperado el 23 de Marzo de 2024, de <https://concepto.de/rentabilidad/#indicadores-de-rentabilidad>
- Farm Credit. (30 de Octubre de 2023). *5 claves para aumentar la rentabilidad de tu proyecto agrícola*. Recuperado el 30 de Marzo de 2024, de
<https://prfarmcredit.com/5-claves-para-aumentar-la-rentabilidad-de-tu-proyecto-agricola/>
- Fernando Belmonte. (26 de 11 de 2021). *Cegid Ekon*. Recuperado el 20 de Marzo de 2024, de <https://www.ekon.es/blog/analisis-de-la-rentabilidad-financiera-economica/>
- MEFCCA. (2023). *Guía del Cooperativismo*. Recuperado el 06 de Abril de 2024, de <https://www.economiafamiliar.gob.ni/backend/vistas/doc/cartilla/documento6571148.pdf>
- Rotoplas Agro. (01 de 07 de 2021). *Aprendé a realizar el cálculo de rentabilidad agrícola*. Recuperado el 20 de Marzo de 2024, de
<https://rotoplas.com.ar/agroindustria/aprende-a-realizar-el-calculo-de-rentabilidad-agricola/#:~:text=Para%20poder%20calcular%20la%20rentabilidad,restamos%20los%20costos%20de%20producci%C3%B3n.>
- Ruiz, G. S. (2023). *Germinación de semillas*. Recuperado el 06 de Abril de 2024, de Manual de divulgación para uso en instituciones de educación:

<https://exa.unne.edu.ar/biologia/fisiologia.vegetal/Germinaci%C3%B3n%20de%20semillas.pdf>

Torres, D. (27 de 10 de 2023). *Hubspot*. Recuperado el 06 de Abril de 2024, de Rentabilidad de una empresa: <https://blog.hubspot.es/sales/rentabilidad-empresa>

Torres, D. (27 de Octubre de 2023). *Rentabilidad de una empresa*. Recuperado el 06 de Abril de 2024, de HupSpot: <https://blog.hubspot.es/sales/rentabilidad-empresa#:~:text=Listo%20para%20descargar-,Qu%C3%A9%20es%20la%20rentabilidad%20de%20una%20empresa,la%20inversi%C3%B3n%20>

Universidad de California, Santa Cruz (CASFS). (5 de Febrero de 2017). *Guía del agricultor*. (M. B. Foley, Editor) Recuperado el 13 de Marzo de 2024, de Producción Orgánica y Sustentable: <https://agroecology.ucsc.edu/about/publications/gu%C3%ADas-de-agricultor/pdf-en-espanol/plantulas.pdf>

Anexos

Anexo No. 1 Consolidados del Centro de producción de Plántulas enero-junio 2023

Tabla 12 consolidado final

CONSOLIDADO DE PLANTULAS 2023										
Mes	Venta de Plantulas		Sustrato		Insumos	Salario		Servicios		Utilidad Neta
	Rubro	Cantidad	Actividad	Costo		Trabajador	Pago			
Enero	Repollo	C\$46,332.00	Compra de sacos	C\$1,540.00	Aplicaciones	Eliuth Rizo	C\$4,800.00	Agua	C\$720.00	Por Mes
	Lechuga	C\$26,465.50	Compra de Cascarilla	C\$11,660.00		Zobeyda Herrera	C\$7,000.00			
	Apio	C\$17,550.00	Transporte	C\$4,400.00		Francisco Talabera	C\$8,000.00			
	Zuquini	C\$45.00	Quema	C\$1,100.00		Areli's Herrera	C\$4,800.00	Luz	C\$293.51	
	Brocoli	C\$8,505.00	Compra de Estiercol	C\$3,000.00		Agusto Lopez	C\$6,550.00			
	Cebollin	C\$1,890.00	Transporte	C\$500.00						
Total	C\$100,787.50		C\$22,200.00		C\$18,733.89		C\$31,150.00		C\$1,013.51	C\$27,690.10
Febrero	Repollo	C\$43,956.00	Compra de Cascarilla	C\$13,420.00	Aplicaciones	Eliuth Rizo	C\$4,800.00	Agua	C\$720.00	Por Mes
	Lechuga	C\$21,551.00	Transporte	C\$4,400.00		Zobeyda Herrera	C\$7,000.00			
	Apio	C\$9,000.00	Quema	C\$1,100.00		Francisco Talabera	C\$8,000.00			
	Brocoli	C\$2,330.00	Compra de Estiercol	C\$3,000.00		Areli's Herrera	C\$4,800.00	Luz	C\$267.91	
	Cebollin	C\$14,580.00	Transporte	C\$500.00		Agusto Lopez	C\$6,550.00			
Total	C\$91,417.00		C\$22,420.00		C\$16,083.97		C\$31,150.00		C\$987.91	C\$20,775.12
Marzo	Repollo	C\$19,980.00	Compra de Cascarilla	C\$13,420.00	Aplicaciones	Eliuth Rizo	C\$5,200.00	Agua	C\$720.00	Por Mes
	Lechuga	C\$31,556.00	Transporte	C\$4,400.00		Zobeyda Herrera	C\$7,000.00			
	Apio	C\$4,275.00	Quema	C\$1,100.00		Francisco Talabera	C\$8,000.00			
	Brocoli	C\$991.44	Compra de Estiercol	C\$3,000.00		Areli's Herrera	C\$5,200.00	Luz	C\$299.01	
	Cebollin	C\$6,480.00	Transporte	C\$500.00		Agusto Lopez	C\$6,550.00			
Total	C\$63,282.44		C\$22,420.00		C\$14,000.00		C\$31,950.00		C\$1,019.01	-C\$6,106.57
Abril	Repollo	C\$76,608.00	Compra de sacos	C\$280.00	Aplicaciones	Eliuth Rizo	C\$5,200.00	Luz	C\$720.00	Por Mes
	Lechuga	C\$12,443.00	Compra de Cascarilla	C\$12,720.00		Zobeyda Herrera	C\$7,000.00			
	Apio	C\$4,275.00	Transporte	C\$4,800.00		Francisco Talabera	C\$8,000.00			
	Brocoli	C\$1,215.00	Quema	C\$1,200.00		Areli's Herrera	C\$5,200.00	Agua	C\$276.67	
	Cebollin	C\$6,750.00	Compra de Estiercol	C\$1,000.00		Agusto Lopez	C\$6,550.00			
			Transporte	C\$500.00						
Total	C\$101,291.00		C\$20,500.00		C\$24,273.00		C\$31,950.00		C\$996.67	C\$23,571.33
Mayo	Repollo	C\$65,791.00	Compra de sacos	C\$0.00	Aplicaciones	Eliuth Rizo	C\$5,200.00	Luz	C\$720.00	Por Mes
	Lechuga	C\$23,609.50	Compra de Cascarilla	C\$12,720.00		Zobeyda Herrera	C\$7,000.00			
	Apio	C\$9,900.00	Transporte	C\$4,800.00		Francisco Talabera	C\$8,000.00			
	Brocoli	C\$1,215.00	Quema	C\$1,200.00		Areli's Herrera	C\$5,200.00	Agua	C\$357.37	
	Cebollin	C\$11,610.00	Compra de Estiercol	C\$1,000.00		Agusto Lopez	C\$6,550.00			
	Chiltoma	C\$1,600.00	Transporte	C\$500.00						
Total	C\$113,725.50		C\$20,220.00		C\$16,816.35		C\$31,950.00		C\$1,077.37	C\$43,661.78
Junio	Repollo	C\$89,851.00	Compra de sacos	C\$0.00	Aplicaciones	Eliuth Rizo	C\$5,200.00	Luz	C\$720.00	Por Mes
	Lechuga	C\$33,499.50	Compra de Cascarilla	C\$11,660.00		Zobeyda Herrera	C\$7,000.00			
	Apio	C\$8,000.00	Transporte	C\$4,400.00		Francisco Talabera	C\$8,000.00			
	Brocoli	C\$1,215.00	Quema	C\$1,100.00		Areli's Herrera	C\$5,200.00	Agua	C\$299.75	
	Cebollin	C\$5,535.00	Compra de Estiercol	C\$1,000.00		Agusto Lopez	C\$6,560.00			
	Ayote	C\$58.00	Transporte	C\$500.00						
Total	C\$138,158.50		C\$18,660.00		C\$17,705.45		C\$31,960.00		C\$1,019.75	C\$68,813.30
Totales	C\$608,661.94		C\$126,420.00		C\$107,612.66		C\$190,110.00		C\$6,114.22	C\$178,405.06

Tabla 13 Ingresos mensuales

Ingresos Mensuales del Centro de Plántulas Según Rubro							
Producto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Total
Repollo	C\$46,332.00	C\$43,956.00	C\$19,980.00	C\$76,608.00	C\$65,791.00	C\$89,851.00	C\$342,518.00
Lechuga	C\$26,465.50	C\$21,551.00	C\$31,556.00	C\$12,443.00	C\$23,609.50	C\$33,499.50	C\$149,124.50
Apio	C\$17,550.00	C\$9,000.00	C\$4,275.00	C\$4,275.00	C\$9,900.00	C\$8,000.00	C\$53,000.00
Zuquini/Brócoli	C\$45.00	C\$0.00	C\$0.00	C\$0.00	C\$1,215.00	C\$1,215.00	C\$2,475.00
Brócoli/Chiltoma/Ayote	C\$8,505.00	C\$2,330.00	C\$991.44	C\$1,215.00	C\$1,600.00	C\$58.00	C\$14,699.44
Cebollín	C\$1,890.00	C\$14,580.00	C\$6,480.00	C\$6,750.00	C\$11,610.00	C\$5,535.00	C\$46,845.00
Totales	C\$100,787.50	C\$91,417.00	C\$63,282.44	C\$101,291.00	C\$113,725.50	C\$138,158.50	C\$608,661.94

Tabla 14 Gastos mensuales

Gastos Generales para la producción de Plántulas por Mes							
Actividad	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Total
Sustrato	C\$22,200.00	C\$22,420.00	C\$22,420.00	C\$20,500.00	C\$20,220.00	C\$18,660.00	C\$126,420.00
Insumos	C\$18,733.89	C\$16,083.97	C\$14,000.00	C\$24,273.00	C\$16,816.35	C\$17,705.45	C\$107,612.66
Salario	C\$31,150.00	C\$31,150.00	C\$31,951.00	C\$31,950.00	C\$31,950.00	C\$31,960.00	C\$190,111.00
Servicios	C\$1,013.51	C\$987.91	C\$1,019.01	C\$996.67	C\$1,077.37	C\$1,019.75	C\$6,114.22
Totales	C\$73,097.40	C\$70,641.88	C\$69,390.01	C\$77,719.67	C\$70,063.72	C\$69,345.20	C\$430,257.88

Tabla 15 Utilidad mensual

Utilidad Neta Generada Mensualmente en Comercialización de Plántulas							
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Total
Utilidad	C\$27,690.10	C\$20,775.12	C\$0.00	C\$23,571.33	C\$43,661.78	C\$68,813.30	C\$184,511.63
Pérdida	C\$0.00	C\$0.00	C\$6,106.57	C\$0.00	C\$0.00	C\$0.00	C\$6,106.57
	Total						C\$178,405.06

Tabla 5 Ventas mensuales de repollo Escazú

Consolidado de Repollo Escazú 2023					
ENERO					
CLIENTE	CONTRATO	VALE	CANTIDAD	C/U	COSTO TOTAL
Jacob Blandón	3883	3184	21,300	0.27	C\$5,751.00
Jonny Paz	3893	3185	15,000	0.27	C\$4,050.00
Roberto Herrera	3892	3188	23,000	0.27	C\$6,210.00
Edgar Diaz	3902	3189	15,000	0.27	C\$4,050.00
Carlos Gutiérrez	3890	3194	21,300	0.27	C\$5,751.00
Fanor Estrada		3198	11,000	0.27	C\$2,970.00
Ariel Mendoza	3901	3201	45,000	0.27	C\$12,150.00
Harvin Ortiz	3914	3215	18,000	0.27	C\$4,860.00
			169,600		C\$45,792.00
FEBRERO					
Roberto Herrera	3929	3220-3224	44,300	0.27	C\$11,961.00
Eddy Estrada	3920	3223	22,000	0.27	C\$5,940.00
Jonny Paz	3926	3227	21,500	0.27	C\$5,805.00
Fanor Estrada	3930	3233	22,500	0.27	C\$6,075.00
Carlos Gutiérrez	3943	3242	20,000	0.27	C\$5,400.00
Lisbeth Rodríguez	3936	3243	11,500	0.27	C\$3,105.00
William Gómez	3935	3245	21,000	0.27	C\$5,670.00
			162,800		C\$43,956.00
MARZO					
Ismael Blandón	3964	3249	23,000	0.27	C\$6,210.00
Nelson Estrada	3952	3250	12,000	0.27	C\$3,240.00
Lisbeth Rodríguez	3938	3251	28,000	0.27	C\$7,560.00
Darwin Torrez	3966	3268	11,000	0.27	C\$2,970.00
			74,000		C\$19,980.00
ABRIL					
Jonny Paz	3976	3274	22,000	0.27	C\$5,940.00
Ismael Blandón	3683	3275	22,000	0.27	C\$5,940.00
Fanor Estrada	3672	3278	11,000	0.27	C\$2,970.00
Erick Morales	3991	3282	21,000	0.25	C\$5,250.00
Ariel Mendoza	3974	3283	44,000	0.27	C\$11,880.00
Javier Blandón	3982	3284	43,000	0.27	C\$11,610.00

Norvin Centeno	3984	3285	10,000	0.27	C\$2,700.00
Carlos Gutiérrez	3971	3286	22,000	0.27	C\$5,940.00
Carlos Gutiérrez	3985	3287	44,000	0.27	C\$11,880.00
Erick Morales	3991	3288	42,000	0.25	C\$10,500.00
			281,000		C\$74,610.00
MAYO					
Erick Morales	4006	3300	22,000	0.25	C\$5,500.00
Carlos Gutiérrez	3971	3301	500	0.27	C\$135.00
Jonny Paz	4004	3302	21,500	0.27	C\$5,805.00
Lisbeth Rodríguez	4007	3306	5,300	0.27	C\$1,431.00
Luis Felipe P	4026	3308	22,000	0.27	C\$5,940.00
Luis Felipe P	4015	3309	21,000	0.27	C\$5,670.00
Noel Gutiérrez	4022	3318	22,000	0.27	C\$5,940.00
Douglas Paz	4030	3320	22,000	0.27	C\$5,940.00
Noel Blandón	4020	3321	45,000	0.27	C\$12,150.00
Douglas Paz	4030	3323	22,000	0.27	C\$5,940.00
Julio Hernández	4031	3328	21,000	0.27	C\$5,670.00
Misael Arauz	4028	3329	21,000	0.27	C\$5,670.00
			245,300		C\$65,791.00
JUNIO					
Kevin Hernández	4021	3338	21,000	0.27	C\$5,670.00
Noel Blandón	4027	3339	46,000	0.27	C\$12,420.00
Ariel Mendoza	4037	3344	28,000	0.27	C\$7,560.00
Douglas Paz	4042	3345	22,000	0.27	C\$5,940.00
Roberto Altamirano	4036	3346	21,500	0.27	C\$5,805.00
Juan Ramon Cano	4034	3347	21,800	0.27	C\$5,886.00
José Siles Herrera	4035	3349	22,000	0.27	C\$5,940.00
Roberto Altamirano	4036	3353	22,000	0.27	C\$5,940.00
Erick Morales	4045	3354	44,000	0.25	C\$11,000.00
Demetrio Gutiérrez	4058	3356	5,000	0.27	C\$1,350.00
Erick Morales	4030	3361	22,000	0.25	C\$5,500.00
Jonny Paz	3050	3363	20,000	0.27	C\$5,400.00
Erick Morales	4030	3364	22,000	0.25	C\$5,500.00
Douglas Paz	4052	3366	22,000	0.27	C\$5,940.00
			339,300		C\$89,851.00
SUMA TOTAL			1,272,000		C\$339,980.00
SUMA TOTAL DE VENTAS DE REPOLLO			1,281,400		C\$342,518.00

Tabla 16 Ventas mensuales de repollo Morado

Consolidado de Repollo Morado					
ENERO					
CLIENTE	CONTRATO	VALE	CANTIDAD	C/U	COSTO TOTAL
Fanor Estrada	3906	3202	2,000	0.27	C\$540.00
SUMA TOTAL			2,000	0.27	C\$540.00

Tabla 17 Ventas mensuales de repollo Maddox

Consolidado de Repollo Maddox					
ABRIL					
CLIENTE	CONTRATO	VALE	CANTIDAD	C/U	COSTO TOTAL
Norvin Castro	4001	3291	7,400	0.27	C\$1,998.00
SUMA TOTAL			7,400	0.27	C\$1,998.00

Tabla 18 Ventas mensuales lechuga Salina

Consolidado de lechuga Salina 2023					
ENERO					
Cliente	Contrato	Vale	Cantidad	C/U	Costo total
Pedro Rizo	3910	3195	4,800	0.23	C\$1,104.00
Pedro Sequeira	3919	3209	5,000	0.23	C\$1,150.00
Eddy Estrada	3913	3212	14,000	0.23	C\$3,220.00
			23,800		C\$5,474.00
FEBRERO					
Lisbeth Rodríguez	3928	3228	8,000	0.23	C\$1,840.00
Lisbeth Rodríguez	3951	3239	9,800	0.23	C\$2,254.00
			17,800		C\$4,094.00
MARZO					
Lisbeth Rodríguez	3953	3252	9,000	0.23	C\$2,070.00
Lisbeth Rodríguez	3960	3253	9,000	0.23	C\$2,070.00
			18,000		C\$4,140.00
MAYO					
Norvin Centeno	3992	3307	26,000	0.23	C\$5,980.00
			26,000		C\$5,980.00
JUNIO					
Lesther Estrada	4038	3348	13,500	0.23	C\$3,105.00
			13,500		C\$3,105.00
SUMA TOTAL			99,100		C\$22,793.00

Tabla 19 Ventas mensuales lechuga Bergangreen

Consolidado de lechuga Bergangreen 2023					
ENERO					
Cliente	Contrato	Vale	Cantidad	C/U	Costo total
Jader Martínez	3886	3182	4,800	0.23	C\$1,104.00
Jader Gutiérrez	3931	3191	7,800	0.23	C\$1,794.00
Jader Gutiérrez	3899	3192	7,900	0.23	C\$1,817.00
Pedro Rizo	3932	3193	2,900	0.23	C\$667.00
Pedro Rizo	3897	3199	3,000	0.23	C\$690.00
Jader Gutiérrez	3907	3203	8,000	0.23	C\$1,840.00
Jader Martínez	3898	3105	4,500	0.23	C\$1,035.00
Jader Martínez	3906	3206	4,200	0.23	C\$966.00
Jader Gutiérrez	3917	3207	7,800	0.23	C\$1,794.00
Pedro Rizo	3905	3211	2,900	0.23	C\$667.00
Jader Martínez	3923	3213	4,700	0.27	C\$1,269.00
Jader Martínez	3923	3217	4,700	0.23	C\$1,081.00
			63,200		C\$14,724.00
FEBRERO					
Jader Gutiérrez	3924	3219	7,800	0.23	C\$1,794.00
Jader Martínez	3918	3225	4,800	0.23	C\$1,104.00
Jader Martínez	3933	3226	5,000	0.23	C\$1,150.00
Jader Gutiérrez	3931	3232	7,900	0.23	C\$1,817.00
Lisbeth Rodríguez	3951	3238	2,900	0.23	C\$667.00
Jader Martínez	3934	3240	4,900	0.23	C\$1,127.00
Jader Gutiérrez	3942	3244	14,000	0.23	C\$3,220.00
			47,300		C\$10,879.00
MARZO					
Lisbeth Rodríguez	3953	3252	2,800	0.23	C\$644.00
Lisbeth Rodríguez	3960	3253	2,500	0.23	C\$575.00
Jader Gutiérrez	3947	3257	14,000	0.23	C\$3,220.00
Pedro Rizo	3940	3258	2,500	0.23	C\$575.00
Pedro Rizo	3946	3259	2,500	0.23	C\$575.00
Pedro Rizo	3961	3260	2,800	0.23	C\$644.00
Jader Martínez	3948	3261	4,900	0.23	C\$1,127.00
Jader Martínez	3954	3262	4,800	0.23	C\$1,104.00
Jader Martínez	3962	3263	5,000	0.23	C\$1,150.00
Pedro Rizo	3980	3265	2,000	0.23	C\$460.00

Jader Gutiérrez	3963	3266	9,000	0.23	C\$2,070.00
Jader Gutiérrez	3978	3267	9,500	0.23	C\$2,185.00
			62,300		C\$14,329.00
ABRIL					
Jader Gutiérrez	3978	3279	8,500	0.23	C\$1,955.00
Jader Gutiérrez	3981	3280	9,000	0.23	C\$2,070.00
Jader Martínez	4011	3281	4,900	0.23	C\$1,127.00
Jader Martínez	3989	3290	4,800	0.23	C\$1,104.00
Pedro Rizo	3988	3299	1,500	0.23	C\$345.00
			28,700		C\$6,601.00
MAYO					
Jader Martínez	4008	3296	1,500	0.23	C\$345.00
Pedro Rizo	3998	3299	4950	0.23	C\$1,138.50
Jader Martínez	3989	3304	4,800	0.23	C\$1,104.00
Pedro Rizo	4009	3310	1,500	0.23	C\$345.00
Nelson Estrada	4002	3313	1,000	0.23	C\$230.00
Jader Martínez	4011	3315	4,900	0.23	C\$1,127.00
Fanor Estrada	4016	3316	900	0.23	C\$207.00
			19,550		C\$4,496.50
JUNIO					
Jader Gutiérrez	3963	3333	8,000	0.23	C\$1,840.00
Jader Gutiérrez	3987	3334	9,000	0.23	C\$2,070.00
Jader Gutiérrez	4017	3335	8,000	0.23	C\$1,840.00
Jader Gutiérrez	3942	3340	10,000	0.23	C\$2,300.00
Jader Martínez	4040	3342	4,500	0.23	C\$1,035.00
Pedro Rizo	4041	3343	2,500	0.23	C\$575.00
Jader Martínez	4056	3359	4,500	0.23	C\$1,035.00
Pedro Rizo	4055	3360	3,800	0.23	C\$874.00
Jader Gutiérrez	4054	3367	8,000	0.23	C\$1,840.00
Jader Gutiérrez	4039	3368	8,000	0.23	C\$1,840.00
			66,300		C\$15,249.00
Suma total			287,350		C\$66,278.50

Tabla 20 Ventas mensuales lechuga Romana

Consolidado de lechuga Romana 2023					
ENERO					
Cliente	Contrato	Vale	Cantidad	C/U	Costo total
Jader Gutiérrez	3931	3191	950	0.23	C\$218.50
Jader Gutiérrez	3899	3291	900	0.23	C\$207.00
Pedro Rizo	3932	3193	950	0.23	C\$218.50
Pedro Rizo	3897	3199	1,000	0.23	C\$230.00
Jader Gutiérrez	3907	3203	950	0.23	C\$218.50
Jader Gutiérrez	3917	3207	1,000	0.23	C\$230.00
Pedro Rizo	3905	3211	1,500	0.23	C\$345.00
			7,250		C\$1,667.50
FEBRERO					
Jader Gutiérrez	3924	3219	950	0.23	C\$218.50
Jader Gutiérrez	3931	3232	900	0.23	C\$207.00
Jader Martínez	3934	3240	4,900	0.23	C\$1,127.00
Jader Gutiérrez	3942	3244	950	0.23	C\$218.50
			7,770		C\$1,771.00
MARZO					
Jader Gutiérrez	3947	3257	800	0.23	C\$184.00
Pedro Rizo	3940	3258	1,300	0.23	C\$299.00
Pedro Rizo	3946	3259	1,300	0.23	C\$299.00
Pedro Rizo	3961	3260	2,300	0.23	C\$529.00
Pedro Rizo	3980	3265	2,000	0.23	C\$460.00
Jader Gutiérrez	3963	3266	900	0.23	C\$207.00
Jader Gutiérrez	3978	3267	900	0.23	C\$207.00
			9,500		C\$2,185.00
ABRIL					
Jader Gutiérrez	3978	3279	950	0.23	C\$218.50
Jader Gutiérrez	3981	3280	950	0.23	C\$218.50
Jader Gutiérrez	4010	3297	950	0.23	C\$218.50
Pedro Rizo	3988	3299	2,400	0.23	C\$552.00
			5,250		C\$1,207.50

MAYO					
Pedro Rizo	4009	3310	2,400	0.23	C\$552.00
Nelson Estrada	4002	3313	1,000	0.23	C\$230.00
Fanor Estrada	4016	3316	900	0.23	C\$207.00
			4,300		C\$989.00
JUNIO					
Jader Gutiérrez	3963	3333	800	0.23	C\$184.00
Jader Gutiérrez	3987	3334	800	0.23	C\$184.00
Jader Gutiérrez	4017	3335	800	0.23	C\$184.00
Jader Gutiérrez	3942	3340	800	0.23	C\$184.00
Pedro Rizo	4041	3343	1,500	0.23	C\$345.00
Pedro Rizo	4055	3360	2,450	0.23	C\$563.50
Jader Gutiérrez	4054	3367	950	0.23	C\$218.50
Jader Gutiérrez	4039	3368	950	0.23	C\$218.50
			11,550		C\$2,081.50
SUMA TOTAL			45,620		C\$9,901.50

Tabla 21 Ventas mensuales lechuga Glendana

Consolidado de lechuga Glendana 2023					
MAYO					
Cliente	Contrato	Vale	Cantidad	C/U	Costo total
Nelson Estrada	4002	3313	5,000	0.23	C\$1,150.00
Fanor Estrada	4016	3316	4,500	0.23	C\$1,035.00
SUMA TOTAL			9,500		C\$2,185.00

Tabla 22 Ventas mensuales lechuga Roja

Consolidado de lechuga Roja 2023					
FEBRERO					
Cliente	Contrato	Vale	Cantidad	C/U	Costo total
Jader Gutiérrez	3924	3219	950	0.23	C\$218.50
Jader Gutiérrez	3942	3244	950	0.23	C\$218.50
			1,900		C\$437.00
MARZO					
Jader Gutiérrez	3947	3257	800	0.23	C\$184.00
Pedro Rizo	3940	3258	700	0.23	C\$161.00
Pedro Rizo	3946	3259	600	0.23	C\$138.00
Pedro Rizo	3961	3260	2,300	0.23	C\$529.00
Pedro Rizo	3980	3265	300	0.23	C\$69.00
Jader Gutiérrez	3963	3266	900	0.23	C\$207.00
Jader Gutiérrez	3963	3266	900	0.23	C\$207.00
Jader Gutiérrez	3978	3267	900	0.23	C\$207.00
			7,400		C\$1,702.00
ABRIL					
Jader Gutiérrez	3978	3279	950	0.23	C\$218.50
Jader Gutiérrez	3981	3280	950	0.23	C\$218.50
Jader Gutiérrez	4010	3297	900	0.23	C\$207.00
Pedro Rizo	3988	3299	350	0.23	C\$80.50
			3,150		C\$724.50
MAYO					
Pedro Rizo	4009	3310	400	0.23	C\$92.00
Nelson Estrada	4002	3313	1,000	0.23	C\$230.00
Fanor Estrada	4016	3316	900	0.23	C\$207.00
			2,300		C\$529.00
JUNIO					
Jader Gutiérrez	3963	3333	800	0.23	C\$184.00
Jader Gutiérrez	3987	3334	800	0.23	C\$184.00
Jader Gutiérrez	4017	3335	800	0.23	C\$184.00
Jader Gutiérrez	3942	3340	800	0.23	C\$184.00
Pedro Rizo	4041	3343	400	0.23	C\$92.00
Pedro Rizo	4055	3360	600	0.23	C\$138.00
Jader Gutiérrez	4054	3367	800	0.23	C\$184.00
Jader Gutiérrez	4039	3368	800	0.23	C\$184.00
			5,800		C\$1,334.00
SUMA TOTAL			20,550		C\$4,726.50

Tabla 23 Ventas mensuales lechuga Super 59

Consolidado de lechuga Super 59 2023					
ENERO					
Cliente	Contrato	Vale	Cantidad	C/U	Costo total
Calixta Herrera	3912	3208	10,000	0.23	C\$ 2,300.00
Pedro Pablo Sequeira	3919	3209	10,000	0.23	C\$ 2,300.00
			20,000		C\$ 4,600.00
FEBRERO					
Francisco Mamerto	3911	3221	10,000	0.23	C\$2,300.00
Yilmer Rizo	3955	3234	9,000	0.23	C\$2,070.00
			19,000		C\$4,370.00
MARZO					
Jonny Paz	3959	3247	15,000	0.23	C\$3,450.00
Demetrio Gutiérrez	3969	3248	8,000	0.23	C\$1,840.00
Darwin Torrez	3967	3272	17,000	0.23	C\$3,910.00
			40,000		C\$9,200.00
ABRIL					
Jonny Paz	3997	3276	17,000	0.23	C\$3,910.00
			17,000		C\$3,910.00
MAYO					
Noel Gutiérrez	4000	3295	28,000	0.23	C\$6,440.00
Melvin R.M	4024	3312	13,000	0.23	C\$2,990.00
			41,000		C\$9,430.00
JUNIO					
Aristides Somarriba	3998	3330	4,500	0.23	C\$1,035.00
Douglas Paz	4013	3331	15,000	0.23	C\$3,450.00
José Siles	4035	3350	9,000	0.23	C\$2,070.00
Demetrio Gutiérrez	4059	3355	2,500	0.23	C\$575.00
Melvin Rodríguez	4048	3358	20,000	0.23	C\$4,600.00
			51,000		C\$11,730.00
SUMA TOTAL			188,000		C\$43,240.00

Tabla 24 Datos generales de la venta de Lechuga en 6 meses

RUBRO	TOTAL
Lechuga Bergangreen	C\$66,278.50
Lechuga Romana	C\$9,901.50
Lechuga super 59	C\$45,080.00
Lechuga Roja	C\$4,726.50
Lechuga Salina	C\$22,793.00
Lechuga Glendana	C\$2,185.00
SUMA TOTAL	C\$150,964.50

Tabla 25 Ventas mensuales apio David

Consolidado de Apio David 2023					
ENERO					
Cliente	Contrato	Vale	Cantidad	C/U	Costo total
Víctor Palacios	3839	3190	9,000	0.45	C\$4,050.00
Efrén Rizo	3871	3196	10,000	0.45	C\$4,500.00
Jader Martínez	3872	3197	10,000	0.45	C\$4,500.00
Lisbeth Rodríguez	3882	3210	10,000	0.45	C\$4,500.00
			39,000		C\$17,550.00
FEBRERO					
Nelson Estrada	3889	3216	10,000	0.45	C\$4,500.00
Francisco Mamerto	3894	3222	10,000	0.45	C\$4,500.00
			20,000		C\$9,000.00
MARZO					
Norvin Centeno	3927	3246	900	0.45	C\$405.00
Silvio Estrada	3939	3254	9,500	0.45	C\$4,275.00
Fanor Estrada	3908	3256	10,000	0.45	C\$4,500.00
			20400		C\$9,180.00
ABRIL					
Efrén Rizo	3970	3289	9,500	0.45	C\$4,275.00
			9,500		C\$4,275.00
MAYO					
Francisco Mamerto	3996	3311	18,000	0.45	C\$8,100.00
Aristides Somarriba	3998	3319	4,000	0.45	C\$1,800.00
			22,000		C\$9,900.00
JUNIO					
Lisbeth Rodríguez	4018	3352	10,000	0.45	C\$4,500.00
Nelson Estrada	4028	3362	7,000	0.5	C\$3,500.00
			17,000		C\$8,000.00
SUMA TOTAL			127,900		C\$57,905.00

Tabla 26 Ventas mensuales lechuga Zuquini

Consolidado de zuquini 2023					
ENERO					
Cliente	Contrato	Vale	Cantidad	C/U	Costo total
Guadalupe López	3909	3186	300	0.15	C\$45.00
			300		C\$45.00
JUNIO					
Los Rizos	4091	3365	480	0.2	C\$96.00
			480		C\$96.00
SUMA TOTAL			780		C\$141.00

Tabla 27 Ventas mensuales Perejil

Consolidado de Perejil 2023					
Cliente	Contrato	Vale	Cantidad	C/U	Costo total
JUNIO					
José Gutiérrez	3944	3332	5,000	0.5	C\$2,500.00
SUMA TOTAL			5,000		C\$2,500.00

Tabla 28 Ventas mensuales Brócoli

Consolidado de Brócoli 2023					
ENERO					
Cliente	Contrato	Vale	Cantidad	C/U	Costo total
Jader Martínez	3991	3183	9,000	0.27	C\$2,430.00
Jader Martínez	3896	3204	4,500	0.27	C\$1,215.00
Jader Martínez	3903	3214	9,000	0.27	C\$2,430.00
Jader Martínez	3903	3218	9,000	0.27	C\$2,430.00
			31,500		C\$8,505.00
FEBRERO					
Jader Martínez		3241	9,000	0.27	C\$2,430.00
			9,000		C\$2,430.00
MARZO					
Marlon Martínez	3975	3271	3,672	0.27	C\$991.44
			3,672		C\$991.44
ABRIL					
Jader Martínez	3993	3277	4,500	0.27	C\$1,215.00
			4,500		C\$1,215.00
JUNIO					

Jader Martínez	4033	3341	4,500	0.27	C\$1,215.00
			4,500		C\$1,215.00
SUMA TOTAL			53,172		C\$14,356.44

Tabla 29 Ventas mensuales Cebollín

Consolidado de Cebollín 2023					
ENERO					
Cliente	Contrato	Vale	Cantidad	C/U	Costo total
Lisbeth Rodríguez	3860	3187	7,000	0.27	C\$1,890.00
			7,000		C\$1,890.00
FEBRERO					
Pedro Rizo	3915	3229	7,500	0.27	C\$2,025.00
Fanor Estrada	3950	3231	7,000	0.27	C\$1,890.00
Silvio Estrada	3937	3235	7,500	0.27	C\$2,025.00
Pablo Sequeira	3921	3236	16,000	0.27	C\$4,320.00
Fanor Estrada	3925	2337	16,000	0.27	C\$4,320.00
			54,000		C\$14,580.00
MARZO					
Pedro Sequeira	3949	3255	16,000	0.27	C\$4,320.00
Pedro Rizo	3956	3264	8000	0.27	C\$2,160.00
			24,000		C\$6,480.00
ABRIL					
Nelson Estrada	3968	3273	7,000	0.27	C\$1,890.00
Pedro Sequeira	3986	3294	18,000	0.27	C\$4,860.00
			25,000		C\$6,750.00
MAYO					
Pedro Rizo	3977	3303	18,000	0.27	C\$4,860.00
Pedro Rizo	3986	3305	18,000	0.27	C\$4,860.00
Pedro Rizo	4014	3314	7,000	0.27	C\$1,890.00
			43,000		C\$11,610.00
JUNIO					
Marlon Martínez	4003	3336	6,500	0.27	C\$1,755.00
Fanor Estrada	4012	3357	14,000	0.27	C\$3,780.00
			20,500		C\$5,535.00
SUMA TOTAL			173,500		C\$46,845.00

Tabla 30 Ventas mensuales Chiltoma

Consolidado de Chiltoma 2023					
MAYO					
Cliente	Contrato	Vale	Cantidad	C/U	Costo total
Toni Martínez	4023	3322	4,000	0.4	C\$1,600.00
SUMA TOTAL			4,000		C\$1,600.00

Tabla 31 Ventas mensuales Ayote Mantequilla

Consolidado de Ayote 2023					
JUNIO					
Cliente	Contrato	Vale	Cantidad	C/U	Costo total
Los Rizos	4091	3365	290	0.2	C\$58.00
SUMA TOTAL			290		C\$58.00

Tabla 32 Costo de producción de plántulas Hortícolas

Costo de Producción del sustrato de plántulas						
Materiales	Actividades	UM	Enero			
			Cantidad	C/U	C/M	Observaciones
Cascarilla de arroz	Compra de sacos	UND	220	7	C\$1,540.00	Nuevos
	Compra de Cascarilla	Saco	220	53	C\$11,660.00	
	Transporte	Saco	220	20	C\$4,400.00	Incluye: Gasolina y pago de personal
	Quema	Saco	220	5	C\$1,100.00	
Lombri humus	Compra de Estiércol	Saco	100	30	C\$3,000.00	En sacos reutilizados
	Transporte	Saco	100	5	C\$500.00	Incluye: Gasolina y pago de personal
Costo Total					C\$22,200.00	
Febrero						
Cascarilla de arroz	Compra de sacos	UND	0	7	C\$0.00	
	Compra de Cascarilla	saco	220	61	C\$13,420.00	
	Transporte	Saco	220	20	C\$4,400.00	Incluye: Gasolina y pago de personal
	Quema	Saco	220	5	C\$1,100.00	
Lombri Humus	Compra de Estiércol	Saco	100	30	C\$3,000.00	
	Transporte	Saco	100	5	C\$500.00	Incluye: Gasolina y pago de personal
Costo Total					C\$22,420.00	
Marzo						
Cascarilla de arroz	Compra de sacos	UND	0	7	C\$0.00	Nuevos
	Compra de Cascarilla	saco	220	61	C\$13,420.00	
	Transporte	Saco	220	20	C\$4,400.00	Incluye: Gasolina y pago de personal
	Quema	Saco	220	5	C\$1,100.00	
Lombri Humus	Compra de Estiércol	Saco	100	30	C\$3,000.00	
	Transporte	Saco	100	5	C\$500.00	Incluye: Gasolina y pago de personal
Costo Total					C\$22,420.00	
Abril						
Cascarilla de arroz	Compra de sacos	UND	40	7	C\$280.00	Reutilizados
	Compra de Cascarilla	saco	240	53	C\$12,720.00	
	Transporte	Saco	240	20	C\$4,800.00	Incluye: Gasolina y pago de personal
	Quema	Saco	240	5	C\$1,200.00	
Lombri Humus	Compra de Estiércol	Saco	100	10	C\$1,000.00	
	Transporte	Saco	100	5	C\$500.00	Incluye: Gasolina y pago de personal
Costo Total					C\$20,500.00	
Mayo						
Cascarilla de arroz	Compra de sacos	UND	0	7	C\$0.00	Nuevos
	Compra de Cascarilla	saco	240	53	C\$12,720.00	
	Transporte	Saco	240	20	C\$4,800.00	Incluye: Gasolina y pago de personal
	Quema	Saco	240	5	C\$1,200.00	
Lombri Humus	Compra de Estiércol	Saco	100	10	C\$1,000.00	
	Transporte	Saco	100	5	C\$500.00	Incluye: Gasolina y pago de personal
Costo Total					C\$20,220.00	
Junio						
Cascarilla de arroz	Compra de sacos	UND	0	7	C\$0.00	Reutilizados
	Compra de Cascarilla	Saco	220	53	C\$11,660.00	
	Transporte	Saco	220	20	C\$4,400.00	Incluye: Gasolina y pago de personal
	Quema	Saco	220	5	C\$1,100.00	
Lombri Humus	Compra de Estiércol	Saco	100	10	C\$1,000.00	
	Transporte	Saco	100	5	C\$500.00	Incluye: Gasolina y pago de personal
Costo Total					C\$18,660.00	
Suma Total					C\$126,420.00	Análisis de 6 meces

Anexo No. 2 Formato de Encuesta

Encuesta realizada a socios y colaboradores administrativos de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya – Chagüite Grande R.L del municipio de Jinotega.

Mi nombre es María Paula Calero Gómez, soy estudiante de la Universidad Internacional para el desarrollo Sostenible (UNIDES), actualmente curso el tercer año del Técnico Superior en Administración de la Producción Agropecuaria. Estoy realizando una investigación para determinar la utilidad neta generada mediante la comercialización de plántulas hortícolas en la

Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya – Chagüite Grande R.L del municipio de Jinotega, por ende, su opinión personal me será de gran ayuda para el desarrollo de mi estudio.

La presente encuesta es con el objetivo de recopilar datos sobre el conocimiento de la rentabilidad en el área de plántulas. Cabe recalcar que, la información es de carácter confidencial y reservado, ya que los resultados serán manejados solo para la investigación.

¡Agradezco su valiosa colaboración!

1. Aproximadamente ¿Cuánto tiempo tiene de colaborar y ser parte de la cooperativa?

Fundador + 15 Años + 5 Años -5 Años

2. ¿Conoce usted el significado de rentabilidad?

Si No Medio

3. Desde su perspectiva ¿Es importante la rentabilidad?

Si No Medio

4. ¿Cree usted que el éxito de una cooperativa se basa en rentabilidad, asociativa, innovación e inversión en tecnología, liderazgo, Balance social y alianzas estratégicas?

Si No Tal vez

5. ¿Cree usted que la obtención de una plántula para trasplante de calidad, sana, vigorosa y con un sistema radicular activo para aprovechar el agua y los nutrientes, es la base del éxito dentro de toda producción agrícola?

De acuerdo	<input type="checkbox"/>
Totalmente de acuerdo	<input type="checkbox"/>
Me es indiferente	<input type="checkbox"/>
En desacuerdo	<input type="checkbox"/>
Totalmente en desacuerdo	<input type="checkbox"/>

6. Un centro de producción de plántulas hortícolas en la cooperativa ¿Es una herramienta fundamental para aumentar la rentabilidad de la Asociación, obtener mayores ingresos y satisfacer las necesidades de todos los clientes?

Si No Algunas veces

7. En los estados o informes financieros que se realizan mes a mes en la cooperativa para ver y reflejar la información económica y financiera de la empresa ¿Se realizan exclusivamente del área de producción de plántulas hortícolas?

Si No Algunas veces
8. ¿Como colaborador de la Cooperativa
¿Cree usted que la información financiera del área de plántulas va de la mano
con la rentabilidad, utilidad, ingresos, pasivos, activos y ventas?

Correcto Incorrecto Muy correcto
9. La toma de decisiones en cuanto a inversión, pasivos, pagos salariales,
costos de producción y comercialización en el área de plántulas ¿Se toman
basándose en el porcentaje de rentabilidad y utilidad neta generada mes a
mes en esta misma área?

Si No Algunas veces

10. Desde su perspectiva ¿Cree que las herramientas, métodos y técnicas de
análisis de costos y ventas generadas mediante la comercialización de
plántulas hortícolas permiten tomar decisiones y adquirir experiencia para
hechos futuros?

Si No Tal vez

11. ¿La cooperativa Tomatoya cuenta con consolidados financieros que se
obtienen en base a los costos y gastos totales generados en el área de
plántulas, además de las ventas totales de la misma área?

Si No

Anexo No. 3 Cuestionario de Entrevista

Mi nombre es María Paula Calero Gómez, soy estudiante de tercer año del técnico superior en Administración de la Producción Agropecuaria en UNIDES, actualmente estoy realizando una investigación acerca de costos, beneficios y rentabilidad que genera la producción de plántulas del prestigioso y reconocido Centro de producción Cooperativa Agropecuaria de Servicios Tomatoya.

Entrevista dirigida a colaboradores administrativos de la COOPASTOCHAG, R.L con el fin de recolectar datos en base al manejo de métodos, técnicas y herramientas que se utilizan en dicha asociación para ser una empresa con diferentes áreas rentables, específicamente el área de producción de plántulas hortícolas. El objetivo de la entrevista es obtener información confiable y real sobre el manejo de la empresa.

1. ¿Cuál es el principal objetivo de contar con un centro de producción de plántulas hortícolas?
2. Teniendo en cuenta las inversiones, pasivos, ganancias, perdidas, costos totales de producción y ventas totales por mes de plántulas hortícolas ¿considera usted que plántulas es un área rentable? ¿Por qué?
3. Como colaborador del área administrativa ¿Que técnicas y métodos utiliza para medir y evaluar el rendimiento de resultados productivos y laborales del área de plántulas?
4. En los meses malos que se suele obtener mayores costos y menos ingresos en el área productiva de plántulas ¿Cómo enfoca la resolución del problema o la toma de decisiones?
5. En base a la materia prima que se utiliza para producir el principal sustrato como: cascarilla de arroz, estiércol de ganado, lombrices y agua ¿Cómo hace usted en caso de una escasez de esos materiales?
6. ¿Quiénes son los principales beneficiados con el centro de plántulas de la cooperativa?

7. En su experiencia como colaborador administrativo de COOP.A.S.TO.CHA.G, R.L ¿Cuánto tiempo lleva laborando en la asociación? ¿considera usted que el área de plántulas es fundamental para obtener ingresos y mantener el rendimiento de la cooperativa siendo esta rentable

Anexo No. 4 Ilustraciones de COOPASTOCHAG, R. L

Ilustración 1 Centro de Acopio COOPASTOCHAG, R. L.



Ilustración 3 Rotulación de variedad de semilla a germinar



Ilustración 2 Área de Plántulas (Túneles)



Ilustración 5 Plántulas de Escarola roja



Ilustración 4 Asistencia técnica, cultivo de apio



Ilustración 6 Oficina (Elaboración de consolidados)

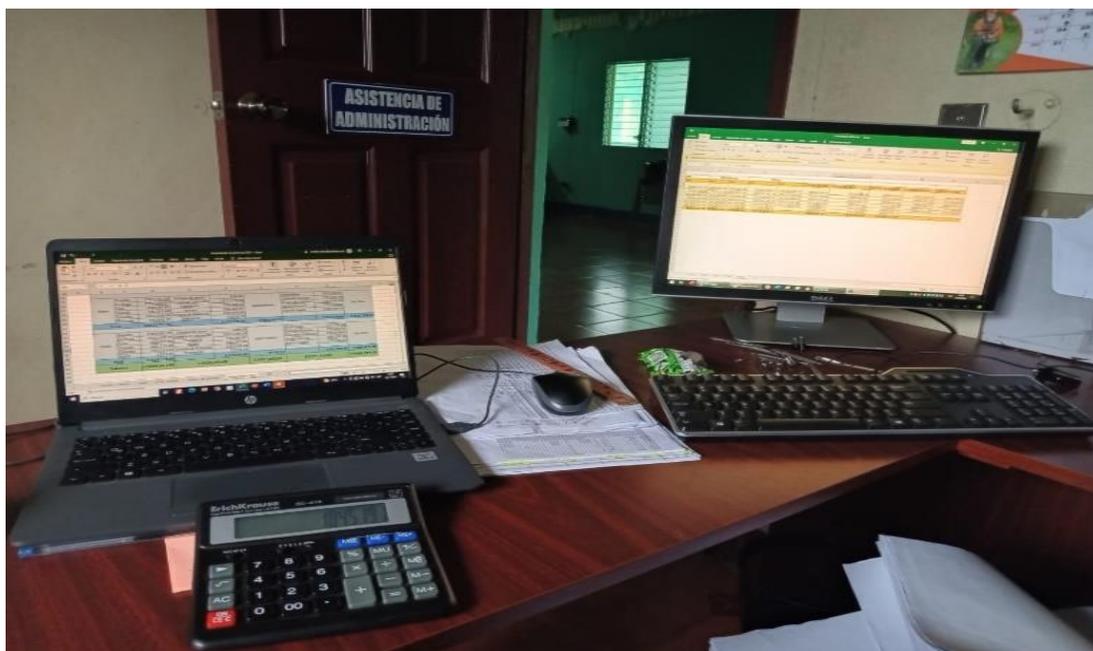


Ilustración 8 Políticas de la Cooperativa Tomatoya

COOPERATIVA DE SERVICIOS AGROPECUARIOS TOMATOYA - CHAGÜITE GRANDE, R.L.

Misión Estratégica
Somos una cooperativa dedicada a la producción y comercialización de hortalizas diversas, implementamos sistemas de inocuidad alimenticia como Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), reconocidos por nuestros clientes por la calidad, cumplimiento y constancia en nuestras entregas por lo que accedemos a mercados formales, brindamos a nuestros socios servicios agrícolas necesarios para la producción y comercialización de hortalizas de alta calidad. Hacemos énfasis en la promoción de equidad de género en todos los procesos productivos. Tenemos el compromiso de preservar los recursos naturales (agua, suelos y bosques).

Visión Estratégica
Nuestra visión estratégica es ser una cooperativa consolidada y organizada, líder en producción y comercialización de hortalizas para el mercado selectivo de Nicaragua y regional, constituyéndonos como un punto de referencia en el departamento de Jinotega para la organización, producción con tecnología y respeto al medio ambiente, comercialización y en la prestación de servicios.

Valores Institucionales

- **Compromiso:** Los socios están comprometidos con la visión, misión y estrategia determinada y compartida por todos, participando de manera activa en las diferentes instancias como el concejo de administración, comité de vigilancia y comité de comercialización.
- **Responsabilidad y Ética:** Como productores de alimentos realizamos nuestras actividades con responsabilidad empresarial, lo que implica respeto para nuestros empleados, clientes, proveedores, comunidades, medio ambiente, consumidores. Realizando nuestras actividades apegadas a la ética empresarial y la legislación vigente en el país.
- **Servicio de Calidad:** La atención a nuestros clientes cuenta con criterios de calidad definida, entregando en tiempo y forma productos sanos y de buena calidad así como los servicios que prestamos.
- **Rentabilidad:** Todas nuestras actividades económicas tienen por objetivo la generación de utilidades para la cooperativa beneficiando a nuestros socios para el mejoramiento de sus niveles de vida, de sus familias y comunidades.
- **Desarrollo:** Es política nuestra el desarrollo de los recursos humanos disponibles mediante la capacitación permanente de los socios y del personal y el acceso a tecnologías apropiadas para maximizar la eficiencia de los productos y servicios ofertados.
- **Integridad:** Debe prevalecer a nivel de la organización el enfoque de integridad en el otorgamiento de los beneficios, recursos económicos sociales y productivos a todos los miembros.
- **Transparencia:** Es un principio que debe imponerse a nivel de la Junta Directiva y todos los miembros para garantizar el uso adecuado de los recursos económicos.
- **Innovación:** Como productores debemos de ser proactivos con iniciativas innovadoras, que propicien el desarrollo agroeconómico de las familias y el respeto del medio ambiente.

Beneficiarios del Proyecto ACORDAR





Ilustración 7 Oficina (Registros de documentos)



Ilustración 9 Revisión de expedientes de socios y colaboradores de la Cooperativa

