



Área de Conocimiento de Agricultura
Programa Universidad en el Campo - UNICAM

COMERCIALIZACIÓN Y PRODUCCIÓN DE BENEFICIADO DE CACAO Y SUS DERIVADOS EN SAN PEDRO DE LÓVAGO CHONTALES.

Proyecto de graduación para optar al título de
Técnico Superior en Tecnologías Agroindustriales

Elaborado por:

Br. Marlon
Antonio Blandón
Giménez
Carnet: 21-
60072TJ

Br. Neyling
Marcelina González
Sevilla
Carnet: 21-60077TJ

Br. Yessica
Abigail Mejía
Romero
Carnet: 21-
60082TJ

Tutor:

In. Yervis Yamil
Acevedo Díaz

Juigalpa, 03 de marzo 2024

MSc. Miguel Antonio Fonseca Chávez
Director Área de Conocimiento de Agricultura
Universidad Nacional de Ingeniería

REF.: Solicitud de aprobación de Tema de Proyecto de Culminación de estudios

Estimado Director:

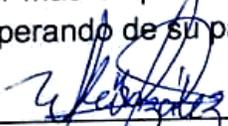
Somos estudiantes del Técnico Superior en Tecnologías Agroindustriales UNICAM del Centro Universitario Regional UNI- Juigalpa, contamos con todos los requisitos necesarios para avanzar en el desarrollo de nuestro trabajo de culminación de estudios, por lo cual, nos dirigimos a usted con motivo de solicitar la aprobación del tema **"Comercialización y producción de beneficiado de cacao y sus derivados en San Pedro de Lovago Chontales"**.

Proponiendo como tutor al Ing. Yervis Yamil Acevedo Diaz.

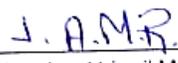
Nuestro proyecto de emprendimiento se enfocará en explorar oportunidades en el mercado de cacao y sus derivados. Investigaremos la cadena de suministro, desarrollaremos productos innovadores, evaluaremos costos y rentabilidad, buscaremos estrategias efectivas de marketing y ventas para introducir nuestros productos al mercado de manera exitosa y sostenible."

Como Objetivo general: Crear y consolidar un emprendimiento exitoso en el mercado de cacao y sus derivados, enfocado en ofrecer productos de calidad superior, desarrollando una cadena de suministro eficiente, cumpliendo con las normativas legales y generando una sólida presencia en el mercado a través de estrategias de marketing innovadoras y una gestión financiera sólida.

Sin más a qué hacer referencia nos despedimos y agradecemos de antemano, esperando de su parte una respuesta positiva.


Br. Neyling Marcelina González Sevilla
122-160896-0000M
21-60077TJ
Cel: 8333-9722


Br. Mañón Antonio Blandón Jiménez
125-280491-0000R
21-60072TJ
Cel: 8600-4817


Br. Jessica Abigail Mejía Romero
127-310501-1000Q
21-60082TJ
Cel: 7548-2290



Juigalpa, 27 de junio 2024

MSc. Miguel Antonio Fonseca Chávez
Director Área de Conocimiento de Agricultura
Universidad Nacional de Ingeniería.

Su despacho

Estimado Director reciba un cordial saludo de mi parte. El motivo de la presente es para hacer de su conocimiento que el trabajo de Proyecto de Culminación de estudios, UNICAM titulado: **COMERCIALIZACION Y PRODUCCION DE BENEFICIADO DE CACAO Y SUS DERIVADOS EN SAN PEDRO DE LOVAGO CHONTALES.** cumple todos los requerimientos para que los Bachilleres, **Marlon Antonio Blandón Jiménez,** **Neyling Marcelina González Sevilla** y **Jessica Abigail Mejía Romero,** efectúen su exposición y defensa.

Agradeciendo de antemano la presente, me despido deseándole éxito en sus funciones

Cordialmente.



Ing. Yervis Yamil Acevedo Díaz
Tutor



Universidad Nacional de Ingeniería
Área de Conocimiento de Agricultura
Formas de Culminación de Estudios

REF.DACA.FCE.091.2024
Managua, 08 de mayo del 2024

Bachilleres

**NEYLING MARCELINA GONZALEZ SEVILLA
MARLON ANTONIO BLANDON JIMENEZ
JESSICA ABIGAIL MEJIA ROMERO**

Estimados Bachilleres:

Es de mi agrado informarles que su tema de PROYECTO DE GRADUACIÓN, titulado: "COMERCIALIZACION Y PRODUCCION DE BENEFICIADO DE CACAO Y SUS DERIVADOS EN SAN PEDRO DE LOVAGO CHONTALES". Ha sido aprobado por el Director de Área de Conocimiento de Agricultura.

Asimismo, les comunico estar totalmente de acuerdo, que el Ing. Yervis Yamil **Acevedo Diaz**. Sea el tutor de su trabajo final.

La fecha de entrega de su documento final, debidamente revisado por el tutor guía será el **16 de Junio del 2024**.

Esperando puntualidad en la entrega del Proyecto de Graduación, me despido.

Atentamente



MSc. Miguel Antonio Fonseca Chávez
Director de Área de Conocimiento de Agricultura
DACA

CC: Archivo
Tutor – Ing. Yervis Yamil Acevedo Diaz.

Dedicatoria.

A Jesucristo.

Agradecemos a nuestro Salvador y guía, Jesucristo, por ser la luz que ha iluminado nuestro camino a lo largo de este viaje educativo. Su amor incondicional, fortaleza y sabiduría han sido nuestro mayor apoyo en momentos de desafío y duda. Gracias por concedernos la perseverancia y la inspiración necesarias para alcanzar esta meta.

Con fe y gratitud, dedicamos este proyecto a Ti Buen Dios y dador de Vida, reconociendo que, sin su divina intervención y bendiciones, no habría sido posible llegar hasta aquí. Que este logro sea un reflejo de su gracia y un testimonio de su poder en nuestras vidas.

Gracias Señor Jesucristo

Agradecimiento.

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a todas las personas que han sido fundamentales en la culminación de este proyecto de graduación.

A nuestros padres, cuyo amor, apoyo y sacrificio nos han permitido llegar hasta aquí. Gracias por creer en nosotros, por ser nuestra fortaleza en los momentos difíciles y por brindarnos la oportunidad de alcanzar nuestros sueños. Sin su guía y ejemplo, este logro no habría sido posible.

A nuestros hijos, fuente constante de inspiración y alegría. Su paciencia, comprensión y amor han sido un motor que nos ha impulsado a seguir adelante. Este logro también es de ustedes, quienes con su presencia y cariño nos han dado fuerzas para no rendirnos.

A nuestro tutor, Ing. Yervis Acevedo, quien con su conocimiento, dedicación y sabios consejos nos han guiado a lo largo de este camino. Su paciencia, apoyo y compromiso con nuestra formación han sido invaluable. Agradecemos profundamente su tiempo y esfuerzo, que han sido cruciales para la realización de este proyecto.

A todos Ustedes, nuestro más profundo agradecimiento. Este logro es tanto nuestro como de Ustedes.

Gracias

Resumen ejecutivo.

NICACAO S.A. es una microempresa dedicada al procesamiento de derivados del cacao en San Pedro de Lóvago, Chontales, diseñada para abordar desafíos locales y capitalizar oportunidades emergentes en el mercado. La iniciativa surge como respuesta a la necesidad de valor agregado en la producción local de cacao, enfrentando la falta de infraestructura de procesamiento y la dependencia de intermediarios. El proyecto tiene como objetivo principal aumentar el valor económico del cacao mediante la producción de productos como pinolillo, chocolate negro o amargo y cacao en polvo, beneficiando directamente a los productores locales. Además de generar empleo y fortalecer la economía comunitaria, NICACAO S.A. se compromete con prácticas sostenibles y justas, garantizando calidad desde la materia prima hasta el producto final. El mercado local presenta una oportunidad significativa debido a la creciente demanda de productos naturales y autóctonos, respaldado por políticas gubernamentales de apoyo a microempresas rurales. La empresa se posiciona estratégicamente para aprovechar su ubicación, reduciendo costos logísticos y ofreciendo autenticidad a través de productos frescos y culturalmente arraigados. El ciclo de vida del proyecto abarca desde la concepción inicial hasta la mejora continua, con actividades detalladas que incluyen investigación de mercado, adquisición de equipos, y establecimiento de estándares de calidad. Los indicadores de éxito se basan en el cumplimiento de objetivos financieros, la satisfacción del cliente y el impacto positivo en la comunidad. A través de una propuesta de valor diferenciada que enfatiza calidad, sostenibilidad y arraigo local, NICACAO S.A. no solo aspira a ser económicamente viable, sino también a ser un agente de cambio positivo en San Pedro de Lóvago, promoviendo un desarrollo equitativo y sostenible en la localidad. Se destaca el potencial para transformar la economía local a través del procesamiento local del cacao y la comercialización de sus derivados, fortaleciendo así el tejido social y económico de la comunidad.

Índice de Contenidos.

I. Generalidades del proyecto.....	1
1.1 Solución.....	1
1.2 Oportunidad en el mercado.	2
1.3 Propuesta de valor.	3
1.4 Ciclo de proyecto.....	4
1.5 FODA.	5
II. Marco Lógico.	8
2.1 Objetivos del proyecto.	8
2.1.1 Objetivo general.	8
2.1.2 Objetivos específicos.	8
2.2 Actividades del proyecto.....	9
2.2.1 Tiempo.	9
2.3 Indicadores.	10
2.4 Medios de verificación.....	10
2.5. Resultados esperados	10
III. Plan de Negocios.....	13
3.1 Resumen ejecutivo del Plan de Negocio.....	13
3.1.1 Descripción de la microempresa.	13
3.1.2 La idea de la necesidad u oportunidad del negocio.....	13
3.2 Características innovadoras o diferenciadas de los derivados del cacao.....	14
3.3 Ventajas competitivas.....	15
3.4 Objetivos del negocio.....	15
3.5 Estrategias del plan de negocio.	16
3.6 Inversión requerida.....	16
3.7 Propuesta de valor.	17
3.8 Descripción del negocio	17
3.8.1 Misión.	17
3.8.2 Visión.	18
3.8.3 Valores.	18
3.9 Estudio de mercado	20
3.9.1 Perfil del mercado de NICACAO.	20
3.10 Análisis de la demanda.....	21
3.11 Identificación de clientes potenciales.....	22
3.12 Evaluación e la demanda.....	22
3.13 Descripción de los productos.	27
3.14 Propiedades del proceso.	29
3.15 Segmentación de mercado y público objetivo.....	35
3.16 Plan estratégico de marketing.....	36
3.18.1 Producto.	36

3.17	Precio.....	38
3.18	Plaza.	39
3.19	Promoción.	40
3.20	Plan de producción.	42
3.21.1	Características y especificaciones de calidad.....	43
3.21.2	Características organolépticas de cacao en polvo.....	43
3.21.3	Características del chocolate negro.....	44
3.22	Tecnología que se utilizara en la elaboración de los derivados del cacao. .	44
3.23	Proceso de producción.	45
3.24.	Presupuesto de producción/Seguimiento e instrumentación.....	47
3.25	Presupuestos costos de producción/Materia prima e insumos.	49
3.26.	Infraestructura.	51
3.27	Trámites legales para comercializar.....	52
3.28	Plan de Organización.	53
3.29	Gestión y recursos de presupuestos.....	57
3.30	Proyección de ventas.	62
3.31	Estados financieros del plan de negocios.	63
3.31.1	Balance general proyectado.	63
IV	Cronograma.....	67
V.	Bibliografía.....	68
	Anexos.	70

Índice de Figuras.

Figura 1.	Ubicación.....	20
Figura 2.	Canales de distribución NICACAO.	40
Figura 3.	Logotipo de NICACAO.....	41
Figura 4.	Etiquetas de NICACAO.	41
Imagen 4	Etiquetas de NICACAO.....	42
Figura 5.	Diseño local de la planta.....	52

Índice de Tablas.

Tabla 1.	Análisis FODA.....	5
Tabla 2.	Primer año 2025.....	9
Tabla 3:	Segundo año 2026.....	9
Tabla 4.	tercer año 2027.....	10
Tabla 5.	Matriz de marco Lógico.....	10
Tabla 6.	Descripción de la segmentación de microempresa NICACAO.....	35
Tabla 7.	Precios del pinolillo.	38
Tabla 8.	Precios del cacao en polvo.....	38
Tabla 9.	Precios del chocolate amargo o negro.....	39
Tabla 10.	Especificaciones Físico-Químicas del pinolillo.....	43
Tabla 11.	Especificaciones microbiológicas del pinolillo.....	43

Tabla 12. Presupuesto de equipos industriales para el proceso.	47
Tabla 13. Utensilios y complementos para el proceso.	47
Tabla 14. Implementos para el proceso de empaclado.	48
Tabla 15. Resúmenes de presupuestos de inversión en maquinaria y equipamiento.	48
Tabla 16. Costo de producción (2000 libras) pinolillo con cacao.	49
Tabla 17. Costo de producción (500 unidades de 200 g) de chocolate negro.	49
Tabla 18. Costo de producción (520 libras) de cacao en polvo.	50
Tabla 19. Resúmenes costos de producción rubros derivados del cacao (producciones mensuales/anuales).	51
Tabla 20. Jerarquía de cargos.	54
Tabla 21. Ficha de cargo del Gerente general.	54
Tabla 22 . Fichas de cargo del Vendedor/Cajero.	55
Tabla 23. Fichas de cargo del Operario.	56
Tabla 24. Nómina mensual.	59
Tabla 25. Presupuesto de equipos e implementos de limpieza.	59
Tabla 26. Presupuesto servicios básicos.	60
Tabla 27. Presupuesto de equipos de oficina y atención al cliente.	60
Tabla 28. Documentación legal.	61
Tabla 29. Presupuesto de costos de acondicionamiento del local de NICACAO.	61
Tabla 30. Ingresos primer año de operación.	62
Tabla 31. Balance general.	63
Tabla 32. Estado de resultados proyectado.	64
Tabla 33. Flujo de efectivo.	65

I. Generalidades del proyecto.

1.1 Solución.

La creación de una microempresa procesadora de derivados del cacao en la ciudad de San Pedro de Lóvago, Chontales, busca abordar varias problemáticas y necesidades en la zona. Actualmente, los productores de cacao en San Pedro de Lóvago enfrentan desafíos significativos en cuanto a la comercialización y valor agregado de sus productos. La falta de infraestructura adecuada para el procesamiento de cacao limita su capacidad para obtener mejores ingresos y acceder a mercados más lucrativos.

Además, existe una alta dependencia de intermediarios para la venta de cacao en bruto, lo que reduce las ganancias de los productores locales. La ausencia de una microempresa procesadora en la región implica que gran parte del valor agregado se genera fuera de la comunidad, privando a los productores locales de los beneficios económicos y oportunidades de empleo que el procesamiento de cacao podría proporcionar.

Este proyecto tiene como propósito principal solucionar estas problemáticas al establecer una microempresa que procese el cacao en productos derivados como pinolillo, chocolate negro, manteca de cacao, y cacao en polvo. Al hacerlo, se busca:

Incrementar el valor agregado: Procesar el cacao localmente permitirá a los productores obtener mayores márgenes de ganancia al vender productos terminados en lugar de cacao en bruto.

Generar empleo local: La creación de la microempresa ofrecerá nuevas oportunidades de empleo en la comunidad, contribuyendo al desarrollo económico de San Pedro de Lóvago.

Fortalecer la economía local: Al retener más valor dentro de la comunidad, se estimulará el crecimiento económico local y se reducirá la dependencia de intermediarios externos.

Mejorar la calidad de vida: A través de mejores ingresos y oportunidades de empleo, se espera mejorar la calidad de vida de los productores y sus familias, promoviendo un desarrollo más sostenible y equitativo en la región.

Este plan de negocio no solo busca ser económicamente viable, sino también socialmente responsable y alineado con el desarrollo integral de la comunidad de San Pedro de Lóvago.

1.2 Oportunidad en el mercado.

El mercado local de San Pedro de Lóvago, Chontales, presenta una significativa oportunidad para la creación de una microempresa procesadora de derivados del cacao, considerando algunos factores favorables entre los cuales se destacan:

En actualidad la zona rural de San Pedro de Lóvago, esta incursionando en la producción de cacao. Sin embargo, gran parte de esta producción se vende en bruto a intermediarios, lo que limita las ganancias de los productores locales. La falta de procesamiento local representa una oportunidad para agregar valor al cacao, transformándolo en productos de mayor demanda y rentabilidad.

Existe una creciente demanda de productos derivados del cacao, tanto a nivel local como nacional. Los consumidores están cada vez más interesados en productos de calidad y origen natural, que promuevan prácticas sostenibles y justas. Esta tendencia favorece la aceptación de productos procesados localmente.

Existen diversas iniciativas gubernamentales y de organizaciones no gubernamentales enfocadas en el desarrollo rural y el apoyo a microempresas en la región. Estas iniciativas pueden ofrecer apoyo financiero y técnico, facilitando el establecimiento y crecimiento de la microempresa procesadora de cacao.

Al procesar cacao localmente, la microempresa puede ofrecer productos frescos y de calidad, diferenciándose de productos importados o producidos en otras zonas. La autenticidad y el origen local pueden convertirse en un valor añadido atractivo para los consumidores.

Procesar el cacao en la misma localidad donde se produce reduce significativamente los costos de transporte y logística, aumentando la eficiencia y la rentabilidad de la microempresa.

La creación de una microempresa procesadora de derivados del cacao en San Pedro de Lóvago no solo responde a una necesidad local de agregar valor a la producción de cacao, sino que también aprovecha una serie de oportunidades en el mercado local que pueden impulsar su éxito y sostenibilidad a largo plazo.

1.3 Propuesta de valor.

La microempresa procesadora de derivados del cacao NICACAO S.A. en San Pedro de Lóvago, Chontales, ofrece una propuesta de valor única y diferenciada, basada en los siguientes pilares:

Utilizando cacao de calidad cultivado localmente, la microempresa garantiza productos derivados del cacao que son frescos, puros y de excelente sabor. La atención al detalle en cada etapa del procesamiento asegura que los productos finales cumplan con los estándares más exigentes de calidad.

Existe un compromiso de operar de manera sostenible, respetando el medio ambiente y promoviendo prácticas agrícolas responsables. Además, se trabaja directamente con los productores locales, asegurando precios justos y condiciones de trabajo dignas, lo que refuerza la sostenibilidad social y económica de la comunidad.

Cada producto lleva la esencia de San Pedro de Lóvago, destacando el origen local del cacao y las tradiciones culturales de la región. Esta autenticidad resuena con consumidores que buscan apoyar a los productores locales y valoran la historia y el origen de los productos que compran.

La microempresa no solo produce chocolate, sino también una variedad de derivados del cacao como pinolillo, manteca de cacao y polvo de cacao y en un futuro nuevos productos. Esta diversificación permite atender diferentes segmentos de mercado y adaptarnos a las cambiantes demandas del consumidor.

Al generar empleo y promover el desarrollo económico local, la microempresa tiene un impacto positivo directo en la comunidad. Promueve el orgullo al contribuir al bienestar de San Pedro de Lóvago y a la mejora de la calidad de vida de sus habitantes.

Se oferta una experiencia excepcional al cliente, basada en la calidad del producto, la transparencia en las prácticas y un excelente servicio al cliente. Redoblando esfuerzos por construir relaciones duraderas con los clientes, basadas en la confianza y la satisfacción.

1.4 Ciclo de proyecto

Producción y comercialización de productos derivados del cacao en San Pedro de Lóvago

El ciclo de vida del proyecto de producción y comercialización de productos de cacao abarca desde su concepción inicial hasta su cierre o mejora continua. A continuación, se detallan las diferentes etapas por las que atraviesa este proyecto:

Concepción del proyecto: En esta etapa, se identificaron las oportunidades de mercado y se definió la idea del proyecto. Se realizó un estudio de mercado para identificar la demanda de productos de cacao en la ciudad de San Pedro de Lovago, así como la disponibilidad de materias primas y recursos necesarios para la producción y comercialización de los mismos.

Planificación: Se establecieron los objetivos del proyecto, los recursos necesarios, el cronograma de actividades y el presupuesto. Se definieron las estrategias de producción, distribución y comercialización de los productos de cacao.

Ejecución: En esta etapa, se llevará a cabo todas las actividades planificadas para poner en marcha el proyecto. Se establecerán las instalaciones de producción, se adquieren los equipos necesarios y se contratará al personal clave. Se iniciará la producción y se establecen los canales de distribución y comercialización de los productos de cacao.

Monitoreo y control: Se supervisará y controlará todas las actividades del proyecto para asegurar que se estén cumpliendo los objetivos establecidos. Se realizarán ajustes según sea necesario para garantizar el éxito del proyecto y se gestionarán los riesgos identificados.

Cierre o mejora continua: Una vez que el proyecto ha alcanzado sus objetivos, se procederá al cierre formal. Se evaluarán los resultados obtenidos y se documentarán las lecciones aprendidas. Si es necesario, se realizarán mejoras para optimizar los procesos y garantizar la sostenibilidad a largo plazo del negocio.

Este ciclo de vida del proyecto proporciona una guía general sobre las diferentes etapas y actividades clave que se llevan a cabo en el proceso de producción y comercialización de productos de cacao en la ciudad de San Pedro de Lovago, Chontales.

1.5 FODA.

Entender la dinámica tanto interna como externa de la microempresa de derivados de cacao es crucial llevar a cabo un análisis FODA. Los resultados obtenidos son los siguientes:

Tabla 1. Análisis FODA.

Fortalezas	Oportunidades
1. Disponibilidad de materia prima. 2. Infraestructura propia. 3. Producto tradicional. 4. Variedad de productos. 5. Conocimiento del mercado local 6. Ubicación estratégica del negocio. 7. Producto con alto nivel nutricional	1. Aumento del interés por productos saludables y naturales 2. Acuerdos comerciales con productores locales. 3. Publicidad en línea (redes sociales). 4. Expansión a mercados digitales 5. Acceso a financiamiento con el MEFCCA. 6. Participación en ferias a nivel local, departamental y otros eventos
Debilidades	Amenazas

<ol style="list-style-type: none"> 1. Recursos económicos limitados. 2. Atrasos en la tramitación de permisos, registros y Licencia sanitarias. 3. Limitada publicidad. 4. Falta de presencia de microempresas cacahuateras establecidas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Daño a la reputación del producto. 2. Desaceleración económica y una lenta recuperación. 3. Surgimiento de competencia.
---	--

Fuente: Elaboración propia

Cruce de variables.

FO: Disponibilidad de materia prima + Aumento del interés por productos saludables y naturales: Aprovechar la disponibilidad constante de materia prima para promover el pinolillo, cacao en polvo y chocolate negro como opciones saludables y naturales en campañas de marketing.

FO: Infraestructura propia + Acuerdos comerciales con productores locales: Utilizar la infraestructura propia para establecer acuerdos de suministro estables con productores locales, garantizando calidad y continuidad en la producción.

FO: Producto tradicional + Publicidad en línea (redes sociales): Destacar el valor cultural y tradicional del pinolillo y otros productos en campañas de marketing digital para atraer a consumidores interesados en productos autóctonos y auténticos.

FO: Variedad de productos + Expansión a mercados digitales: Ofrecer la variedad de productos derivados del cacao en plataformas de comercio electrónico para alcanzar a una audiencia más amplia y diversificada.

FO: Conocimiento del mercado local + Acceso a financiamiento con el MEFCCA: Aprovechar el profundo conocimiento del mercado local para diseñar propuestas atractivas de financiamiento y expandir operaciones, utilizando los recursos disponibles del MEFCCA.

FO: Ubicación estratégica del negocio + Participación en ferias a nivel local, departamental y otros eventos: Utilizar la ubicación estratégica para facilitar la

participación en ferias y eventos, aumentando la visibilidad de la empresa y atrayendo a más clientes.

FO: Producto con alto nivel nutricional + Aumento del interés por productos saludables y naturales: Promover los beneficios nutricionales del pinolillo, cacao en polvo y chocolate negro en campañas publicitarias dirigidas a consumidores preocupados por la salud.

DA: Recursos económicos limitados + Daño a la reputación del producto: Implementar estrategias de bajo costo para monitorear y gestionar la reputación del producto, como el manejo proactivo de redes sociales y la creación de programas de fidelización de clientes.

DA: Atrasos en la tramitación de permisos, registros y Licencia sanitarias + Desaceleración económica y una lenta recuperación: Establecer un equipo dedicado a la gestión eficiente de permisos y licencias para evitar atrasos, y prepararse para escenarios de desaceleración económica con un enfoque en la optimización de costos y mejora de eficiencia operativa.

DA: Limitada publicidad + Surgimiento de competencia: Invertir en campañas de marketing digital y alianzas estratégicas para aumentar la visibilidad de la marca, destacándose de la competencia con propuestas de valor únicas.

DA: Falta de presencia de microempresas cacahuateras establecidas + Daño a la reputación del producto: Crear una red de colaboración entre microempresas cacahuateras para fortalecer la presencia en el mercado y desarrollar estándares de calidad que mejoren la reputación del producto.

Este cruce de variables permite identificar estrategias específicas que pueden maximizar las fortalezas y oportunidades de la microempresa, mientras se mitigan las debilidades y amenazas.

II. Marco Lógico.

2.1 Objetivos del proyecto.

2.1.1 Objetivo general.

Crear una microempresa procesadora de derivados del cacao en la ciudad de San Pedro de Lóvago, Chontales, agregando valor a la producción local de cacao, contribuyendo al desarrollo económico y social de la localidad.

2.1.2 Objetivos específicos.

1. Definir propuesta de valor del negocio mediante un proceso integral de desarrollo de plan de marketing, destacando los aspectos únicos y atractivos de los derivados del cacao a través de la microempresa NICACAO S.A.
2. Establecer los elementos técnicos y operativos necesarios que garantice el óptimo funcionamiento del negocio, asegurando la calidad de los productos y servicios ofrecidos.
3. Valorar la posibilidad económica en la creación de una microempresa procesadora de cacao, mediante un estudio financiero, que muestre los márgenes de contribución de los indicadores financieros.

2.2 Actividades del proyecto.

2.2.1 Tiempo.

El tiempo de las operaciones de este proyecto, durante los tres años planificados para el desarrollo del Plan de Negocio, se programaron las actividades anuales que se realizarán a partir del año 2025, 2026 y 2027.

Tabla 2. Primer año 2025

N°	ACTIVIDAD	2025											
		E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
1	Investigación de mercado local para identificar demanda y preferencias del consumidor												
2	Búsqueda y selección de proveedores de materias primas (granos de cacao).												
3	Adquisición de equipos y maquinaria necesarios para la producción de los derivados del cacao.												
4	Acondicionamiento y adecuación de instalaciones para la producción y almacenamiento de productos derivados del cacao.												
5	Contratación y capacitación de personal para la operación de la planta.												
6	Desarrollo de procesos de producción de productos de los derivados del cacao.												
7	Establecimiento de las normas de control de calidad e higiene durante el proceso de producción.												
8	Diseño y producción de envases y etiquetas para los productos derivados del cacao.												
9	Implementación de estrategias de comercialización y distribución de productos (punto de venta, redes sociales, ferias, etc.).												
10	Monitoreo y evaluación continua del desempeño financiero y operativo del negocio.												

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3: Segundo año 2026

N°	ACTIVIDAD	2026											
		E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
1	Mantenimiento de las instalaciones.												
2	Contratación y capacitación de personal para la operación de la planta.												
3	Establecimiento de las normas de control de calidad e higiene durante el proceso de producción.												
4	Implementación de estrategias de comercialización y distribución de productos (puntos de venta, redes sociales, ferias, etc.).												
5	Monitoreo y evaluación continua del desempeño financiero y operativo del negocio.												

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. tercer año 2027

Fuente: Elaboración propia

N°	ACTIVIDAD	2027											
		E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
1	Mantenimiento de las instalaciones												
2	Contratación y capacitación de personal para la operación de la planta												
3	Establecimiento de las normas de control de calidad e higiene durante el proceso de producción.												
4	Implementación de estrategias de comercialización y distribución de productos (puntos de venta, redes sociales, ferias, etc.).												
5	Monitoreo y evaluación continua del desempeño financiero y operativo del negocio												

2.3 Indicadores.

Los indicadores se consideran de acuerdo a cada ítem del cuadrante de la matriz de marco lógico. Que a continuación se describe:

2.4 Medios de verificación

Al igual que los indicadores, los medios de verificación están contenidos en la matriz de marco lógico, donde se refleja a través de que medio se verificaran los alcances de los indicadores planificados.

2.5. Resultados esperados

Asimismo, los resultados esperados se muestran en la matriz de marco lógico, considerando los posibles hechos tanto positivos, como negativos que se puedan dar en el proceso del desarrollo del negocio.

Tabla 5. Matriz de marco Lógico

Fuente: Elaboración propia

	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos/Resultados esperados
Fin Satisfacer las necesidades del mercado local, contribuyendo al desarrollo económico del municipio de San Pedro Lóvago.	1. Generación de empleos. 2. Impulsar la economía local. 3. Ofrecer productos frescos, naturales y de calidad al consumidor	1. Nóminas de pagos y registros del INSS. 2. Matrículas del negocio en la Alcaldía, la DGI y facturas de compras y ventas. 3. Certificación de BPA. Registro sanitario del MINSA.	1. Suministro constante y confiable de la materia prima (cacao). 2. Aceptación en el mercado local. 3. Cumplimiento de las regulaciones.
Propósito Crear una microempresa procesadora de derivados del cacao en la ciudad de San Pedro de Lóvago, Chontales, agregando valor a la producción local de cacao, contribuyendo al desarrollo económico y social de la localidad.	1. Volumen de ventas mensuales. 2. Participación o cuota en el mercado. 3. Impacto económico de la microempresa. 4. Satisfacción del cliente.	1. Registros de venta, estado resultado. 2. Registro de mensual de la producción. 3. Cuentas de bancos y estados financieros. 4. Encuestas y observaciones directas.	1. Acceso a infraestructura y servicios básicos. 2. Disponibilidad de mano de obra calificada. 3. Tecnología de punta. 4. Autosostenibilidad. 5. Estabilidad económica a largo plazo.
Componentes / Resultados 1. Definir propuesta de valor del negocio mediante un proceso integral de desarrollo de plan de marketing, destacando los aspectos únicos y atractivos de los derivados del cacao a través de la microempresa NICACAO S.A. 2. Establecer los elementos técnicos y operativos necesarios que garantice el óptimo funcionamiento del negocio, asegurando la calidad de los productos y servicios ofrecidos. 3. Valorar la posibilidad económica en la creación de una microempresa procesadora de cacao, mediante un estudio financiero, que muestre los márgenes de contribución de los indicadores financieros.	1. Cantidad de proveedores locales seleccionados y disponibilidad de materia prima por parte de los proveedores. 2. Estándares sanitarios y de calidad. 3. Índice de accidentes laborales. 4. Número de canales de ventas establecidos Participación en eventos y ferias locales. 5. Indicadores financieros 6. Margen de contribución.	1. Firma de acuerdos entre proveedores y microempresarios. 2. Certificación a través de auditorías e inspecciones por el MINSA. 3. Registro de incidencia o accidentes laborales y medidas de prevención tomadas. 4. Informe de inspección de las instalaciones de producción. 5. Registros de canales de venta Informe de participación. 6. VAN (valor actual neto) TIR (tasa interna de retorno), RBC (relación beneficio/costo), TEMAR (tasa mínima de aceptación de rentabilidad), PRI (periodo de recuperación de la inversión). 7. Informes financieros sobre la inversión.	1. Cumplimiento de los proveedores con los estándares de calidad y seguridad alimentaria requerida. 2. Capacidad de proveedores de mantener la oferta constante a largo plazo. 3. Capacitación al personal en BPM. 4. Baja incidencia de accidentes laborales. 5. Documentación autorizada firmada y sellada. 6. Mejora continua 7. Estudio financieros realistas y datos confiables. 8. Condiciones económicas y del mercado estables durante el periodo de estudio.

<p>Actividades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Investigación de mercado local para identificar demanda y preferencias de los consumidores. 2. Búsqueda y selección de proveedores de materias primas (cacao en granos). 3. Adquisición de equipos y maquinaria necesaria para el procesamiento del cacao. 4. Acondicionamiento y adecuación de las instalaciones para el procesamiento y almacenamiento de los productos derivados del cacao. 5. Implementación de las operaciones unitarias para los procesos de elaboración de los derivados del cacao. 6. Establecimiento de las normas de control de calidad e higiene durante el proceso de producción. 7. Diseño y adquisición de empaques, envases y etiquetas para los productos derivados del cacao. 8. Implementación de estrategias de comercialización y distribución de productos (punto de venta, redes sociales, ferias, etc.). 9. Monitoreo y evaluación continua del desempeño financiero y operativo del negocio. 	<p>Los costos de las actividades, están contemplados en el presupuesto de gastos general.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Encuestas y observación directa 2. Cotizaciones y calificación de la calidad de los granos del cacao. 3. Cotizaciones de los equipos industriales. 4. Presupuesto de maestro obra (cotización). 5. Contratos de trabajos. 6. Diagramas de flujo y explicativo de los procesos de producción. 7. Fotos y videos durante la inspección. 8. Facturas compras y comprobantes de pagos. 9. Anuncios publicitarios en redes sociales y canales de televisión (capturas de pantalla). 10. Balance general, estado resultado y flujo de caja. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Opinión favorable del cliente. 2. Condiciones favorables de precios y certificación de calidad de los granos de cacao. 3. Condiciones favorables de precios y garantía. 4. Presupuesto ajustado al capital disponible para la mejora y acondicionamiento del local. 5. Contratos según la ley 185 (Código Laboral) y la ley de seguridad social (ley 539). 6. Claridad en el desarrollo de las operaciones unitarias de producción. 7. Registro de evidencias. 8. Soportes financieros. 9. Incremento de las ventas. 10. Evaluación financiera.
---	---	---	---

III. Plan de Negocios.

3.1 Resumen ejecutivo del Plan de Negocio.

Datos principales del negocio

Nombre de la empresa: NICACAO.S.A

Ubicación: San Pedro de Lóvago, Chontales

Tipo de empresa: Semi-Industrial

3.1.1 Descripción de la microempresa.

Esta empresa se dedica a la producción y comercialización de una amplia gama de subproductos derivados del cacao. Su enfoque es semiindustrial, adaptándose a las demandas y exigencias del mercado. La empresa diversifica su oferta de productos de cacao para no depender únicamente del cacao en grano.

Además, promueve la diversificación conglomerada, que implica la creación de nuevos productos que no están directamente relacionados con su producción principal de cacao. Como microempresa, se centra en el procesamiento del cacao en varios derivados, incluyendo:

1. Cacao en polvo
2. Chocolate negro
3. Pinolillo de cacao

La microempresa se esfuerza por innovar y diversificar en el sector del cacao, ofreciendo una variedad de productos para satisfacer las necesidades del mercado.

3.1.2 La idea de la necesidad u oportunidad del negocio.

La idea de negocio surge como una oportunidad única en esta localidad, donde la semilla de cacao se comercializa en su forma básica. Se observa una ventana de oportunidad para agregar valor a este producto, transformándolo en una variedad de subproductos comestibles que pueden ser comercializados tanto en este municipio como en otros vecinos.

Al ofrecer una variedad de productos derivados del cacao, se brinda al público más opciones para disfrutar de esta semilla, a la que se le dará un valor agregado. Esta microempresa operara de la forma siguiente:

1. Establecer puntos de venta específicos a nivel local y en otros municipios aledaños (Santo Tomas y La Libertad).
2. Elaborar subproductos a partir de la materia prima principal, la semilla de cacao.
3. Ofrecer una variedad de subproductos al cliente, muchos de los cuales no se encuentran en el mercado local, tales como: Cacao en polvo, chocolate negro y pinolillo.

3.2 Características innovadoras o diferenciadas de los derivados del cacao.

NICACAO es una microempresa multisectorial con énfasis en la producción de cacao, busca innovar en el mercado a través de la oferta de productos únicos que nos diferencien de la competencia indirecta. Nuestras características innovadoras y diferenciales incluyen:

1. La elaboración de una variedad de productos derivados del cacao, utilizando el cacao como componente principal.
2. La presentación de nuestros productos en empaques al vacío, lo que promueve una mayor conservación y facilita su uso final.
3. La oferta de precios competitivos y accesibles al consumidor.
4. La producción de los productos de manera tradicional y semi-industrial, respetando las costumbres y satisfaciendo las exigencias de los consumidores.
5. El compromiso con la naturalidad de los productos, libres de químicos y preservantes.

3.3 Ventajas competitivas

Para que un producto logre un posicionamiento sólido en el mercado y se convierta en la preferencia de los consumidores, es esencial que ofrezca ventajas competitivas claras frente a los productos de la competencia. NICACAO.S.A. presenta las siguientes ventajas competitivas, que son fundamentales para su desarrollo y la creación de valor agregado:

1. **Factores de viabilidad:** La viabilidad del negocio radica en la estrategia de obtener la materia prima, el cacao directamente de los productores locales. Esta estrategia no solo asegura la disponibilidad constante de la materia prima, sino que también permite adquirirla a un precio justo. Esta unificación de la cadena de suministro resulta en beneficios mutuos, fortaleciendo la economía del productor y garantizando la sostenibilidad del negocio.
2. **Sostenibilidad:** La sostenibilidad del negocio está asegurada debido a la alta demanda de productos derivados del cacao en el mercado local. Además, ya existe una cultura de consumo de productos de cacao transformados, lo que garantiza la recuperación de la inversión.

3.4 Objetivos del negocio.

La microempresa NICACAO, a través de la estrategia y ejecución de su plan de negocio, aspira a lograr los siguientes objetivos:

1. **Valorización del cacao:** Se busca dar un mayor valor comercial al cacao mediante la transformación del mismo en subproductos de calidad.
2. **Diferenciación competitiva:** El objetivo es definir claramente cómo se diferencia de la competencia, destacando las fortalezas y ventajas únicas.
3. **Calidad excepcional:** Esforzarse por establecer una diferencia en el mercado mediante el mantenimiento de altos estándares de calidad en todos los productos.

4. **Productividad y servicio al cliente:** El objetivo es aumentar la productividad, proporcionar un excelente servicio al cliente y retener a el valioso capital humano.

3.5 Estrategias del plan de negocio.

NICACAO implementará las siguientes estrategias para alcanzar sus objetivos:

1. **Expansión de puntos de venta y servicios de entrega:** Se busca establecer puntos de venta en cada municipio y ofrecer servicios de entrega a domicilio para facilitar el acceso a los productos.
2. **Uso de redes sociales y marketing digital:** Se implementaremos estrategias de marketing digital y haremos uso activo de las redes sociales para promover nuestros productos, interactuar con nuestros clientes y aumentar nuestra visibilidad en el mercado.
3. **Publicidad constante:** Mantendremos una presencia publicitaria constante para mantener a nuestros productos en la mente de los consumidores y atraer a nuevos clientes.
4. **Innovación en subproductos de cacao:** Continuaremos innovando en la creación de subproductos derivados del cacao, explorando nuevas recetas y técnicas para expandir nuestra gama de productos.

3.6 Inversión requerida.

La inversión requerida para llevar a cabo el presente plan de negocio dentro de la microempresa NICACAO.S.A, con el equipamiento, utensilios adecuados, materia prima e insumos de producción, se requerirá una inversión total **de U\$107,463.78 dólares**. De este total de inversión el 75%, será asumida por los socios y el 25% de financiamiento externo. El cual se obtendrá a través del MEFCCA, específicamente el programa Ventana, ya que estos otorgan prestamos sin garantía prendaria, con una tasa de interés del 11% anual, a un plazo de 36 meses (3 años), bajo la premisa de un interés sobre saldo.

Cabe destacar, que la microempresa NICACAO es productoras acopiadora y comercializadora de granos de cacao entero, por lo que la materia prima se puede adquirir a un precio más barato o sin costo alguno, pero esto dependerá de los acuerdos entre los socios de la misma. Que, de ser posible, esto bajaría los costos de producción y, por ende, incrementaría la rentabilidad de la comercialización de los derivados del cacao.

3.7 Propuesta de valor.

NICACAO.S. A ofrecerá una experiencia única y deliciosa a los residentes locales y visitantes de San Pedro de Lóvago, Chontales, con productos derivados del cacao de alta calidad. Nuestra propuesta de valor se basa en una amplia variedad de productos como pinolillo, cacao en polvo y chocolate negro, todos elaborados con ingredientes frescos y naturales.

Permitimos la personalización de los productos para adaptarlos a los gustos individuales de cada cliente, comprometidos a brindar un servicio al cliente excepcional en un ambiente acogedor. Además, innovamos con tecnologías como pedidos en línea y entrega a domicilio para ofrecer conveniencia y accesibilidad. Somos la opción ideal para aquellos que buscan disfrutar de productos de cacao auténticos y deliciosos en San Pedro de Lóvago, ya sea durante una visita o como parte de su rutina diaria.

3.8 Descripción del negocio

3.8.1 Misión.

En NICACAO, nos dedicamos a la producción y comercialización de productos derivados del cacao de la más alta calidad. Nuestro objetivo es promover la riqueza del cacao nicaragüense, fomentando prácticas sostenibles y éticas en cada etapa de la cadena de suministro. Además, nos comprometemos a contribuir al desarrollo socioeconómico de nuestras comunidades de agricultores de cacao.

3.8.2 Visión.

Ser reconocidos en San Pedro de Lóvago, Chontales, por nuestra excelencia en la producción y comercialización de derivados del cacao, manteniendo un firme compromiso con la calidad, la sostenibilidad y la ética. Aspiramos a transformar la industria del cacao local impulsando la innovación y la excelencia en todos nuestros productos, mientras enriquecemos la vida de nuestros agricultores y comunidades. En NICACAO.S.A.

Objetivos

Objetivo general

Establecer una microempresa rentable y sostenible que se dedique a la producción y comercialización de productos derivados del cacao de manera artesanal, promoviendo el consumo de productos locales y contribuyendo al desarrollo económico de la comunidad.

Objetivos específicos:

1. Implementar procesos de producción eficientes y sostenibles que aseguren la calidad de nuestros productos derivados del cacao.
 2. Desarrollar una estrategia de marketing efectiva que aumente la visibilidad de nuestros productos en el mercado local y regional.
-
1. Valorar la posibilidad económica en la creación de una microempresa, mediante un estudio financiero.

3.8.3 Valores.

Los valores que definen a la microempresa NICACAO, son los que a continuación se describen:

1. **Calidad:** Compromiso con la excelencia en la producción de derivados del cacao utilizando ingredientes de alta calidad y técnicas de elaboración cuidadosa para garantizar la satisfacción del cliente.
2. **Integridad:** Actuar con honestidad transparencia y responsabilidad en todas nuestras operaciones comerciales, desde la selección de proveedores hasta la relación con los clientes y la comunidad.
3. **Respeto:** Valoramos y respetamos a todas las personas involucradas en el proceso de producción, desde los agricultores que cultivan el cacao hasta los clientes que disfrutan de nuestros productos.

Ubicación/Dirección



De la iglesia católica 2c al norte, San Pedro de Lóvago, Chontales, Nicaragua



Teléfono (s) 505 8333 9722



Cell/WhatsApp 505 83339722



E-mail nicacao24@gmail.com

Imagen 1. Mapa de ubicación de NCACAO



Figura 1. Ubicación.

Fuente: Google.maps

3.9 Estudio de mercado

3.9.1 Perfil del mercado de NICACAO.

La población de la ciudad de San Pedro de Lóvago, ubicada en el departamento de Chontales, es una de los municipios más importantes del departamento, aglutina 9,694 habitantes y 7 microempresas establecidas legalmente, principalmente dedicadas a la actividad de lácteos.

San Pedro de Lóvago, ubicado en el departamento de Chontales en Nicaragua, se caracteriza por una economía centrada en la agricultura y la ganadería. Los cultivos principales incluyen maíz, frijoles, hortalizas, y frutas como plátanos, favorecidos por las condiciones climáticas. La cría de ganado bovino, porcino y avícola también es prominente, junto con la producción láctea que es la principal. Además, el municipio alberga pequeños comercios que proveen productos diarios. También, es conocido por producir frutos y granos no tradicionales y no comunes en el mercado, dentro de los cuales destaca la producción de cacao. Semilla que representa un pujante rubro económico y que es comercializado en la actualidad en grano seco.

Los clientes que representan este estudio de mercado para los derivados del cacao, lo representan 1,939 familias sanpedranas, las cuales serán satisfechas con los productos derivados del cacao a corto plazo, procurando satisfacerlo hasta en un porcentaje de su totalidad.

Asimismo, NICACAO.S. A vislumbra un mercado más amplio de los derivados del cacao a medida que se satisface el mercado local, tendiendo a ampliarse a mediano plazo, alcanzando los municipios del mismo departamento.

De acuerdo a la investigación de campo en la cual se tomó una muestra de 324 familias sanpedranas, la demanda potencial insatisfecha de los derivados del cacao, representan un 83% de la población total de San Pedro de Lóvago. Quiénes expresan que están dispuesto a adquirir los derivados del cacao.

3.10 Análisis de la demanda

Considerando el negocio que se busca establecer en San Pedro de Lóvago, se realiza un análisis de la demanda actual en dicha localidad, observándose y comprobándose a través de una prueba de campo, donde se utilizó un instrumento cuantitativo para la recolección de datos (encuesta), la cual se aplicó a los pobladores de dicho municipio.

Estos expresaron que no existe, ni ha existido en el mercado local un negocio dedicado a productos como pinolillo, cacao en polvo, chocolate negro, entre otros. Actualmente, los únicos procesadores artesanales que ofrecen derivados de cacao, son algunas familias que lo elaboran pinolillo de forma artesanal y tradicional, sobre todo en épocas de semana santa, donde lo comercializan principalmente a sus familiares, parientes y amistades.

Actualmente, a la competencia de los productos derivados del cacao, es indirecta, pues las empresas comerciales venden pinolillo, pero con el cacao como ingrediente insipiente. Además, no comercializan chocolate negro, todo es combinado con otros

componentes que alteran su composición pura del cacao en su naturaleza. Asimismo, el cacao en polvo, lo venden en presentaciones de chocolate extranjero con la composición combinado (cocoa).

3.11 Identificación de clientes potenciales

El principal mercado en el cual se establecerá el negocio de derivados del cacao llamado NICACAO.S.A., es el mercado local donde se pretende ofrecer producto a base de cacao, como pinolillo, cacao en polvo y chocolate negro de acuerdo a los gustos y preferencias de los clientes.

Actualmente, en San Pedro de Lóvago no existen competencia directa que oferten productos derivados del cacao elaborado en la localidad, fresco y cien por ciento natural, lo que representa una alternativa de inversión ventajosa, sobre todo porque en los últimos años, se busca el consumo de productos naturales, saludables y tradicionales, desarrollando buenos hábitos en las personas, quienes buscan consumir productos que les garantice un beneficio directo en su cuerpo.

Los clientes potenciales abarcan tanto a los habitantes locales como a los pobladores de la ciudad de Santo Tomas, que tiene conexión comercial directa San Pedro de Lóvago como los pobladores de La Libertad. El propósito es satisfacer las necesidades y expectativas de ambos grupos, proporcionando productos inocuos, higiénicamente procesados que garantice la calidad y la pureza natural en cada derivado.

3.12 Evaluación e la demanda

El análisis de la demanda para crear la microempresa de derivados de cacao NICACAO.S. A, dedicada a la comercialización de productos como pinolillo, chocolate negro y cacao en polvo, se basó en un estudio de campo donde se recopiló información de fuentes primarias.

Según (Gabriel, 2010), Las fuentes primarias de información están constituidas por el propio usuario o consumidor del producto, de manera que para obtener información de él es necesario entrar en contacto directo.

La fórmula para calcular el número de encuestas es la siguiente:

$$n = \frac{NZ^2pq}{E^2(N-1) + Z^2pq}$$

N = población total

Z = distribución normalizada. Si Z = 1.96 el porcentaje de confiabilidad es de 95%

p = proporción de aceptación deseada para el producto. (utilizaremos 80%)

q = proporción de rechazo. (utilizaremos 20%)

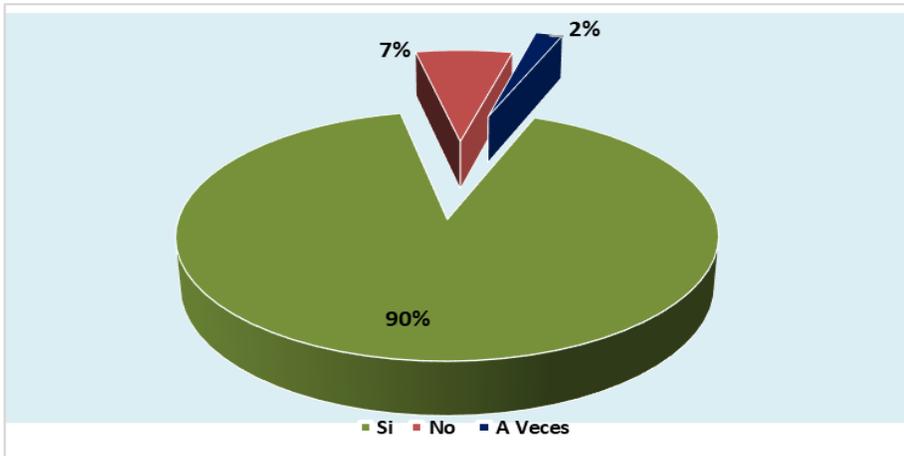
E = porcentaje deseado de error (5%)

La población total no se refiere a la de un país, estado o municipio. Se refiere a la población que en teoría podría ser encuestada. Para la ciudad de San Pedro de Lovago que cuenta con 324 familias compuesta de 5 a 6 miembros de la familia un estimado de 1900 personas, considerando que 2 de ellos son mayores edad a entrevistar a 928 personas.

La demanda potencial de la microempresa NICACAO, se consideró tomando como dato los resultados de la encuesta compuesta por 6 interrogantes, que se aplicó a una muestra de 324 habitantes de una población total de 1939 familias residentes de San Pedro de Lovato. La recolección de datos, se realizó utilizando el muestreo aleatorio simple, ya que se eligieron los abordados al azar, encuestando en diversos sectores de dicha comarca. Alcanzando resultado como:

1. ¿Ud. consume productos derivados del cacao?

Gráfico 1. Demanda del mercado

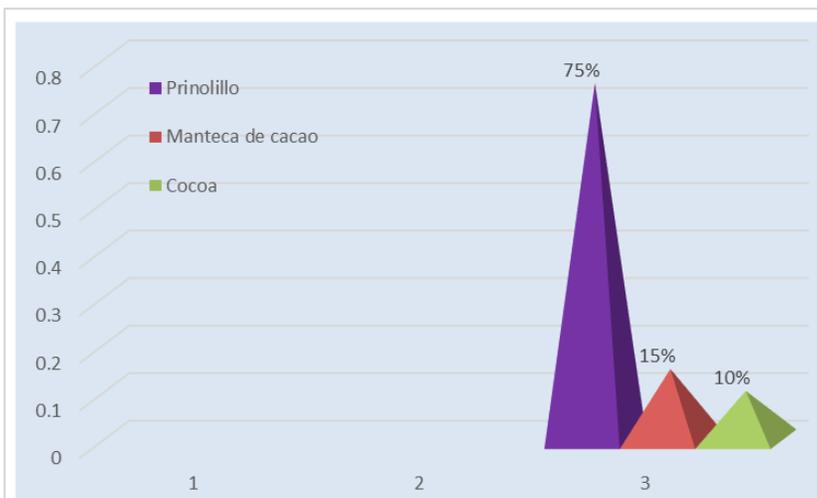


Fuente: Elaboración propia de acuerdo a las encuestas

Este gráfico indica una alta prevalencia de consumo de productos derivados del cacao entre los encuestados, con un porcentaje significativo que indica un consumo regular. Esto sugiere una demanda establecida o potencialmente creciente para productos derivados del cacao en el mercado objetivo.

2. ¿Qué productos le agrada consumir con más frecuencia?

Gráfico 2. Preferencia por pinolillo.



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a las encuestas

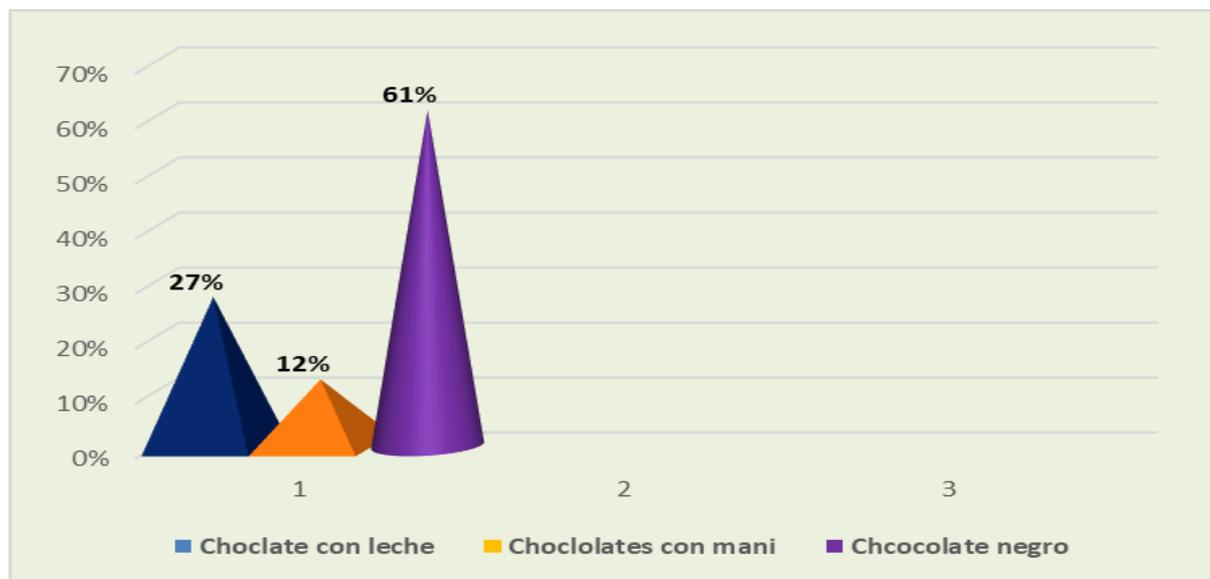
Considerando los resultados de la encuesta que identifica que:

Pinolillo: Es el producto preferido por el 75% de los encuestados, con 243 personas indicando que les agrada consumirlo con más frecuencia. La manteca de cacao muestra un 15% de los como preferencia por consumir manteca de cacao con mayor frecuencia. Un 10% indicaron que prefieren consumir cocoa con más frecuencia.

El pinolillo es claramente el producto más popular entre los encuestados, seguido por la manteca de cacao y luego la cocoa. Esto sugiere que el pinolillo tiene una demanda considerablemente mayor en comparación con los otros productos derivados del cacao mencionados en la encuesta.

3. *¿Qué productos le agrada consumir con más frecuencia?*

Gráfico 3. Preferencia por chocolate negro



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a las encuestas

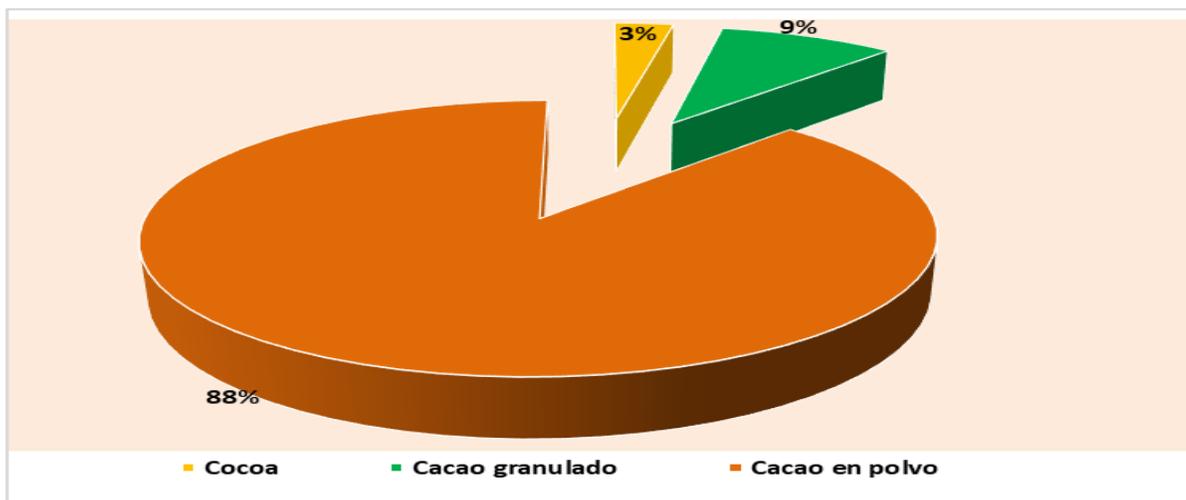
El comportamiento de la demanda se evidencia con que el chocolate con leche representa un 27% de los encuestados que les agrada consumir chocolate con leche con más frecuencia. El chocolate con maní un 12% prefieren consumir con frecuencia

y un notable 61% de los encuestados manifestaron preferencia por consumir chocolate negro con más frecuencia.

Estos resultados muestran una clara inclinación por el chocolate negro entre los encuestados, seguido por el chocolate con leche y los chocolates con maní. Lo que indica una tendencia hacia el gusto por chocolates más puro y con mayor concentración de cacao puro, como es el caso del chocolate negro y más amargo, que suelen asociarse con beneficios para la salud debido a su contenido de cacao más alto.

4. ¿Qué productos le agrada consumir con más frecuencia?

Gráfico 4. Preferencia por cacao en polvo.



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a las encuestas

La preferencia por productos derivados del cacao muestra una clara tendencia hacia el consumo de cacao en polvo, siendo elegido por el 88% de los encuestados como el producto que prefieren consumir con mayor frecuencia. Le sigue el cacao granulado, con un 9% de preferencia, y la cocoa, con solo un 3% de preferencia. Esto sugiere una fuerte inclinación hacia el cacao en polvo, posiblemente debido a su versatilidad y facilidad de uso en diversas preparaciones culinarias y sobre todo bebidas o complementos de bebidas o postres.

Se evidencia que existe preferencia por los productos que NICACAO, pretende lanzar al mercado local de San Pedro de Lóvago.

3.13 Descripción de los productos.

NICACAO ofertara a sus consumidores tres productos derivados del cacao, que a continuación se describen:

Descripción de los productos:

a) Pinolillo: El Pinolillo es una bebida emblemática de Nicaragua, apreciada por su sabor único y su rica tradición. Se elabora a partir de una mezcla distintiva de granos de maíz tostados y molidos, cacao y canela. A esta base se le pueden añadir ingredientes opcionales como la semilla de jícara y azúcar, según el gusto personal.

Este refresco tiene una contextura algo espesa y arenosa con un olor increíble. El pinolillo puede ser consumido de diferentes formas. Hay quienes la toman solo con agua y hay quienes la gozan más con un poco de leche, licuada con hielo y un poco de azúcar.

Ingredientes:

Maíz blanco tostado

Cacao tostado

Pimienta de chiapa

Clavos de olor

Canela en rajas

¿Cómo preparar Pinolillo?

En un comalito, ponemos a tostar el maíz blanco. Moverlo sin que se queme.

En una cazuela, ponemos a tostar el cacao. Este se tuesta más rápido por lo que hay que echarle un ojo siempre para que no se queme.

Una vez ambos elementos estén tostados, dejamos reposar por unos 20 minutos.

Luego ponemos a pelar el cacao, para hacerlo solo debemos ejercer presión en las semillas, para que se les caiga la cascara.

Ahora en una pana ponemos nuestro maíz y procedemos a agregarle: pimienta de chiapa, el clavo de olor, canela al gusto y nuestro cacao tostado ya pelado.

Una vez hagamos esta integración procedemos a revolver y mandamos a molerlo fino.

Una vez molido quedará en polvo y procedemos a servirlo con agua o leche y un poco de hielo.

b) Cacao en polvo: El cacao en polvo es un producto exquisito derivado del cacao. Se obtiene a través de un proceso meticuloso que implica la molienda de granos de cacao secos y fermentados, una vez que se ha extraído la manteca de cacao. Este polvo es un ingrediente fundamental en la industria alimentaria y culinaria, aportando un sabor intenso y rico a chocolate a una variedad de platillos y postres. Además de su sabor inconfundible, el cacao en polvo es una fuente concentrada de antioxidantes, lo que lo convierte en una opción saludable para incorporar en nuestra dieta diaria.

Historia de la cocoa o cacao en polvo.

El químico neerlandés Coenraad Johannes van Houten fue el primero de una serie de inventores, que logró modernizar la producción del chocolate. El proceso para la elaboración de chocolate sólido comenzó en los albores del siglo XX. Las mejoras tecnológicas hicieron posible no solo el '**cacao en polvo**', sino que también el chocolate negro en pastillas y el chocolate con leche. Todos ellos son chocolates en los que los procesos mecánicos y químicos permitían controlar el contenido graso. El cacao en polvo dio lugar al cacao instantáneo.

¿Cómo se elabora?

El cacao en polvo se elabora a través de un proceso meticuloso que incluye los siguientes pasos:

1. **Selección de semillas de cacao:** Se seleccionan las semillas de cacao de alta calidad¹.
2. **Fermentación:** Las semillas seleccionadas se fermentan para desarrollar su sabor¹.
3. **Secado y tostado:** Las semillas fermentadas se secan y luego se tuestan para realzar aún más su sabor, luego de tostadas pasan por un procesp de pelado donde se separa la cascara del nibs de cacao .
4. **Molienda:** Las semillas tostadas se muelen hasta obtener una pasta¹.
5. **Extracción de la manteca de cacao:** La pasta se prensa para separar la manteca de cacao.
6. **Deshidratación y pulverización:** La pasta prensada se deshidrata y se pulveriza para obtener el cacao en polvo.

3.14 Propiedades del proceso.

El cacao en polvo no es fácilmente soluble en agua o leche. Cuanto menor sea su contenido en grasas, menor será su solubilidad. A veces este cacao en polvo se mezcla con aceites vegetales con el objeto de mejorar su solubilidad en leche o agua. El cacao en polvo suele contener en su masa pulverulenta ciertas cantidades de cafeína y de teobromina. Existen dos tipos de procesos en la elaboración del polvo de cacao:

El denominado proceso broma (de theobroma) es típico y produce un sabor más amargo y ácido, generalmente de pH bajo y de color claro. El producto obtenido es de buena calidad y se emplea sobre todo en recetas de cocina en las que se mezcla con bicarbonato de sodio, un álcali. El empleo de sustancias alcalinas hace crecer la mezcla durante la cocción. Las recetas con mucha grasa o azúcar como la de los "Brownies" se benefician más del uso del cacao natural, ya que el sabor que se obtiene es más intenso. Este es el proceso empleado por "Nestlé."

En el proceso holandés se agrega al cacao a un solvente alcalino, tal como fue ideado inicialmente por van Houten. Su invento fue desarrollado por la empresa holandesa que produce el chocolate de la marca "Droste". Este tipo de chocolate tiene por regla general menos acidez, es más oscuro y tiene un sabor más suave. El cacao obtenido

mediante el "proceso holandés" es empleado para elaborar la bebida "chocolate caliente". La razón es que es un tipo de cacao que se mezcla muy bien con los líquidos, pero este proceso destruye la mayoría de los flavonoides (antioxidantes) existentes en el cacao de forma natural.

Usos del cacao en polvo conocido también como cocoa.

El cacao en polvo o cocoa se suele emplear en la industria chocolatera como un paso intermedio en la elaboración de confituras de chocolate y productos para untar (Nocilla, Nutella, siropes de chocolate, etc.). La versión más popular incluye la elaboración de bebidas bajo diferentes marcas comerciales en las que suele mezclarse con leche (batidos) con la intención de dar sabor de chocolate a la leche. En repostería se emplea en diferentes decoraciones, una de las más famosas es el tiramisú, decoraciones de bebidas como el café moca, el cappuccino, etc.

c) Chocolate negro

El chocolate amargo (también llamado chocolate negro o chocolate puro) es un tipo de chocolate hecho con granos de cacao tostado sin la adición de leche. Algunas variantes permiten su uso como base para postres, pasteles y galletas. Se debe utilizar un mínimo de cacao del 35%, de acuerdo con las normas europeas. Se caracteriza por contener poca azúcar. En algunos casos puede no contener azúcar, y se edulcora con maltitol o stevia.

Propiedades y beneficios del chocolate negro.

El chocolate negro, al contrario de lo que ocurre con el chocolate con leche o el chocolate blanco, cuenta con más cacao y menos azúcares y grasas, lo que aporta muchos más beneficios que inconvenientes para tu salud.

Este ingrediente, es decir, el cacao 100%, contiene grandes cantidades de minerales como calcio, potasio, fósforo, hierro, etc., además de vitaminas B1, B2, B3, C y E. Estos nutrientes, junto a los antioxidantes naturales y a los flavonoides del chocolate negro, hacen de este producto una delicia para el paladar y para la salud. Es por ello

que podemos afirmar que algunas de las propiedades del chocolate negro más importantes son:

Propiedades antioxidantes

Propiedades antivirales

Propiedades antiinflamatorias

Propiedades saciantes

Propiedades estimulantes

Propiedades anticoagulantes

Chocolate negro para combatir problemas de corazón.

El chocolate negro es conocido, entre muchas otras cosas, por contribuir en el buen estado del corazón. Esto se debe a que, al ser una gran fuente de antioxidantes, este producto se encarga de regular el flujo sanguíneo correctamente y de evitar la aparición de coágulos en la sangre a largo plazo.

Además, y muy ligado a esto, cabe mencionar que el chocolate negro también ayuda a reducir la presión arterial, ya que su alto contenido en óxido nítrico relaja las arterias y promueve una mejor circulación sanguínea.

Chocolate negro para la salud de tu piel.

El chocolate negro, debido a sus flavonoides, a sus propiedades antioxidantes y a sus compuestos activos, también actúa como un remedio casero fabuloso para la piel. No solo se encarga de hidratarla en profundidad y evitar la resequedad y la picazón, sino que garantiza la óptima circulación de la sangre en las capas superiores de la piel.

Además, el chocolate negro ayuda también a proteger la piel del sol, ya que crea una mayor resistencia a los rayos ultravioletas que impide la deshidratación y otros daños. Es por ello que existen tantos tratamientos estéticos y mascarillas faciales cuyo principal ingrediente es el chocolate negro.

Chocolate negro para los síntomas de la depresión

Aunque pueda sonar sorprendente para algunos, el chocolate negro contribuye a reducir algunos síntomas de la depresión como pueden ser el decaimiento y la angustia. Esto se debe a que el chocolate negro contiene feniletilamina, una sustancia natural que actúa como neurotransmisor y tiene efectos psicoactivos que pueden resultar notablemente positivos.

Chocolate negro para tener más energía.

Debido a sus calorías y a sus propiedades estimulantes, este producto es capaz de dotar a tu organismo de un extra de energía incluso en los momentos de mayor debilidad.

Así pues, si quieres disfrutar de un producto que tiene un efecto similar al de la cafeína pero que es mucho más natural, el chocolate no te defraudará.

Chocolate para mejorar la memoria.

El chocolate negro es muy recomendado para personas mayores y gente que, en general, necesita potenciar su concentración... ¿por qué? Pues porque el chocolate negro tiene la capacidad de aumentar el flujo sanguíneo al cerebro y mejorar la memoria y las capacidades cognitivas de aquellos que lo consumen.

Al ser una sustancia tan estimulante (pues el chocolate negro contiene teobromina, muy parecida a la cafeína), se trata de un alimento que puede llegar a prevenir enfermedades como el Alzheimer.

Chocolate negro para regular el colesterol.

El consumo con moderación de chocolate negro es idóneo para aquellas personas que sufren de problemas de colesterol, ya que disminuye los niveles de colesterol malo (es decir, el LDL) en la sangre y aumenta los niveles de colesterol bueno (HDL).

Chocolate negro para el hígado.

Antes de explicarte cómo el chocolate negro puede beneficiar la salud de tu hígado, debemos aclarar que el consumo abundante de cualquier tipo de chocolate en personas que sufren de hígado graso puede ser muy negativo, ya que estos alimentos ya son grasos de por sí.

Sin embargo, un estudio del Hospital de Ginebra aseguró que el chocolate negro consumido con moderación era muy beneficioso para pacientes de cirrosis, ya que las propiedades de este alimento disminuyen la presión arterial hepática y reducen el riesgo de disfunción endotelial.

Chocolate negro para el esmalte dental.

Al contrario de lo que muchos creen, el chocolate negro no solo no daña los dientes, sino que ayuda a fortalecer el esmalte dental.

Esto se lo debemos agradecer también a la teobromina, ya que se trata de una sustancia que impide que las bacterias de nuestra boca produzcan el ácido que daña los esmaltes. Así pues, comer un poco de chocolate completamente negro de vez en cuando puede ser beneficioso también para tu boca.

Chocolate negro para la salud de tu pelo.

¿Sabías que el chocolate negro es el protagonista de muchos tratamientos de belleza para el cabello? La vitamina B1 del chocolate negro es la encargada de hacer de este ingrediente un producto perfecto para los cabellos deshidratados y maltratados que carecen de brillo, suavidad y volumen.

Este estimulador favorecerá notablemente la producción de colágeno en tu pelo, dotando así a tu melena de una luminosidad y una hidratación extremas.

Chocolate negro para adelgazar.

Por supuesto, se trata de un alimento que consumido de manera excesiva puede engordar, pero lo cierto es que esto sucede con prácticamente todos los productos del mundo. En cambio, el consumo moderado de chocolate negro puede hacer que tu apetito disminuya drásticamente y que te sientas lleno/a con una cantidad mínima.

Sin embargo, el chocolate negro no engorda si se consume con moderación y si cuenta con más de un 65% de cacao puro (y, por supuesto, sin azúcares añadidos). De hecho, y como ya hemos visto anteriormente, las increíbles propiedades saciantes del chocolate negro harán que tu apetito disminuya notablemente y que puedas lograr tu peso ideal en menos tiempo.

Usos medicinales.

Los estudios demuestran que el chocolate negro combate la HTA de intensidad media, ya que su consumo diario reduce los niveles de presión arterial. Entre los chocolates, el amargo es el que arroja los mejores resultados, con más flavonoides que cualquier otro alimento rico en antioxidantes como el té verde y el negro o el vino tinto.

Las encuestas dirigidas por el médico danés Arne Astrup Vernon, jefe del Departamento de Nutrición Humana de la Universidad Real de Copenhague y publicado por la International Journal of Obesity demostró que el chocolate amargo también es excelente para el control del peso, ya que aumenta la sensación de saciedad.

Otro estudio italiano de publicado en la revista científica Journal of Nutrition, dice que el chocolate amargo promueve la reducción de problemas relacionados con la presión arterial en 15 días gracias al estímulo de la producción de óxido nítrico proporcionada por los flavonoides presentes en el chocolate.

3.15 Segmentación de mercado y público objetivo.

Tabla 6. Descripción de la segmentación de microempresa NICACAO.

Segmento	Descripción
Segmentación geográfica:	Residentes locales: Clientes que viven en las cercanías del negocio y que pueden convertirse en clientes habituales, abarcando San Pedro de Lóvago y Santo Tomas.
Segmentación demográfica:	<p>Edad: Niños, adolescentes, adultos y personas mayores, cada uno con preferencias y necesidades diferentes.</p> <p>Género: No hay restricciones de género, pero esto permitirá identificar patrones de consumo diferentes entre hombres y mujeres.</p> <p>Nivel socioeconómico: Diferentes grupos socioeconómicos con diferentes niveles de disposición para gastar en productos derivados de cacao.</p>
Segmentación psicográfica:	<p>Estilo de vida: Personas activas que cuidan de su salud. Que buscan alternativas nutricionales con alto grado de contenido demostrable.</p> <p>Personalidad: Individuos aventureros que están dispuestos a probar nuevos sabores y experiencias.</p> <p>Valores y actitudes: Consumidores conscientes de la calidad y la autenticidad de los productos locales.</p>
Segmentación conductual:	<p>Frecuencia de compra: Clientes ocasionales versus clientes regulares.</p> <p>Ocasiones de consumo: Consumidores que disfrutan de los derivados del cacao como un alimento altamente nutricional, una opción de postre o una actividad social o complemento alimenticio.</p>

Fuente: Elaboración propia

Al segmentar el mercado de esta manera, NICACAO adaptara sus estrategias de marketing y productos para satisfacer las necesidades específicas de cada grupo de clientes, lo que mejorara la eficacia de sus esfuerzos de marketing y aumentar la lealtad de los clientes.

3.16 Plan estratégico de marketing.

3.18.1 Producto.

Producto La estrategia de producto de la microempresa NICACAO abordará lo siguiente:

NICACAO.S.A se enfocará en ofrecer variedad de productos derivados del cacao para satisfacer los diferentes gustos y preferencias de los clientes. Esto incluirá pinolillo, cacao en polvo y chocolate negro o amargo en presentaciones y porcentajes de cacao adecuados a las exigencias del cliente. También se explorarán opciones innovadoras como mezclas de cacao con especias, cacao granos secos, y chocolates amargos con inclusiones como semilla de marañón u otras frutas secas.

La microempresa está comprometida a utilizar ingredientes frescos y de alta calidad en la elaboración de sus productos. Esto incluirá cacao puro de origen de productores locales, sin aditivos ni conservantes artificiales, para garantizar un producto final auténtico y saludable.

NICACAO estará constantemente buscando nuevas ideas y tendencias en el mercado del cacao para ofrecer productos innovadores y mantenerse relevante ante la competencia. Esto incluirá el lanzamiento de ediciones limitadas de temporada, colaboraciones con otras iniciativas locales, la introducción de nuevas combinaciones inspirados en las últimas tendencias gastronómicas, y la incorporación de métodos de producción sostenibles y eco-amigables.

La estrategia de producto de NICACAO se centrará en ofrecer una experiencia de consumo única y satisfactoria, basada en la calidad, la variedad y la innovación en sus productos derivados del cacao.

Beneficios de consumir productos derivados del cacao para la salud.

El consumo regular de cacao, se considera un súper alimento. Posee muchos nutrientes para el organismo, previene el cáncer hepático y de colon, tiene poder antioxidante, ayuda a equilibrar la presión arterial, ayuda a la salud cardiovascular,

baja el colesterol malo, tiene cantidad de vitaminas, fibra y minerales entre ellos el magnesio (necesario para el desarrollo de los huevos y dientes), contiene cafeína y teobromina (activante del cerebro), ayuda a liberar serotonina y endorfina hormonas que nos hacen sentir muy bien.

Una de las diferencias más marcada en relación a la competencia (productos comerciales a base de cacao), es que estos bienes son 100 por ciento natural, elaborados artesanalmente y sin acidulantes, ni preservantes artificiales que afecta de forma directa la salud de sus consumidores. Además, de ofrecerse como producto fresco, inocuo y bajo estrictas normas de higiene supervisadas por las entidades autorizadas para tal fin, identificándose con el número de registro sanitario (En proceso de tramitación).

NICACAO. como microempresa, está impulsando la elaboración de subproductos derivados del cacao (su razón de ser), los cuales se describen a continuación:

1. Pinolillo: Es un bien tradicional, de consumo perenne y muy conocido entre los pobladores. Es un polvo compuesto por 70% de maíz blanco y 30% de cacao, aderezado con canela y pimienta de chocolate, todo tostado. Envasado en bolsas pasticas de polipropileno de 350 gr (12.3 Onz) y de 1 libra. Estas debidamente etiquetadas.
2. Cacao en polvo: Es el cacao tostado y procesado hasta lograr una consistencia fina y completamente seca, 100 por ciento natural. Listo para ser utilizado y consumido de forma directa y como suplemento o complemento de otros alimentos alternativos. Se puede utilizar de muchas formas. Envasado en bolsas plásticas de 350 gr (12.3 onz) y de 1 libra debidamente etiquetada.
3. Chocolate negro o chocolate “amargo”: Cacao tostado y procesado artesanalmente, mezclado con azúcar morena, saborizada con vainilla o

frambuesa, en forma de bolita, empacado con papel de aluminio, sin preservantes, ni acidulantes artificiales.

3.17 Precio.

En los últimos años los precios de los derivados del cacao en el mercado nacional, es variante, debido al alza de los insumos y materias prima (cacao), sin embargo, NICACAO es la única microempresa procesadora de la localidad, por ello, los costos de materia prima son más bajos.

El precio aproximado de cada presentación de los derivados del cacao serán los siguientes:

Pinolillo con cacao.

Tabla 7. Precios del pinolillo.

Presentación para cliente final	Valor	Presentación cliente minorista	Valor
Bolsa de 350 gr (12.30 onzas)	U\$1.90	Bolsa de 350 gr	U\$1.50
Bolsa de libra	U\$3.00	Bolsa de libra	U\$2.50

Fuente: Elaboración propia

Cacao en polvo

Tabla 8. Precios del cacao en polvo.

Presentación para cliente final	Valor	Presentación cliente minorista	Valor
Bolsa de 350 gr	U\$5.80	Bolsa de 350 gr	U\$5.25
Bolsa de libra	U\$7.50	Bolsa de libra	U\$6.70

Fuente: Elaboración propia

Chocolate negro o chocolate amargo

Tabla 9. Precios del chocolate amargo o negro.

Presentación para cliente final	Valor	Presentación cliente minorista	Valor
Bolita sola de 200 g	U\$1.40	Bolsitas de 6 unidades de 200 g	U\$0.70
Bolsita de 6 unidad de 200 g	U\$7.00	Bolsitas Docena de 200 g	U\$4.00

Fuente: Elaboración propia

El precio se calculará en base a los costos de producción de cada producto derivado y se irán ajustando de acuerdo los incrementos de la materia prima y los insumos.

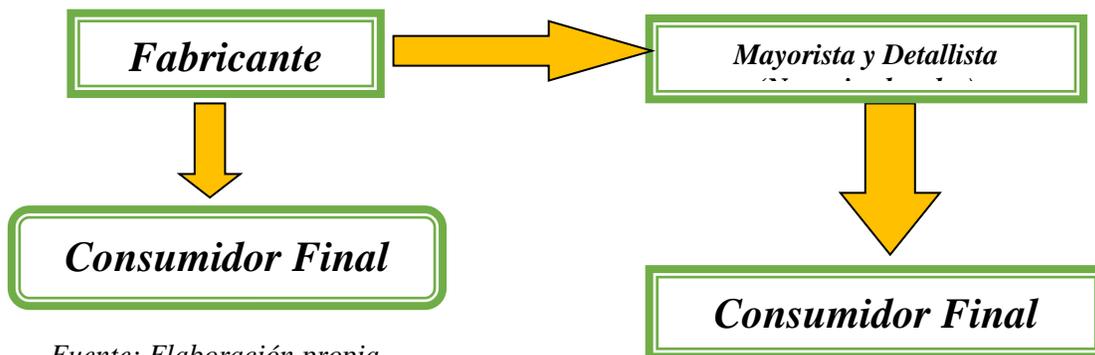
3.18 Plaza.

Los canales de distribución que utilizara NICACAO para suplir a sus clientes de los bienes derivados del cacao, serán los siguientes:

1. **Canal directo:** Se venderá directamente al consumidor final en el local de ventas.
2. **Canal minorista:** Se surtirá a las microempresas (pulperías, restaurantes, comedores, cafetines, otros), supliéndoles el producto hasta su establecimiento, según ruta de distribución y contra pedido recepcionados previamente. Donde estos fungirán como intermediarios minoristas, ya que suplirán a su clientela en toda la ciudad.

Los pedidos se realizarán mediante llamadas a través de celulares, mensajes o llamadas por medio de WhatsApp o por visitas personalizadas a aquellos clientes potencialmente fuertes en compras.

Figura 2. Canales de distribución NICACAO.



Fuente: Elaboración propia

3.19 Promoción.

Para la promoción de los productos derivados de cacao que produce NICACAO se propone lo siguiente:

1. **Redes sociales:** Desde Facebook, Instagram youtube, Tik Tok, será las redes sociales a utilizar en la promoción. Debido a que las mismas son gratis y el grupo emprendedor de dicha microempresa cuenta con conocimiento y habilidades en elaboración de spots publicitarios, será la primera alternativa a utilizar, para darse a conocer a los clientes potenciales de los derivados del cacao que se ofertaran en la localidad de San Pedro de Lóvago.
2. **Volantes en los puestos de ventas:** En las pulperías, comedirías, hospedajes, cafetines, entre otros se les asignara volantes con el logo de los productos, precios enunciados para que lo promuevan, con el fin de darlo a conocer a los compradores que visiten el sitio.

Logotipo de NICACAO

Figura 3. Logotipo de NICACAO.



Fuente: Elaboración propia

Etiquetas

Figura 4. Etiquetas de NICACAO.



Fuente: Elaboración propia

Presentación de los productos (empaques)

Imagen 4 Etiquetas de NICACAO.



Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

Este tipo de envase se utilizará para los productos derivados del cacao que se planea comercializar.

3.20 Plan de producción.

1. Características organolépticas, físicas químicas y microbiológicas de pinolillo, según NTON 03 071- 06, son las siguientes:

3.2.1 Características y especificaciones de calidad

Características Organolépticas:

Olor: Característico

Sabor: Característico

Color: Café

Textura: Polvoriento

Tabla 10. Especificaciones Físico-Químicas del pinolillo.

Indicadores	Limite
Humedad	5% máximo
Ceniza	1.5-2%
Proteína	8% mínimo
Grasa	7% mínimo
Fibra	2% mínimo

Fuente: NTON 03 071- 06

Tabla 11. Especificaciones microbiológicas del pinolillo.

Indicadores	Limite
Coliformes Fecales	<3 NMP/g
Escherichia coli	<3 NMP/g
Recuento de Levaduras	102 UFC/g
Recuento de Mohos	102 UFC/g
Salmonella en 25 g	Ausencia

Fuente: NTON 03 071- 06

3.2.1.2 Características organolépticas de cacao en polvo

Color café claro y presenta un nivel de pH de 5.1 a 5.4. El cacao en polvo procesado (alcalizado) es de color más oscuro, varía entre rojo pardusco castaño a casi negro, con un pH entre 6.8 y 8.1. El proceso de alcalización reduce la amargura y mejora la solubilidad, lo que es importante en aplicaciones de productos de bebidas. Todos estos valores de pH se consideran seguros para uso alimenticio.

3.21.3 Características del chocolate negro.

Cualidades organolépticas que deben reunir los granos de cacao que son deseados por los fabricantes para procesar un producto de buena calidad, siendo estas las siguientes:

Capacidad para desarrollar un buen chocolate, aroma (a cacao).

Libres de sabores secundarios especialmente humo, moho y acidez excesiva.

Características organolépticas:

Color:	Marrón	característico.
Olor:	Característico, ausencia de olores	extraños.
Sabor:	Característico, cierto toque de	amargor.

Aspecto: Tableta rectangular.

3.22 Tecnología que se utilizara en la elaboración de los derivados del cacao.

Considerando que la microempresa NICACAO es nueva en incursionar en estas iniciativas de transformación de cacao, la tecnología que se utilizará será semi industrial, incluyendo procesos artesanales, dado que también no se posee experiencia en transformación de cacao, pero que con el tiempo se irá mejorando y tecnificando completamente, a fin de alcanzar las metas propuestas en el ámbito industrial y de comercialización.

Se requerirá equipamiento para la transformación del cacao tales como:

a) Equipos semi industriales para el proceso

1. Descascarilladora de cacao
2. Tostador de cacao
3. Refinador y conchador
4. Máquinas para procesar cacao / Triturado y Pulverizado de Cocoa en Polvo
5. Mezcladora de chocolate

6. Molino de cacao con o sin cascara
7. Selladora
8. Refrigeradora
9. Cocina de gas
10. Cilindro de gas 100 libras

b) Utensilios y complementos para el proceso

1. Refractómetro graduado
2. Cintas pH
3. Mesa de acero inoxidable de 1.5 de ancho por 2.5 de largo
4. Pesa multiusos
5. Ollas de aluminio
6. Cucharones de acero inoxidable
7. Panas de aluminio
8. Panas plásticas
9. Moldes para los chocolates
10. Cuchillos de acero inoxidable

c) Proceso de empaclado

1. Envases plásticos (panitas)
2. Bolsitas propileno y plástico
3. Empaques cajas para chocolates y envolturas

3.23 Proceso de producción.

El proceso de producción conlleva una serie de pasos, los cuales se establecen de forma más acertada a través de diagrama de procedimientos representativos de cada actividad a realizar.

Diagrama para la elaboración del pinolillo

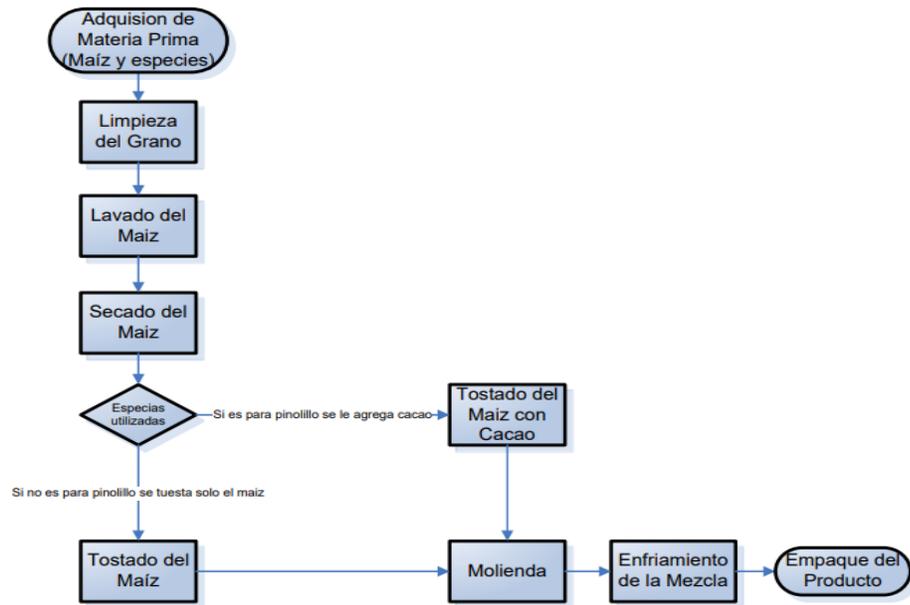


Diagrama de producción elaboración cacao en polvo.

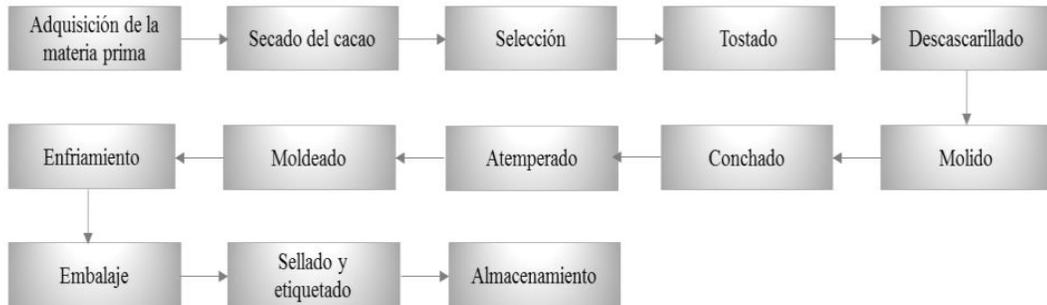
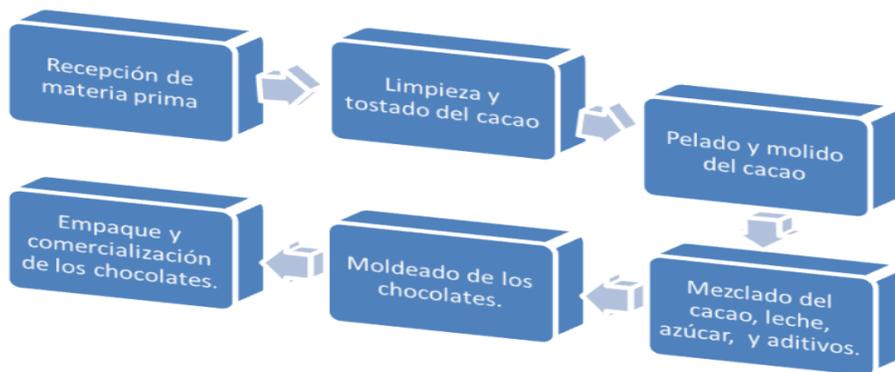


Diagrama para la elaboración del chocolate negro o amargo



3.24. Presupuesto de producción/Seguimiento e instrumentación.

Los costos de producción en que incurrirá la microempresa NICACAO para realizar la producción de los derivados de cacao, serán los que a continuación se detallan:

Tabla 12. Presupuesto de equipos industriales para el proceso.

No.	Descripción	Cantidad	Costo Unitario U\$	Costo total U\$
1	Descascarilladora de cacao	1	1,800.00	1,800.00
2	Tostador de cacao	1	3,600.00	3,600.00
3	Refinador y conchador	1	2,800.00	2,800.00
4	Máquina para procesar cacao/Triturado y pulverizado de cacao en polvo	1	8,500.00	8,500.00
5	Mezcladora de chocolate	1	604.00	604.00
6	Molino de cacao con o sin cascara	1	4,000.00	4,000.00
7	Selladora manual	1	70.00	70.00
8	Refrigerador	1	608.00	608.00
9	Cocina de gas	1	356.00	356.00
10	Cilindro de gas de 100 libras	1	123.00	123.00
Total				U\$22,461.00

Fuente: Elaboración propia

Para lograr una producción y transformación de los derivados del cacao que se describen en este estudio, es necesario adquirir la maquinaria que se detalla en cuadro anterior, aunque de manera artesanal, es posible lograr algunos procesos, tales como: chocolate negro y pinolillo con cacao.

Tabla 13. Utensilios y complementos para el proceso.

No.	Descripción	Cantidad	Unidad de Medida	Costo Unitario U\$	Costo total U\$
1	Refractómetro graduado	1	Unidad	5.00	5.00
2	Cintas pH (medidores de acidez)	5	Cajas	3.72	18.60
3	Mesa de acero inoxidable de 1.5 ancho x 2.5 largo	1	Unidad	473.00	473.00
4	Pesa multiusos	1	Unidad	822.00	822.00
5	Ollas de aluminio grande	2	Unidad	42.00	84.00
6	Cucharones de acero inoxidable	3	Unidad	5.50	16.50
7	Panas de aluminio	3	Unidad	12.50	37.50
8	Panas plásticas	4	Unidad	3.50	14.00
9	Moldes para chocolates	15	Tablas 10 depósitos	4.00	60.00
10	Cuchillos de acero inoxidable	3	Unidad	5.00	15.00
Total					U\$1,545.60

Fuente: Elaboración propia

Para desarrollar un proceso de producción, es necesario disponer de utensilios prácticos que son complementario para la correcta elaboración de los productos derivados de cacao.

Tabla 14. Implementos para el proceso de empaçado.

No.	Descripción	Cantidad	Unidad de Medida	Costo Unitario U\$	Costo total U\$
1	Panitas plásticas para envase	100	8 onzas	0.16	16.00
2	Panitas plásticas para envase	100	4 onzas	0.16	16.00
3	Bolsitas propileno y plásticos	100	1 libra	0.13	13.00
4	Cajas para empaque chocolate	100	Docenas	0.20	20.00
Total					U\$65.00

Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, se hace necesario adquirir complementos para la comercialización adecuados de los productos que saldrán al mercado, por ello es de vital importancia los tales descritos en este cuadro.

Tablada 15. Resúmenes de presupuestos de inversión en maquinaria y equipamiento.

No.	Rubros	Costo total U\$
1	Equipos semi industriales	U\$22,461.00
2	Utensilios y complementos	U\$1,545.60
3	Implementos para el proceso de empaçado	U\$65.00
Total		U\$24,071.60

Fuente: Elaboración propia

Estos presupuestos muestran los instrumentos y utensilios que se necesitan en para que la microempresa NICACAO, implemente su producción de tres productos derivados del cacao y así, realizar la ejecución de este plan de negocios; equipamiento que se pueden ir adquiriendo de manera paulatina, a medida que los productos se van posicionando en el mercado y sean autosostenible al ir generando ganancias.

3.25 Presupuestos costos de producción/Materia prima e insumos.

El presupuesto para la elaboración de cada uno de productos derivados del cacao que NICACAO pretende fabricar, se establece en este plan de negocios un promedio en libras y unidades respectivamente, los cuales serán la referencia para la producción. A continuación se detalla:

Tabla 16. Costo de producción (2000 libras) pinolillo con cacao.

Materia Prima - Insumos	Cantidad	Unidad Medida	Precio unitario	Costo Total
Cacao	3.8	QQ	U\$169.00	U\$642.20
Maíz blanco	20	QQ	34.00	U\$680.00
Canela	5	Libras	12.16	U\$60.80
Clavo de olor	5	Libras	9.37	U\$46.85
Pimienta de chapa	5	Libras	9.30	U\$46.5
Etiquetas	2500	Unidad	0.51	U\$1,275.00
Empaques	2500	Unidad	0.07	U\$175.00
Total				U\$2,926.35

Fuente: Elaboración propia

Considerando las dificultades de los cálculos en la producción de los derivados del cacao, se realizaron cálculos independientes por cada producto, por ello en esta tabla 16 se describen los costos de producción del pinolillo con cacao en un lote de producción 2000 libras, como producción mensual, lo que equivaldría a una producción anual de 24,000 libras (240 quintales anuales), promedio para establecer una producción formal.

Tabla 17. Costo de producción (500 unidades de 200 g) de chocolate negro.

Descripción	Unidad Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Cacao	QQ	5.3	U\$169.00	U\$895.70
Azúcar morena	QQ	1.75	36.48	U\$63.84
Canela	Libras	1.65	12.16	U\$20.06
Envases bolsitas	Unidad	500	0.02	U\$10.00
Etiquetas	Unidad	500	0.05	U\$25.00

Total				U\$1,014.60
--------------	--	--	--	--------------------

Fuente: Elaboración propia

Al igual que los calculos para la elaboracion del pinolillo con cacao, se realizaron los calculo por separado del chocolate negro o amargo, considerando una produccion de 500 unidades mensuales (son bolas con peso promedio de 200 g), equivalente a 6000 unidades anuales.

Una producción inicial de alrededor de 500 a 1,000 unidades de chocolate negro o amargo al mes es un buen punto de partida para iniciar una microempresa, como es el caso de NICACAO, la cual se esta ajustando a la demanda real y la capacidad de producción. Para ello, se realizara un seguimiento constante y se ira ajustando la producción en base a las ventas reales que serán clave para el éxito de este negocio.

Tabla 18. Costo de produccion (520 libras) de cacao en polvo.

Descripción	Unidad Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Cacao	QQ	8.68	U\$169.00	U\$1,466.92
Envases bolsa	Unidad	520	0.04	U\$20.80
Etiquetas	Unidad	520	0.05	U \$26.00
Total				U\$1,513.72

Fuente: Elaboración propia

Una producción promedio inicial de alrededor de 300 a 550 paquetes de cacao en polvo al mes es un buen punto de partida para esta microempresa, con ajustes por ello. Se considero que, con una producción de 20 libras por día, laborando 26 días al mes, se obtendrá una fabricación de 520 libras al mes, equivalentes a 6,240 libras anuales de cacao en polvo.

Tabla 19. Resúmenes costos de producción rubros derivados del cacao (producciones mensuales/anuales)

No.	Rubros (líneas de producción)	Unidad de medida	Cantidad	Costo Total
1	Pinolillo con cacao	Libras	2000	U\$2,926.35
2	Cacao en polvo	Libras	520	U\$1,014.60
3	Chocolate negro o amargo	Unidades	500	U\$1,513.72
	Total			U\$5,454.65

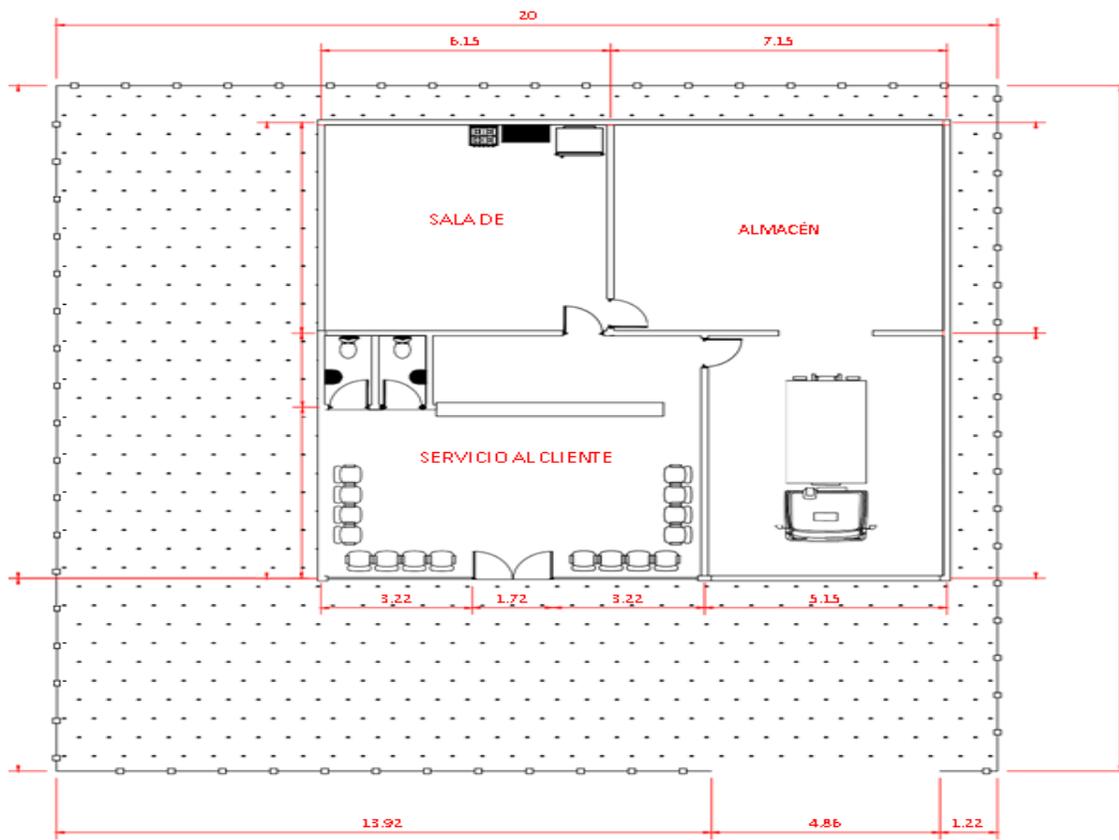
Fuente: Elaboración propia

Este es un resumen de los costos de producción de los tres productos derivados del cacao (pinolillo, chocolate negro o amargo y cacao en polvo), esto incluye materia prima, insumos, etiquetas y empaque.

3.26. Infraestructura.

La microempresa NICACAO posee una propiedad en el casco urbano de la ciudad de San Pedro de Lóvago, donde estarán las instalaciones tanto productivas como operativas, en ese espacio se fabricarán los derivados del cacao. Este local contara con tres divisiones el espacio donde se realizarán las tareas para la producción, otra área donde estará la maquinaria y la materia prima e insumo. Asimismo, se destinará un espacio para presentar a la venta los derivados del cacao y administración. El espacio tendrá las medidas descritas en el siguiente plano:

Figura 5. Diseño local de la planta



Fuente: Elaboración por Ing. Conan González, Celular 76289264

3.27 Trámites legales para comercializar.

Para lograr incursionar en el mercado con la marca y las condiciones exigidas por el mercado consumista, es necesario obtener el registro sanitario es necesario lo siguiente:

Solicitud:

- Nombre
- Número del documento de identificación
- Nombre del representante legal
- Dirección exacta del solicitante
- Teléfono (s), Fax, correo electrónico
- Dirección exacta de la empresa o fax, teléfono, correo electrónico
- Firma del titular de la empresa solicitante

Datos del fabricante:

- Nombre de la fábrica (tal como aparece en la licencia) indicando si es nacional o extranjera
- Número de licencia o permiso
- Vigencia de la licencia o permiso de la fábrica o bodega
- Dirección exacta de la fábrica, teléfono, fax y correo electrónico

Datos del producto:

- Nombre del producto a registrar
- Marca
- Tipo
- Contenido neto del producto
- País de procedencia.

Obteniendo el número de registro sanitario, la cooperativa ya puede incursionar en el mercado formal (supermercados de cadenas internacionales), sin tantas restricciones y de esa manera, ampliar el mercado de los derivados del cacao.

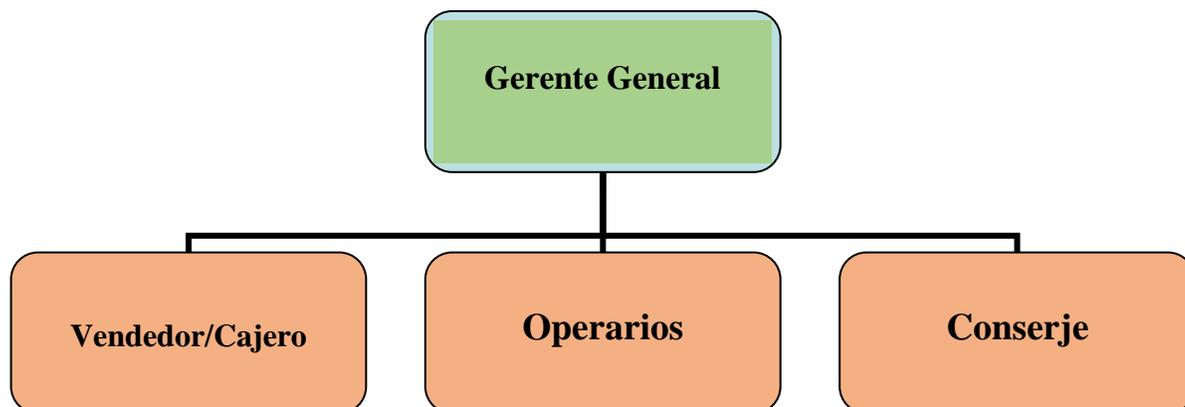
3.28 Plan de Organización.

La estructura orgánica es el esquema organizativo de una empresa que define cómo se distribuyen y coordinan las tareas, responsabilidades y autoridad. La descripción breve de puestos detalla las funciones principales, responsabilidades y requisitos esenciales de cada posición dentro de esta estructura, proporcionando una visión clara de los roles y expectativas en la organización.

Microempresa NICACAO, como microempresa tiene una estructura orgánica horizontal y tipo funcional, la cual se representa a continuación:

Organigrama

Imagen 4. Organigrama NICACAO



Fuente: Elaboración propia

Esta microempresa estará compuesta por cinco colaboradores, los cuales estarán distribuidos en las áreas en que la microempresa está dividida estructuralmente. El Gerente General, tiene a su cargo a los dos trabajadores (Vendedor/Cajero, dos Operarios y un conserje), quiénes a su vez están en coordinación operacional.

Tabla 20. Jerarquía de cargos.

Cargos	Jerarquía	Cantidad
Gerente general	Ninguna	1
Vendedor /Cajero	Gerente general	1
Operarios de producción	Gerente general	2
Conserje	Gerente General	1
	Total	5

Fuente: Elaboración propia

Fichas de cargo

Tabla 21. Ficha de cargo del Gerente general.

Nombre del puesto:	Gerente General
Descripción del puesto:	Liderar y gestionar todas las operaciones diarias con el fin de garantizar la eficiencia, rentabilidad y sostenibilidad del negocio. Es responsable de supervisar a los empleados,

	asegurar la calidad del producto, gestionar las finanzas y fomentar un ambiente de trabajo positivo y colaborativo. Desarrollar e implementar estrategias para aumentar las ventas, expandir la base de clientes y mejorar la presencia de la microempresa en el mercado local.
Principales funciones del puesto:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Supervisar y coordinar las actividades diarias del equipo de trabajo, asegurando la eficiencia operativa y la calidad del servicio al cliente. 2. Gestionar las finanzas de la empresa, incluyendo la elaboración de presupuestos, control de costos y manejo de inventarios. 3. Desarrollar e implementar estrategias de marketing y ventas para atraer nuevos clientes y fidelizar a los existentes. 4. Asegurar el cumplimiento de las normativas sanitarias y de seguridad alimentaria. 5. Fomentar un ambiente de trabajo positivo, motivando y capacitando al personal para alcanzar un alto rendimiento. 6. Monitorear y evaluar el desempeño del negocio, realizando ajustes necesarios para mejorar la productividad y rentabilidad.
Nivel académico requerido:	Técnico superior Agroindustria
Experiencia profesional:	Mínima de 1 años en cargos iguales o a fines

Tabla 22 . Fichas de cargo del Vendedor/Cajero

Nombre del puesto:	Vendedor/Cajero
Descripción del puesto:	Llevar control preciso y eficiente de todas las transacciones financieras, asegurando la integridad y exactitud de los registros contables. Este puesto también implica la gestión del efectivo, la atención a los clientes durante las ventas y la provisión de información financiera clave para la toma de decisiones estratégicas.

Principales funciones del puesto:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar y registrar todas las transacciones financieras diarias, incluyendo ventas, gastos y pagos. 2. Gestionar el efectivo, asegurando un manejo seguro y eficiente de los fondos. 3. Preparar y mantener registros contables precisos y actualizados. 4. Elaborar informes financieros periódicos para la gerencia. 5. Realizar conciliaciones bancarias y seguimiento de cuentas por pagar y por cobrar. 6. Atender a los clientes durante las ventas, proporcionando un servicio amable y eficiente. 7. Asistir en la preparación de presupuestos y en el control de costos. 8. Asegurar el cumplimiento de las normativas fiscales y contables vigentes.
Nivel académico requerido:	Técnico Básico en Contaduría Pública y Finanzas.
Experiencia profesional:	Experiencia mínima de 1 años en trabajos iguales o similares.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23. Fichas de cargo del Operario.

Nombre del puesto:	Operario
Descripción del puesto:	El Operario en la Elaboración de Productos Derivados del Cacao es responsable de llevar a cabo las tareas de procesamiento y producción de los productos de cacao, siguiendo los procedimientos establecidos por la empresa, y asegurando el cumplimiento de los estándares de calidad y seguridad alimentaria.
Principales funciones del puesto:	<p>Recibir y seleccionar los granos de cacao, asegurando la calidad del producto.</p> <p>Realizar la limpieza y clasificación del cacao según los estándares establecidos.</p> <p>Operar maquinaria y equipos para el tostado, descascarillado y molienda del cacao.</p> <p>Supervisar el proceso de fermentación y secado de los granos de cacao.</p> <p>Mezclar y procesar los ingredientes para la elaboración de chocolate y otros derivados del cacao.</p>

	<p>Controlar las temperaturas y tiempos de procesamiento según las recetas y procedimientos.</p> <p>Realizar controles de calidad en las diferentes etapas del proceso de producción.</p> <p>Mantener registros precisos de los lotes de producción y resultados de calidad.</p> <p>Realizar el mantenimiento preventivo y correctivo de la maquinaria utilizada en la producción.</p> <p>Informar cualquier falla o necesidad de reparación al Supervisor de Producción.</p> <p>Seguir todas las normativas de seguridad e higiene en el trabajo.</p> <p>Usar el equipo de protección personal adecuado en todo momento.</p>
Nivel académico requerido:	Técnico Básico en Contaduría Pública y Finanzas.
Experiencia profesional:	Experiencia mínima de 1 años en trabajos iguales o similares.

Fuente: Elaboración propia

Las fichas ocupacionales mencionadas anteriormente se establecen considerando las condiciones reales de una microempresa que opera con un mínimo de cinco personas laborando de forma permanente y gozando de todas las prerrogativas según la ley laboral. En casos de eventualidades especiales o pedidos grandes, se contratará personal temporal por un día o por horas, según la necesidad y en la misma medida será la remuneración.

3.29 Gestión y recursos de presupuestos.

En un plan de negocios, la gestión y recursos de presupuestos, se refiere a la planificación, asignación y control de los recursos financieros necesarios para operar y alcanzar los objetivos del negocio. Esta sección es crucial porque asegura que los fondos se utilicen de manera eficiente y efectiva, y ayuda a prever las necesidades financieras futuras.

Los costos de producción permiten medir la rentabilidad, encontrándose directamente relacionados al proceso de producción de forma directa e indirecta. Estos costos se pueden dividir en costos que son en base a los volúmenes de producción y costos

fijos que son los que permanecen invariables con los tipos de productos que se ofrecerán.

Los costos de producción en que incurrirá la producción de raspados, serán los que a continuación se detallan:

1. **Materia prima:** Se refiere a los materiales principales que intervienen directa o indirectamente en los procesos de transformación, considerando que esta actividad es tanto manufacturera como comercial. Esto incluye las cantidades necesarias de cacao para la elaboración de los derivados planificados.
2. **Mano de obra directa:** Incluye el sueldo de los colaboradores, cuyos esfuerzos están directamente asociados al producto elaborado, considerando un pago fijo mensual. El salario mensual de los trabajadores se establece según la Ley de salario mínimo, No. 625, del año en curso, la cual en su artículo 5 establece un reajuste del 910.1% anual a los salarios mínimos del sector de la micro y pequeña industria artesanal (MIPYME), resultando en un salario mensual de C\$ 6,027.72 córdobas.
3. **Material directo:** Son aquellos materiales necesarios para la elaboración de un producto, pero que no son fácilmente identificables individualmente o no requieren un control detallado.

Tabla 24. Nómina mensual.

informacion General		Salario base	Neto a recibir	Deducciones laborales			Prestaciones Sociales		Obligaciones laborales	
Nº	Puesto/Cargos	Salario Base	Ingresos Totales	INSS	IR	Salario a recibir	Vacaciones	Aguinaldo	Inatec	INSS PATRONAL
1	Gerente General	C\$ 9,200.00	C\$ 9,200.00	C\$ 644.00	C\$ 33.40	C\$ 8,522.60	C\$ 766.67	C\$ 766.67	C\$ 184.00	C\$ 2,116.00
2	Vendedor/Cajero	C\$ 7,800.00	C\$ 7,800.00	C\$ 546.00	C\$ 0.00	C\$ 7,254.00	C\$ 650.00	C\$ 650.00	C\$ 156.00	C\$ 1,794.00
3	Operario 1	C\$ 7,800.00	C\$ 7,800.00	C\$ 546.00	C\$ 0.00	C\$ 7,254.00	C\$ 650.00	C\$ 650.00	C\$ 156.00	C\$ 1,794.00
4	Operario 2	C\$ 7,800.00	C\$ 7,800.00	C\$ 546.00	C\$ 0.00	C\$ 7,254.00	C\$ 650.00	C\$ 650.00	C\$ 156.00	C\$ 1,794.00
5	Conseje	C\$ 6,027.72	C\$ 6,027.72	C\$ 421.94	C\$ 0.00	C\$ 5,605.78	C\$ 502.31	C\$ 502.31	C\$ 120.55	C\$ 1,386.38
Total	C\$ 38,627.72		C\$ 38,627.72	C\$ 33.40	C\$ 33.40	C\$ 35,890.38	C\$ 3,218.98	C\$ 3,218.98	C\$ 772.55	8884.3756
U\$	C\$1,043.99									

Fuente: Elaboración propia

La nómina de pago mensual de NICACAO, representa un gasto mensual de U\$1,043.99 dólares norteamericanos, equivalente a U\$12,597.21 dólares anuales, la cual cubre el salario de cinco colaboradores de planta. No se refleja los honorarios de los trabajadores que se contrataran temporalmente, ya que a estos se les pagara por día laborado o por horas, en vista que las necesidades que exigen mayor movimiento son muy limitadas. Asimismo, en esta nómina de pago se reflejan todos los derechos que el trabajador tiene según las leyes del país, incluyendo el seguro social integral.

Presupuestos varios

Tabla 25. Presupuesto de equipos e implementos de limpieza.

No	Descripción	Cant	Precio Unitario	Costo total
1	Mechas de lampazo	4	U\$1.62	U\$6.48
2	Lampazos	2	U\$ 4.85	U\$9.70
3	Escobas	4	U\$ 2.12	U\$8.48
4	Desinfectantes	Global	U\$61.00	U\$61.00
5	Paños	Global	U\$15.00	\$15.00
Total				U\$100.66

Fuente: Elaboración propia

El presupuesto para los materiales e implementos de limpieza, se consideran de acuerdo a los usos cotidianos que comúnmente se realizan en un local mediano.

Tabla 26. Presupuesto servicios básicos.

Descripción	Cant.	Unidad de medida	Costo unitario	Costo Total mes	Costo Total año
Energía (KW/mes)	133.12	KW/mes	U\$0.13	U\$17.31	U\$208.44
Agua potable	17.5	M ³ /mes	U\$0.25	U\$4.38	U\$52.56
Casa claro (internet, celular)	1	Mes	U\$19.34	U\$19.34	U\$232.08
Tanque de gas 100 lbs	3	Tanque	U\$55.60	Cuatrimestral	U\$166.80
Total					U\$659.88

Fuente: Elaboración propia

El cálculo del gasto de energía en Kw/mes, se tomó según las normativas establecidas por el Instituto Nicaragüense de Energía (INE), establecido para servicios domiciliarios. Calculo que se consideró, porque se trata de una microempresa muy pequeña en sus operaciones, por ende, requiere de muy poca energía eléctrica. Asimismo, el consumo del agua, fue considera de acuerdo al suministro promedio que la ENACAL suministra a los domicilios. Se considera la compra de tres veces del tanque de gas butano, ya que este es de 100 libras y se utilizara muy poco.

Tabla 27. Presupuesto de equipos de oficina y atención al cliente.

N°	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total
1	Escritorio Sencillo	Unidad	1	U\$190.00	U\$190.00
2	Computadora de escritorio	Unidad	1	U\$300.00	U\$300.00
3	Sillas enjuncadas	Unidad	3	U\$30.00	U\$90.00
4	Materiales y utensilios de oficina	Kit	1	U\$140.00	U\$140.00
5	Sillas plásticas	Unidad	10	U\$15.00	U\$150.00
Total					U\$870.00

Fuente: Elaboración propia

Este presupuesto demuestra claramente las necesidades de equipamiento tanto de la oficina como del área de atención al cliente de la microempresa de NICACAO. Este equipamiento es fundamental para desarrollar las operaciones de manera adecuada y eficiente.

Tabla 28. Documentación legal.

N°	Descripción	Cantidad	Precio Total
1	Matricula de alcaldía municipal	Único	U\$ 11.42
2	Acta constitutiva de apertura	Único	U\$428.57
Total			U\$439.99

Fuente: Elaboración propia

La municipalidad cobra un arancel único por la matrícula del negocio. El IVA, por otro lado, se paga mensualmente y está establecido en una cuota fija para las MIPYMES locales. Además, el acta constitutiva se notaria para establecer legalmente el negocio, definiendo los derechos equitativos de los socios en la sociedad.

Tabla 29. Presupuesto de costos de acondicionamiento del local de NICACAO.

Concepto	Detalles	Valor
Medidas del terreno	20m x 20m	-
Área total a construir	199.65 m ²	-
Valor del metro cuadrado	U\$380.00/m ²	-
Tipo de construcción	Empresarial	-
Áreas incluidas	Producción, Atención al cliente, Oficina administrativa, Servicios higiénicos	-
Costo total de construcción	199.65 m ² x U\$380.00/m ²	U\$75,867.00

Fuente: Elaboración propia

Dado que el local destinado para la instalación de la microempresa raspados “El Buen Gusto” es propiedad de uno de los socios y se facilita sin costo alguno para este propósito, se requiere una mediana construcción y acondicionamiento para mejorar su presentación y hacerlo más agradable para los clientes y el personal.

Por consiguiente, es imprescindible realizar trabajos de construcción de la planta de fabricación de los derivados del cacao, la cual calcula a 380 el metro cuadrado. Con bloque de 6” perimetral y de 4” a lo interno, piso, cielo raso, y acabados en arenilla en las paredes, techo de zinc ondulado, normal cal 26 y pintura.

Para ello, se contratará a la empresa constructora Jirón y Asociados, dedicada a la construcción de edificios, obras civiles y proyectos de infraestructura.

3.30 Proyección de ventas.

Tabla 30. Ingresos primer año de operación.

No.	Descripción	Precio Venta (CF U\$)	Cant.	Subtotal Ventas (CF U\$)	Precio Ventas (CM U\$)	Cant.	Subtotal ventas (CM U\$)	Total Ventas
1	Pinolillo con cacao libra	3.00	600	1,800.00	2.50	1,400	3,500.00	5,300.00
2	Chocolate negro o amargo 1 unidad de 200 g	0.70	90	63.00	1.74	210	365.40	428.40
3	Chocolate negro o amargo bolsa 6 unidades	7.00	66	462.00	4.00	154	616.00	1,078.00
4	Cacao en polvo libra	7.50	150	1,125.00	6.70	350	2,345.00	3,470.00
Totales mensuales								10,276.40
Total anual								123,316.80

Fuente: Elaboración propia

La proyección de ventas se ha calculado considerando una venta mensual de 2000 libras de pinolillo a un precio de U\$3.00 por libra a consumidores finales. El 30% de la producción total, equivalente a 600 libras, se destinará a los consumidores finales, mientras que las 1400 libras restantes se destinarán al comercio minorista local (pulperías, cafetines, comedores, hospedajes, entre otros). Esto equivale a un total anual de 240 quintales de pinolillo con cacao.

Para el chocolate negro, se consideran dos presentaciones: a) Por unidad: el precio al consumidor final es de U\$0.70 por unidad, con una venta proyectada de 90 unidades de 200g. Al comercio minorista se destinarán 210 unidades a un precio de U\$1.74 por unidad. b) Por bolsa de 6 unidades de 200g el precio al consumidor final es de U\$7.00 por bolsa, con una venta proyectada de 66 bolsas. Al comercio local se destinarán 154 bolsas a un precio de U\$4.00 por bolsa.

Por su parte, el cacao en polvo se proyecta con una venta de 150 libras a un precio de U\$7.50 por libra para consumidores finales, y de 350 libras para el comercio minorista a un precio de U\$6.70 por libra.

El monto de ingresos mensuales proyectado es de U\$10,276.40, lo que resulta en un ingreso anual proyectado de U\$123,316.80.

NICACAO operará 26 días al mes, con los colaboradores descansando los domingos conforme a la ley. El horario de operaciones será de lunes a sábado, de 08:00 a.m. a 04:30 p.m.

3.31 Estados financieros del plan de negocios.

Los estados financieros de una entidad, son determinantes para comprobar si sus operaciones son rentables y eficientes en la gestión de recursos. Requerirá un monto de U\$75,867.00 dólares.

3.31.1 Balance general proyectado.

Tabla 31. Balance general.

ACTIVOS	VALORE	PASIVO	VALORE
CIRCULANTE	S	CIRCULANTE	S
Efectivo en caja	550.00	Proveedores	-
Banco	350.00	Préstamos a C/P	26,366.80
Inventario inicial	5,454.65	Cuentas por pagar	-
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	6,354.65	Impuestos por pagar	-
ACTIVO FIJO		A LARGO PLAZO	26,366.80
Infraestructura	75,867.00	Préstamos a L/P	-
Maquinaria y equipos	24,006.60	Provisión para beneficios	-
Equipo de transporte	-	TOTAL PASIVO	-
Muebles y enseres	2,415.60	CAPITAL	-
TOTAL ACTIVOS FIJO	102,289.20	Capital social	49,634.49
ACTIVO DIFERIDO		Utilidad acumulada	-
Constitución y matrícula	439.99	Utilidad del ejercicio	32,642.65
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	439.99	TOTAL CAPITAL	82,277.14
TOTAL DE ACTIVOS	108,643.85	TOTAL PASIVO MAS CAPITAL	108,643.94

Fuente: Elaboración propia

Este análisis sintetizado te brinda una visión general de la situación financiera de la microempresa.

Estado de resultados proyectados al 31 de diciembre del 2025

Tabla 32. Estado de resultados proyectado.

Cuentas	Años		
	2025	2026	2027
Ventas netas	123,316.80	127,016.30	130,826.79
Costo de ventas	65,455.80	67,419.47	69,442.06
Utilidad bruta	57,861.00	59,596.83	61,384.73
Gastos			
Gastos de administración	21,654.36	22,303.99	22,973.11
Gastos de Ventas	65.00	66.95	68.96
Otros Gastos	439.99	439.99	439.99
Total Gastos	22,159.35	22,810.93	23,482.06
Utilidad antes de los II	35,701.65	36,785.90	37,902.68
Impuesto	48.65	50.11	51.61
Intereses	3,010.35	2,006.90	1,003.45
Utilidad neta	32,642.65	34,728.89	36,847.61

Fuente: Elaboración propia.

Las ventas netas muestran un crecimiento anual. Esto indica una tendencia positiva en la demanda de los productos derivados del cacao de la microempresa. El costo de ventas también incrementa cada año, lo cual es normal dado el aumento en las ventas.

La utilidad bruta se calcula restando el costo de ventas de las ventas netas. La tendencia ascendente en la utilidad bruta indica que la microempresa está manteniendo una buena relación entre costos y ventas, logrando un crecimiento sostenible.

Los gastos totales aumentan ligeramente cada año, principalmente debido a los gastos de administración. El estado de resultados muestra una tendencia ascendente, lo que sugiere que la empresa está incrementando su eficiencia operativa y es capaz de generar más ganancias antes de pagar intereses e impuestos.

Este análisis proporciona una visión detallada del desempeño financiero de tu microempresa a lo largo de tres años.

Flujo de efectivo proyectado 2025

Tabla 33. Flujo de efectivo.

Ingresos	AÑOS		
	1	2	3
Ventas	123,316.80	127,016.30	130,826.79
Total Ingresos	123,317.80	127,018.30	130,829.79
Gastos			
Energía eléctrica	208.44	214.69	221.13
Internet	232.08	239.04	246.21
Agua	52.56	54.14	55.76
Gas butano (100 lbs)	166.80	333.63	500.46
Nomina	12,527.88	12,903.72	13,290.83
Impuestos	48.65	50.11	51.61
MP e insumos	5,454.65	5,618.29	5,786.84
Insumos de limpieza	100.66	103.68	106.79
Intereses	3010.35	2,006.90	1,003.45
Amortización del préstamo	9122.27	9122.27	9122.27
Total egresos	30,924.34	30,646.47	30,385.36
Flujo Neto de efectivo	92,393.46	96,371.84	100,444.44

Fuente: Elaboración propia

El incremento en las ventas anuales muestra una tendencia positiva, indicando un crecimiento constante en la demanda de los productos.

Los gastos totales muestran un ligero aumento cada año. El flujo neto de efectivo muestra un incremento anual, lo que es un indicador positivo de la capacidad de la empresa para generar efectivo a partir de sus operaciones.

Este análisis te proporciona una visión clara y detallada del flujo de caja de tu microempresa para los próximos tres años, permitiendo tomar decisiones informadas para su crecimiento y sostenibilidad.

Punto de equilibrio en unidades monetarias de NICACAO en su primer año de operación.

El punto de equilibrio es un concepto fundamental en la gestión financiera que indica el nivel de ventas necesario para cubrir todos los costos y gastos de una entidad, sin generar ni ganancias ni pérdidas.

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}} \quad PE = 24,712.83$$

El punto de equilibrio es el nivel de ventas en el cual los ingresos totales son iguales a los costos totales (tanto fijos como variables). En este punto, la empresa no obtiene ni pérdidas ni ganancias, simplemente cubre todos sus costos. El punto de equilibrio en unidades monetarias se puede calcular usando la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}}} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}}}$$

Para contextualizar y analizar el punto de equilibrio proporcionado (PE = U\$24,712.83), necesitamos conocer o asumir los costos fijos y variables de la empresa, así como las ventas totales. Sin estos datos específicos, podemos realizar un análisis teórico.

1. **Costos Fijos (CF):** Estos son los costos que no cambian con el nivel de producción o ventas, como el alquiler, salarios fijos, etc.
2. **Costos Variables (CV):** Estos son los costos que varían directamente con el nivel de producción, como materias primas y mano de obra directa.
3. **Ventas (V):** Ingresos totales por ventas.

El punto de equilibrio es U\$ 24,712.83, la empresa necesita generar al menos esta cantidad en ingresos para cubrir todos sus costos. Ventas por debajo de este punto resultarán en pérdidas, mientras que ventas por encima de este punto generarán ganancia.

IV Cronograma.

ACTIVIDADES DEL PROYECTO		Marzo 2024				Abril 2024				Mayo 2024				Junio 2024				Julio 2024				Agosto 2024				Septiembre 2024			
		S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
I	Idea del proyecto	■	■																										
	Plan de Negocios			■	■																								
	Estudio de mercado				■	■																							
	Cuantificación de la demanda					■	■																						
II	Elaboración del proceso de producción.					■	■	■																					
	Seleccionar equipos y herramientas necesarios							■	■	■																			
	Calcular mano de obra necesaria									■	■																		
	Diseñar Infra											■	■																
III	Selección de terreno para construcción.												■	■															
	Cálculos de materiales para construcción y operatividad													■	■														
	Elaboración de presupuesto de operatividad y materiales														■	■													
	Puesta en marcha de producción															■	■	■											
	Marketing y publicidad																	■	■										
	Venta y distribución del producto																			■	■								
	Estandarización de los procesos																					■	■						
Legal y regulaciones																							■	■					

V. Bibliografía.

1. Diaz, T. (3 de julio de 2018). *Definicion de Insumos*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/insumos>.
2. Tapia, S. (2016). Situacion actual de la cadena de valor del cacao en Nicargua. Matagalpa, Nicatagua: Veco mesoamerica.
3. Cubillos, G., Jaime, G., & Correa, E. (2008). *Manual de beneficio de cacao*. Medellín: Colombia S.A.
4. Dubón, A. (2016). Protocolo para el Beneficiado y Calidad del cacao. La Lima: Fundación Hondureña de Investigación Agrícola, FHIA.
5. Johnson, J., Bonilla, J., & Agüero, L. (10 de Septiembre de 2008). Manual de Manejo y Produccion del Cacaotero. Obtenido de Cenida UNA: <https://cenida.una.edu.ni/relectronicos/RENF01J71.pdf>
6. Arvelo, M., González, D., Maroto, S., Delgado, T., & Montoya, P. (2017). Manual técnico del cultivo de cacao: prácticas latinoamericanas. San Jose Costa Rica: IICA.
7. ESERP. (16 de Aril de 2019). *¿QUÉ ES EL FLUJO DE CAJA Y CÓMO CALCULARLO?* Obtenido de <https://es.eserp.com/articulos/que-es-el-flujo-de-caja/>
8. EUROINNOVA. (2023). *fuentes de financiamiento que son*. Obtenido de <https://www.euroinnova.com.ni/blog/fuentes-de-financiamiento-que-son>
9. Marsano, A. M. (2009). *ASPECTOS BÁSICOS DE MÁRKETING PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA*. Lima: Universidad del Pacifico.
10. Moreno, F. (2022). *Inversio Inicial de un proyecto*. Obtenido de <https://www.sutori.com/en/story/inversion-inicial-de-un-proyecto--yq9QHUPYbycA88ysiT1VydA>
11. Rubio, A. N. (11 de junio de 2019). *Estudio tecnico*. Obtenido de <https://www.rpjmconsultoria.com/post/estudio-tecnico>
12. Sapag Chain, N. (2012). *Guia del Estudio de Mercado para la Evaluacion de Proyectos*. Santiago: Chile.

13. Scotiabank. (2023). *El análisis financiero*. Obtenido de <https://www.scotiabankcolpatria.com/educacion-financiera/finanzas-personales/analisis-financiero>
14. Westreicher, G. (2020). *Plan de negocios*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/inversion-global>.

Anexos.

Anexos No. 1: Encuestas

Microempresa NICACAO

Encuesta

Estimado poblador, con el fin de identificar la demanda potencial, gusto y preferencias de los consumidores de derivados de cacao en la localidad, estamos realizando una encuesta para tal fin. Por lo cual, solicitamos su colaboración a fin de que nos responda las siguientes interrogantes, que serán de gran utilidad para la toma de decisiones de inversión en el negocio propuesto:

I. DATOS GENERALES

Edad: _____

Sexo: F_____ M_____

II. Desarrollo de las variables

1. ¿Ud. consume productos derivados del cacao?

Si_____ b. No_____ c. A veces _____

2. ¿Qué productos le agrada consumir con más frecuencia?

Pinolillo_____ b. Chocolate negro_____ c. Cacao _____

3. ¿Qué productos le agrada consumir con más frecuencia?

Chocolate con leche_____ b. Chocolate con maní_____ c. Chocolate negro_____

4. ¿Qué productos le agrada consumir con más frecuencia?

Cocoa_____ b. Cacao granulado_____ c. Cacao en polvo_____

5. ¿Cuántas veces por semana Usted compraría cacao?

a. 1 vez _____

b. 2 veces _____

c. 3 veces _____

d. 5 veces _____

“Muchas gracias”

Anexo No. 2: Imágenes de elaboración de los productos derivados

Proceso de elaboración del pinolillo con cacao



Proceso de caco en polvo

