

ANÁLISIS DEL NEGOCIO DE CACAO

Ciudad de México · Bebidas y productos artesanales

Ubicación: Ciudad de México, México

Fecha de análisis: Octubre 2025

Modelo de negocio: Productos artesanales de cacao (micro, directo al consumidor)

Estatus actual: Más de 1 año operando, ventas 1 día por semana

RESUMEN EJECUTIVO

Panorama del negocio

- Ingreso semanal: \$7,200
- Utilidad neta semanal: \$2,300 (después de gastos)
- Ingreso anual estimado: \$374,400 (52 semanas \times \$7,200)
- Utilidad neta anual estimada: \$119,600 (52 \times \$2,300)
- Margen bruto: 50% (parejo entre productos)
- Esquema laboral: Operación personal + 1 asistente de medio tiempo (\$400/semana)

Conclusión: Es un micro-negocio muy eficiente con márgenes sobresalientes. El cuello de botella principal es la distribución (vendes 1 día a la semana). Abrir un segundo día es el mayor acelerador de utilidad.

1. MODELO Y OPERACIÓN

1.1 Portafolio de productos

Producto A: Frascuitos (en conserva)

- Volumen: 20 unidades/semana
- Precio promedio: \$130
- Ingreso semanal: \$2,600 (36% del total)
- Posicionamiento: Artesanal, gama media-premium

Producto B: Pozol (bebida tradicional)

- Volumen: 3 termos por semana (~18 L cada uno) = ~54 L
- Ingreso semanal: \$3,900 (54% del total)
- Presentaciones y precios de referencia:
 - Vaso retornable 0.5 L: \$40
 - Botella para llevar 0.5 L: \$50 · 1 L: \$80
 - Envase del cliente 0.5 L: \$35 · 1 L: \$70
- Posicionamiento: Producto auténtico con fuerte conexión cultural

Producto C: Barras

- Volumen: 5 unidades/semana
- Precio: \$140
- Ingreso semanal: \$700 (10% del total)
- Posicionamiento: Detalle/regalo premium

Producto D/E: Bajo movimiento (baja prioridad)

- Polvitos, cuartitos: ventas mínimas
- Recomendación: Descontinuar o reposicionar

1.2 Ingresos y costos

Resumen semanal

- Ingreso: \$7,200
- Costo de producto (COGS ~50%): \$3,600
- Margen bruto: \$3,600 (50%)
- Gastos operativos: \$1,300
- Utilidad neta: \$2,300

Gastos operativos (por semana)

- Transporte: \$300
- Renta de espacio: \$400
- Asistente: \$400
- Insumos varios (día de operación): \$200

1.3 Ciclo semanal

- Lun-sáb: Producción, compras, preparación, control de calidad
- Domingo: Venta en mercado/plaza, retorno y cierre
- Lunes: Reinvierte ~\$3,600 en insumos; utilidad ~ \$2,300

1.4 Clientes

- Base actual: ~20-30 clientes recurrentes
- Adquisición: Recomendación boca a boca y ubicación dominical

- Retención: Alta (hábito semanal)
-

2. ANÁLISIS FINANCIERO

Retorno semanal sobre insumos (COGS)

- Inviertes \$3,600 → vendes \$7,200 → margen bruto \$3,600
- ROI sobre insumos: 100% (recuperas e igualas lo invertido)

Proyección base anual

- Semanas activas: 52
- Ingreso: \$374,400 · COGS: \$187,200 · Margen bruto: \$187,200
- Opex: \$67,600 · Utilidad neta: \$119,600

Unit economics (aprox.)

- Ticket promedio mezclado: ~\$258
- Costo promedio por unidad: ~\$129
- Margen promedio por unidad: ~\$129
- Unidades/semana: ~28

Ratios (semanal)

- COGS/Ingreso: 50% (saludable para alimentos)
 - Opex/Ingreso: 18% (muy eficiente)
 - Margen neto: ~32%
-

3. VENTAJA COMPETITIVA (MOAT)

Fortalezas

1. Autenticidad cultural (fuerte)
 - Pozol con historia y técnica; difícil de copiar con calidad
1. Calidad y reputación (media-fuerte)
 - Recompra semanal; prestigio artesanal
1. Hábito de ubicación (media)

- Presencia dominical conocida

Debilidades

- Sin receta patentada ni insumos exclusivos
- Procesos manuales (a propósito) fáciles de replicar
- Costos de cambio del cliente bajos

Diagnóstico: Moat global débil-moderado. Depende de la ubicación y de la persona; se erosiona al escalar si no se cuida la autenticidad.

Cómo fortalecerlo

- Marca personal y redes (2-6 meses)
- Mezcla/receta distintiva (“sello de casa”)
- Suscripción/entregas recurrentes (crea costos de cambio)
- Certificaciones sanitarias (eleva barrera de entrada)

4. OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO

Palancas principales (ordenadas por impacto)

1. Agregar días de venta (sábado primero)
 - Volumen esperado: 70-85% de domingo
 - Utilidad adicional estimada: +\$4,760/semana (\approx +\$247,000/año)
1. Ajuste de precios (+10-15%)
 - Márgenes y percepción soportan el ajuste
1. Servicio de entregas estructurado
 - Pedidos por WhatsApp/IG; rutas por zona
1. Línea premium/ceremonial
 - Ediciones especiales con storytelling

Riesgos a vigilar

- Calidad vs. escala; trámites y regulación; dependencia de una persona
-

5. RECOMENDACIONES PRIORITARIAS

Mes 1-2 · Desconcentrar operación

- Capacitar asistente para vender solo/a medio día → día completo
- Documentar recetas, estándares y checklist

Mes 2-4 · Abrir sábado

- Mismo mercado/ubicación; medir 70-85% del domingo
- Ajustar producción (de 3 a 4-5 termos)

Mes 3-6 · Precio y marca

- Subir 10-15% y comunicar valor
- Iniciar contenido en IG: detrás de cámaras, historia del pozol, clientes

Mes 6-12 · Entregas

- Recurrente por zonas/horarios; suscripción semanal

Mes 9-18 · Premium/ceremonial

- Ediciones limitadas; mejora de presentación y ticket

Meta: Triplicar utilidad en 24 meses manteniendo la esencia artesanal.