

0. Información general de la unidad productiva

1. **Periodo en el que se desarrolla el diagnóstico: noviembre de 2022**
2. **Nombre de la unidad productiva: APRAMESA**

3. **Ubicación**
Latitud: 10°27.7990' N
Longitud: 73°17.0200' O

Departamento, municipio y dirección: CESAR, VALLEDUPAR, Manzana 145 Casa 5a Don Alberto.

Número NIT (en caso de que aplique): 900044480-6

4. **Descripción del sector económico y actividad productiva y/o comercial que desarrolla la unidad productiva:** Productiva: Agroindustrial, SECCIÓN A Agricultura, ganadería
5. **Principales productos y/o servicios comercializados por la unidad productiva:** Productos derivados del cacao y del Café: Insumo pasta de licor de cacao para Chocolate y Café Tostado y molido CACAO Y CAFÉ
6. **Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:** DORA FUENTES LUQUEZ
7. **Número de documento de identidad del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:** 51.628.205
8. **Teléfono de contacto de la unidad productiva:** 3185206595
9. **Correo electrónico de contacto de la unidad productiva:** dorafuentesluquez@hotmail.com
10. **Links redes sociales de la unidad productiva:**
11. **Número de personas vinculadas a la unidad productiva:** 20
12. **Número de personas víctimas del desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:** 20
13. **Número de mujeres vinculadas a la unidad productiva:** 20
14. **Número de mujeres víctimas de desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:** 20

1. Descripción de la minicadena local a la que pertenece la unidad productiva:

- Descripción general de la minicadena local a la que hace parte la unidad productiva.
 - Análisis de las relaciones horizontales y verticales de la minicadena (fuerzas determinantes de la competencia, nivel de desarrollo, competitividad, perspectivas de crecimiento, retos y oportunidades para el fortalecimiento de las relaciones de proveeduría al interior de la minicadena).
- Nota:** Anexar análisis gráfico de la minicadena.

refinación por la presencia de micropartículas que afectan la textura de la bebida. La refinadora de cacao les permitiría mejorar la calidad del chocolate de mesa y producir barras de chocolate. Obtienen licor de cacao en máquinas gestionadas en el proyecto de minicadenas 2019, tales como descascarilladora, tostadora, molino, mesas en acero inoxidable y demás implementos básicos.

Para el Café tostado y molido, la federación les hace calidad de taza, venden entre 50 a 60 kg – mes. El precio de media libra está a \$12500 en promedio. Realizan tostado café en la misma tostadora en que tuestan el cacao, pero deben mandar a trillar, pagan \$700 por el trillado de un kilo de café pergamino seco, lo que incrementa sus costo de producción. No manejan e portafolio de servicios y su comercialización depende de los contactos con clientes desde las mujeres asociadas encargadas de producción.

4.2. Principales capacidades productivas y comerciales:

- Descripción por principal producto y/o servicio de: capacidad de producción (cantidades/frecuencia), precio unitario, ventas totales en los últimos tres años.

Las asociadas a la empresa se encargan de comercializar sus productos por medios de sus redes sociales o el contacto con clientes allegados que les gusta los productos de Chocolate y café. La unidad productiva no tiene un portafolio oficial de productos para la venta, no hace publicidad por no contar con recursos económicos para ello, en el local comercial no hay letreros u otro tipo de estrategia, solo es utilizado como punto de entrega o contacto con sus clientes.

4.3. ¿Cómo afectaron las medidas adoptadas por el Gobierno Nacional de contención del COVID-19 las capacidades productivas y comerciales?

- Descripción de las afectaciones productivas y comerciales y el desempeño productivo y comercial del negocio en el marco de la pandemia.
Disminución total de producción y ventas
- Relación de las estrategias adoptadas por la unidad productiva para superar las afectaciones presentadas.
No hubo producción, solo vendían almendras de cacao sin procesar y café pergamino a intermediarios

5. Cumplimiento de requisitos de producto, planta, trámites, registros, certificaciones del sector:

Requisito, trámite, registro o certificación del sector	Estado actual
Registro de marca para café y chocolate	En proceso por proyecto con restitución de tierras
Etiqueta de chocolate	Generada en proyecto de CCV
Etiqueta de Café	Generado por proyecto con restitución de tierras
Registro de Cámara de Comercio	Activo

6. Principales capacidades administrativas y financieras:

- Descripción de la estructura organizativa y mecanismos de toma de decisiones.

- Unidades productivas vinculadas a la intervención identificadas como pertenecientes a la misma minicadena local y descripción de las relaciones con la unidad productiva.

La unidad productiva pertenece al sector agroindustrial, las actividades ejecutadas en sus labores de producción y comercialización de productos de cacao y café la ubican en la SECCIÓN A del código CIU: AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA. En la cadena de valor se encuentra ubicada como empresa transformadora de materias primas para la obtención de bienes de consumo. Los miembros asociados poseen cultivos de café y cacao y suministran las materias primas para su transformación en pasta de cacao y café tostado y molido. La entrevista con miembros de la asociación permite comprobar la necesidad de implementar tecnologías para mejorar su producción y agregar valor a sus actividades. No tienen socios, no tienen aliados, no tiene punto de venta y venden a conocidos de forma directa o por Instagram de asociados

2. Descripción del establecimiento en el que se desarrollan las actividades productivas y comerciales:

- Descripción de la infraestructura en la que se desarrollan las actividades productivas y comerciales (dimensiones, estado, propiedad, cumplimiento de requisitos de operación para el sector, acceso a servicios).

Nota: Anexar fotografías del establecimiento (fachada, espacios de producción o prestación del servicio y maquinarias y equipos).

Casa propia en Valledupar localizada en la manzana 145 Casa 5a Don Alberto. Las actividades de transformación se realizan en un local dentro de la vivienda familiar el cual posee servicios públicos, pisos en concreto y techos. Cuentan con un punto de venta, pero no tiene implementos que le permitan mostrar sus productos.

3. Propuesta de valor de la unidad productiva:

- Descripción de la oferta de valor de la unidad productiva con relación a sus competidores, proveedores, distribuidores y clientes.

La unidad productiva comercializa sus productos sobre pedidos a 30 clientes que se han identificado con los productos por su calidad y naturalidad. Igualmente han centrado su estrategia comercial en la amabilidad y cumplimiento con los clientes, no tienen definidos periodicidad de las compras de sus clientes.

4. Capacidades productivas y comerciales identificadas:

4.1. Proceso productivo y/o comercial:

- Relación de los principales (mayor representatividad en ventas) productos y/o servicios que oferta la unidad productiva y zona de influencia comercial.
- Procesos de gestión ambiental (economía circular por ejemplo).
- Descripción e identificación de retos y oportunidades asociados a flujos, planeación, optimización y gestión de producción y comercialización (incluyen procesos logísticos y de distribución en encadenamientos hacia atrás y adelante).

Nota: incluir análisis gráfico de los flujos de producción y comercialización.

La unidad productiva sustenta su producción en los siguientes productos: Chocolate de mesa negro, Chocolate con azúcar, Chocolate con clavos y canela y Café tostado y molido produce mensualmente entre 60 a 70 kg que venden a sus clientes y ferias donde las invitan a precios entre \$10.000 a \$15.000 bolsa de media libra. El chocolate comercializado es de calidad pero exige mayor

- Descripción del proceso financiero (ej: estructuración de costos, fijación de precios, estrategia de gestión de financiamiento).

La empresa es liderada por la representante legal, ella junto con las asociadas han recibido capacitaciones desde otros proyectos en asociatividad, finanzas básicas, chocolatería, producción orgánica, comercio justo y contabilidad básica, entre otras.

La producción es organizada a partir de los pedidos de sus clientes, la compra de las materias primas se hacen con aportes de los que en su momento poseen el recurso y participan en la elaboración del producto solicitado. Así mismo, se reparten las utilidades generadas.

El valor actual de la infraestructura tecnológica y locativa asciende aproximadamente a 40 millones de pesos, no registra pasivos, no cuenta con información sobre ventas mensuales en el último año de operación.

7. Equipo que compone la unidad productiva:

- Descripción del recurso humano de la unidad productiva (incluir flujograma).
- Habilidades emprendedoras del equipo:
 - Construcción y gestión de equipos de trabajo
 - Proyección de planes de crecimiento
 - Habilidades digitales
 - Habilidades para la construcción de planes y gestión para financiamiento
 - Negociación
 - Asociatividad
 - Resolución de conflictos
 - Liderazgos para la incidencia en el desarrollo económico territorial (con perspectiva de género y relevo intergeneracional).
 - Generación de confianza
 - gestión de alianzas empresariales y acuerdos comerciales (conocimiento de comercio justo).

De forma colaborativa las 20 mujeres beneficiarias trabajan bajo el liderazgo de su representante legal, la Sra. Dora Fuentes, ellas han participado en múltiples eventos dando a conocer sus productos, pero ha sido complicado y complejo por la pandemia que detuvo y retrasó todo el proceso para comercializar sus productos. Cuentan con Mesas en acero inoxidable, tostadora, descascarilladora, molino, moldes, bolsas y selladoras. Manejan perfectamente los medios digitales y están en disposición para establecer alianzas, maquilas o desarrollo de procesos con otras empresas.

8. Oportunidades de negocio identificadas:

- Nombre e información de contacto de la potencial empresa compradora, producto y/o servicio de interés, cantidad, frecuencia, condiciones solicitadas del producto y/o servicio.

A nivel local la comercialización de productos de café y cacao es bastante competitiva, se hace necesario la gestión de un aliado comercial para que la empresa mejore los volúmenes producidos.

9. Brecha productiva y/o comercial identificada: falta refinadora o conchadora

- Descripción de la brecha entre la situación de la unidad productiva y los requerimientos solicitados por el potencial comprador identificado.

Actualmente los productos de cacao son de calidad en cuanto los componentes que lo constituyen, pero necesitan mejorar la granulometría para lo cual es necesario en la intervención financiera la implementación el proceso de una Refinadora o Conchadora de cacao. Para el Café tostado y molido, actualmente la empresa utiliza la tostadora para ambas materias primas: cacao – café lo cual es una fortaleza, pues la materia prima procede de sus unidades productivas rurales, pero les toca pagar \$700 por kilo de café pergamino lo que incrementa sus costos de producción, por eso se hace necesario la intervención financiera para implementar en la línea de Café la trilladora, esto le permitirá trillar su propio café y vender el servicio de trilla a otras empresas. Igualmente, sus productos actuales no poseen registro INVIMA y código de barras, ambos son exigencias para vender sus productos en supermercados de cadena.

10. Registro fotográfico:


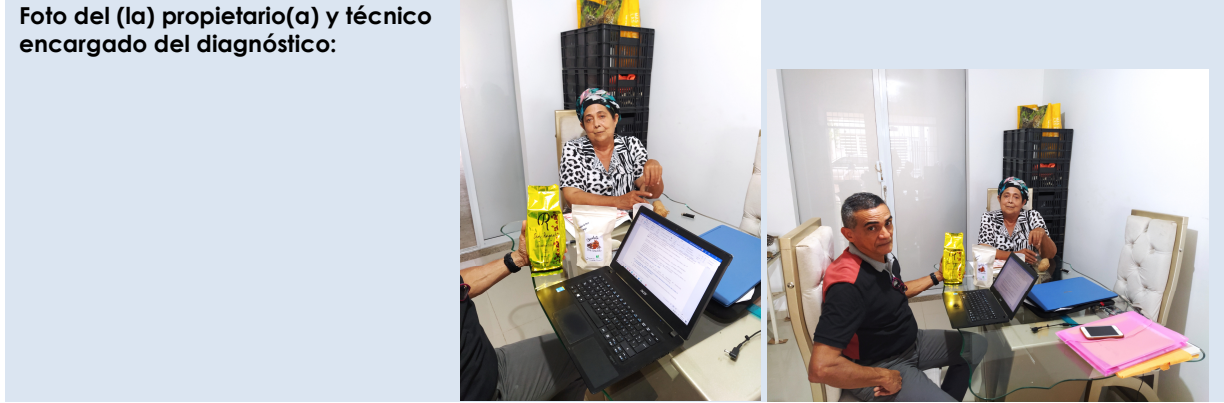
Foto	Descripción
Foto de lo(s) principal(es) producto(s) y/o servicio(s):	

Foto del establecimiento en el que se desarrolla el proceso productivo o de prestación de servicio:



Foto del (la) propietario(a) y técnico encargado del diagnóstico:



11. Firmas constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico

Unidad productiva:

La información registrada en el presente documento fue suministrada de manera libre por el (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva y la misma corresponde a las realidades productivas y comerciales de la unidad.

	Nombre completo	Documento de identidad	Firma de constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico
Propietario(a) o representante legal de la unidad productiva	DORA FUENTES LUQUEZ	51.628.205	

Equipo técnico:

La información consignada en el marco de este documento se basa en la recolectada por el técnico de Cámara de Comercio durante las visitas in situ al negocio.

	Nombre completo	Documento de identidad	Firma de constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico
Técnico encargado del diagnóstico de la unidad productiva	CARLOS RAMÓN VIDAL TOVAR	77.024.163	

1. Resultados de la intervención:

1.1. Cierre de alianzas y/o acuerdos comerciales:

Nombre del comprador e información de contacto	Producto o servicio	Volumen de compra	Monto de compra	Temporalidad del acuerdo o alianza	Condiciones generales pactadas
ASOCIACION DE CULTIVADORES Y COMERCIALIZADORES DE CACAO Y PRODUCTOS AGRICOLAS DE PUEBLO BELLO CESAR.	Chocolate de mesa negro, Chocolate con azúcar, Chocolate con clavos y canela y Almendras de cacao, Cacao en baba	150 Kg-mes 100Kg- mes	Chocolate entre \$10.000 a \$ 15.000 bolsa de media libra. Cacao en baba - \$3.500 Almendras \$11.500	1 año	Norma Técnica Colombiana del ICONTEC - NTC 1252. LEY 2163, RESOLUCION 1511 DE 2011
ASOCIACION DE PRIDUCTORES Y COMERCILAIZADIORES AMBIENTAELS DE MONTEGRANDE - ASOPROAM					

Nota: Se deben anexar los soportes de TODOS los acuerdos y/o alianzas comerciales consolidadas.

1.2. Resultados obtenidos por componente:

Componente	Descripción y cuantificación del resultado obtenido	Variación por línea estratégica
Productivo	<p>El proceso de transferencia de conocimiento a la medida para el cierre de brechas y asesorías especializadas permitió el análisis y evaluación del proceso productivo, análisis y explicación del flujograma de proceso actual y mejorado, y la identificación de oportunidades para el diseño de nuevos productos y mejora de los productos existentes.</p> <p>Al mismo tiempo, la unidad productiva se fortaleció en sus capacidades de producción a través de la dotación de un activo: La refinadora de cacao</p> <p>Como resultado de las intervenciones señaladas anteriormente, se logró el incremento de 30 kg anuales en la capacidad de producción, pasando de 70 kilos producidos en el</p>	<p>Gráfico de producción</p> <p>Objetivo de 100 Kg Brecha de 30 Kg Crecimiento actual 70 Kg Tiempo proyectado: 1 Año</p>

año 2.022 a una producción estimada de 100 kilos.

igualmente, pasó de 20 clientes a los que comercializa sus productos a sumar 10 Consumidores selectos, 4 tiendas fits y 3 grandes tiendas de ventas de gran volumen. La refinadora de cacao les permitiría mejorar la calidad de la textura de sus productos en especial del chocolate de mesa y producir barras de chocolate.

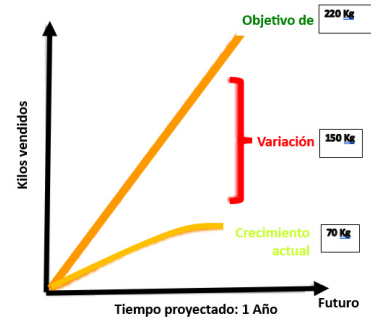
Comercial

Los impactos derivados de las transferencias de conocimiento y las asesorías personalizadas están relacionados con la caracterización de los clientes actuales, la identificación de clientes potenciales, gestión de las relaciones con los clientes, identificación de los actores claves del mercado y los canales de promoción y venta para la distribución y comercialización del cacao.

Por otra parte, la unidad productiva se fortaleció en sus capacidades comerciales a través de la implementación de un paquete de marketing digital, lo cual permitió posicionamiento del producto a nivel regional, publicidad y presencia de la marca en canales digitales e incremento de las ventas por marketing y adecuado manejo de las redes sociales.

Así mismo, se desarrollaron espacios de relacionamiento comercial, en el cual se logró firmar un acuerdo de intención de compra con ASOCIACION DE CULTIVADORES Y COMERCIALIZADORES DE CACAO Y PRODUCTOS AGRICOLAS DE PUEBLO BELLO CESAR y con la ASOCIACION DE PRIDUCTORES Y COMERCILAIZADIORES AMBIENTAELS DE MONTEGRANDE – ASOPROAM, para la compra de 200 Kilos de productos como cacao en baba, almendras de cacao secas y chocolates.

Potencial de ventas



Como resultado de las intervenciones señaladas anteriormente, se logró incrementar el potencial de ventas de la unidad productiva pasando de 70 kilos en el 2022 a un potencial de ventas de 220 kilos en el 2023,

Financiera

El proceso de transferencia de conocimiento a la medida para el cierre de brechas y asesorías especializadas permitió estimar ingresos y costos relacionados a la operación de la empresa, el levantamiento de la estructura de capital antes del fortalecimiento (activos y pasivos, principalmente, plan de inversión requerido a partir de las brechas identificadas relacionamiento financiero con las fuentes de acceso a la financiación.

Igualmente, la unidad productiva se fortaleció con una inversión total de \$ 13.685.000, representados en los activos productivos y las acciones comerciales descritas en los apartados anteriores.

Como impacto de las intervenciones señaladas anteriormente, el incremento proyectado de los ingresos de la unidad productiva se estima en un 30%, respecto a las condiciones iniciales, pasando de vender \$900.000 a incrementar en \$ 1.300.000 al mes.



Administrativa

Los impactos generados de la transferencia de conocimiento y las asesorías personalizadas están relacionados con comprender la importancia del trabajo, manejo y resolución de conflictos para alcanzar los objetivos organizacionales, así como, conocer la importancia de la toma de decisiones, para responder a las oportunidades y amenazas presentadas en la organización.

Esto contribuyó a mejorar el rendimiento en realización de las actividades y la asignación de responsabilidades en las proyecciones establecidas. Como es el caso de la elaboración del flujograma del proceso productivo, en el cual la unidad productiva logró diferenciar tareas por áreas y asignar personas responsables de cada segmento, generar mayor compromiso y afianzó el trabajo en equipo.

Por su parte, mediante el fortalecimiento de la importancia de llevar registros de la organización desde cualquier área (productiva, comercial, financiera), favoreció a la toma de decisiones, dado que favorece al análisis de los hechos desde diferentes perspectivas para enfrentar un problema u oportunidad de manera eficaz, identificar riesgos, mejorar la calidad de las decisiones centradas en el equipo de trabajo y asumir mejor la consecuencia de una decisión mal tomada.

Psicosocial

En el diagnóstico de entrada se logró identificar los siguientes aspectos por mejorar: Gestión de alianzas estratégicas desde lo aptitudinal y Acción para la equidad de género. Tratamiento profesional: Se realizan capacitaciones por medio de talleres lúdico – pedagógicos encaminados al cierre de brechas psicosociales desde las competencias blandas.

hoy por hoy, se cuenta con una unidad productiva más conscientes por el respeto por la igualdad y equidad de género, consciente de los gestos involuntarios faciales y corporales al momento de negociar, y consciente de la importancia de la adecuada vestimenta como carta de presentación personal con las demás personas.

Igualmente, Acciones para la equidad de Género, con el objetivo de lograr un empoderamiento personal y colectivo que finalmente conllevo a que muchos de los miembros de la organización, iniciaran procesos de fortalecimiento de habilidades personales para la generación de autoconfianza y amor propio; reconocimiento del papel de la mujer en el desarrollo de los retos que enfrentan en la consolidación y crecimiento de su organización u asociación y finalmente se brindaron herramientas para plasmar metas a corto, mediano y largo plazo, las cuales fueron identificadas y apropiadas de manera adecuada por los miembros participantes de la organización. De este modo, se hace necesario anotar que esta asociación en particular se mostró con buena actitud para participar de las actividades, dispuestas en su escucha y sobre todo para la réplica de lo aprendido, además, esta asociación siempre se observa motivada, participativa, curiosa por nuevos aprendizajes.

Socio-empresarial

Con relación al componente Socio - empresarial: En el marco del proyecto Minicadenas desarrollado, se seleccionan las organizaciones beneficiarias a las cuales se les realiza un Diagnóstico Socio empresarial Inicial especializado, con el objetivo de realizar un plan de trabajo acorde con cada una de sus necesidades, este diagnóstico consintió el desarrollo de un plan temático que permitió una transferencia de conocimiento y al mismo tiempo a través de diferentes temáticas como la Gestión de Alianzas Estratégicas; mejorar la comunicación asertiva intra e interpersonal, con la temática de Acuerdos Comerciales; se logró brindar herramientas para un mejor manejo en los conflictos de las asociaciones y además se brindar herramientas que permiten el aumento del amor propio y la



Convenio No.xxx de 2021
Minicadenas Locales



Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio

Autoconfianza mediante el abordaje de la temática de Negocios Justos. En esta línea, se hace necesario resaltar que cada una de las temáticas mencionadas se abordó de manera dinámica a través de estrategias lúdicas prácticas que permitieron que la población objeto asimile, interiorice y se apropie de los conocimientos y estrategias que facilitarán los procesos propios de las organizaciones. De este modo, en la aplicación de diagnóstico final, se evidencia un fortalecimiento de conocimientos y sin duda, una apropiación oportuna de los mismos facilitando procesos y dinámicas nuevas y existentes.

Formalización

La unidad productiva se encuentra registrada en Cámara de Comercio, y se le instó a renovar cuando corresponda cada uno de los registros correspondientes y ser consciente de los documentos necesarios para la obtención de certificaciones y registros.

1.3. Resultados sobre el fortalecimiento de las relaciones productivas y comerciales de la minicadena local:

Durante la ejecución del proyecto se identificaron encadenamientos potenciales con las siguientes unidades productivas: ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRUTAS Y VERDURAS DEL CESAR -APROFRUVER, ASOCIACION DE CULTIVADORES Y COMERCIALIZADORES DE CACAO Y PRODUCTOS AGRICOLAS DE PUEBLO BELLO CESAR y ASOCIACION DE PRIDUCTORES Y COMERCILAIZADIORES AMBIENTAELS DE MONTEGRANDE - ASOPROAM los cuales manifiestan interés en la compra a futuro. Producto de los espacios de relacionamiento anteriores, para la ASOCIACION APRAMESA, se logró un relacionamiento comercial con otras unidades productivas de la minicadena: la ASOCIACION DE CULTIVADORES Y COMERCIALIZADORES DE CACAO Y PRODUCTOS AGRICOLAS DE PUEBLO BELLO CESAR y la ASOCIACION DE PRIDUCTORES Y COMERCILAIZADIORES AMBIENTAELS DE MONTEGRANDE - ASOPROAM, con los cuales se estableció un acuerdo comercial cuya duración es de un año, para la proveeduría de Chocolates, Cacao en Baba y almendras de cacao secas. La cantidad pactada fue de 200 kilos por mes, a un precio de Chocolate entre \$10.000 a \$ 15.000 bolsa de media libra. Cacao en baba - \$3.500 y Almendras \$11.500.

2. Firmas constancia de evaluación de resultados:

Unidad productiva:

La información registrada en el presente documento se basa en los resultados del proceso de seguimiento, monitoreo y evaluación de resultados de la intervención realizada, la misma fue concertada y socializada a el(la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:

Nombre completo

Documento de
identidad

Firma de constancia de
conocimiento y acuerdo frente al
diagnóstico



Convenio No.xxx de 2021
Minicadenas Locales



Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio

Propietario(a) o representante legal de la unidad productiva

**DORA FUENTES
LUQUEZ**

51.628.205

Equipo técnico:

La información consignada en el marco de este documento se basa en la recolectada por el técnico de Cámara de Comercio durante las visitas in situ al negocio y corresponde a una la evaluación de resultados de la intervención. Este proceso se llevó a cabo de forma conjunta con el propietario de la unidad productiva.

	Nombre completo	Documento de identidad	Firma de constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico
Técnico encargado del diagnóstico de la unidad productiva	CARLOS RAMÓN VIDAL TOVAR	77.024.163	



CONVENIO DE COLABORACIÓN No.
A1CV73-22 CELEBRADO ENTRE LA
CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR
Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE
CARTAGENA



Compartido con... > ... > CC VALLED... > Herramienta 18. Acta...

Tipo de archivo > Personas > Última modificación >

Nombre ↑	Propietario	Última modifi...	Tamaño de a
APRAMESA	Luz Karina C...	5 may 2023	—
APROFRUVERS	Luz Karina C...	5 may 2023	—
ASOCAMCS	Luz Karina C...	5 may 2023	—
ASOLEONCOFFEE	Luz Karina C...	5 may 2023	—
ASOMAIZ	Luz Karina C...	5 may 2023	—
ASOMUVISIN	Luz Karina C...	5 may 2023	—
Asoporcinos	Compras 2 M...	7 feb 2023	—



Cierre de brecha de la unidad productiva:

El chocolate comercializado es de calidad, pero exige mayor refinación por la presencia de micropartículas que afectan la textura de la bebida. La refinadora de cacao les permitiría mejorar la calidad del chocolate de mesa y producir barras de chocolate. Obtienen licor de cacao en máquinas gestionadas en el proyecto de minicadenas 2019, tales como descascarilladora, tostadora, molino, mesas en acero inoxidable y demás implementos básicos.

Registro fotográfico de la unidad productiva:



Cierre de brecha de la unidad productiva:

El chocolate comercializado es de calidad, pero exige mayor refinación por la presencia de micropartículas que afectan la textura de la bebida. La refinadora de cacao les permitiría mejorar la calidad del chocolate de mesa y producir barras de chocolate. Obtienen licor de cacao en máquinas gestionadas en el proyecto de minicadenas 2019, tales como descascarilladora, tostadora, molino, mesas en acero inoxidable y demás implementos básicos.

Registro fotográfico de la unidad productiva:

