

**LA SIERRA BREWING COMPANY
PROSPECTO TÉCNICO**

JOSE SEBASTIAN VANEGAS SIERRA

**Prospecto técnico – Proyecto de emprendimiento para optar por el título de
INGENIERO QUÍMICO**

DIRECTORES

ADRIANA SUESCA DÍAZ

Msc. Ing. Química

CLAUDIO ALBERTO MORENO LÓPEZ

Ing. Automatización

FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DE AMÉRICA

FACULTAD DE INGENIERÍAS

PROGRAMA DE INGENIERÍA MECÁNICA

BOGOTA D.C.

2024

NOTA DE ACEPTACIÓN

ADRIANA SUESCA DÍAZ

Firma del Director

CLAUDIO ALBERTO MORENO LÓPEZ

Firma del Director

GUSTAVO ADOLFO SALAS OROZCO

Firma del co-Director

Bogotá D.C., Enero 2024

DIRECTIVOS DE LA UNIVERSIDAD

Presidente de la Universidad y Rector del Claustro

DR. MARIO POSADA GRACÍA PEÑA

Consejero Institucional

DR. LUIS JAIME POSADA GARCÍA PEÑA

Vicerrectora Académica

DRA. MARÍA FERNANDA VEGA DE MENDOZA

Vicerrectora de Investigaciones y Extensión

DRA. SUSAN MARGARITA BENAVIDES TRUJILLO

Vicerrector Administrativo y Financiero

DR. RICARDO ALFONSO PEÑARANDA CASTRO

Secretario General

DR. JOSÉ LUIS MACÍAS RODRÍGUEZ

Decana de la Facultad de Ingeniería

ING. NALINY PATRICIA GUERRA PRIETO

Directora del Departamento de Ingeniería Química

ING. NUBIA LILIANA BECERRA OSPINA

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mis padres primeramente por permitirme y apoyarme a estudiar una carrera profesional, estuvieron en las malas y en las buenas, donde con esfuerzo pude culminar una etapa importante en mi vida.

También agradezco a mis hermanos por estar siempre presentes y brindarme su apoyo en todo momento.

Por último, agradecer al equipo de La Sierra Brewing Company, en especial a Alejandro Sierra por apoyarme y enseñarme el mundo cervecero.

TABLA DE CONTENIDO

	pág.
RESUMEN	7
PORTADA INVESTOR DECK	8
1. PROBLEMA	9
2. PROPUESTA ÚNICA DE VALOR	11
3. PUBLICO OBJETIVO	15
4. ELABORACIÓN DE LA CERVEZA	16
5. MOMENTO	18
6. TAMAÑO DE MERCADO	20
7. EQUIPO	23
8. MODELO DE NEGOCIO	24
9. APROXIMACIÓN AL MERCADO	25
10. MAPA DE RUTA	26
11. TAMAÑO DE LA INVERSIÓN Y USO DE LOS FONDOS	27
12. POR QUÉ SE DEBERIA INVERTIR EN ESTA SOLUCIÓN	28
13. DESARROLLO SOSTENIBLE	29
14. CONCLUSIONES	31
BIBLIOGRAFÍA	32

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Cervezas La Sierra Brewing Company.	13
Figura 2. Diagrama de bloques de la elaboración de la cerveza.	16
Figura 3. Diagrama de equipos para la elaboración de la cerveza.	17
Figura 4. Pronostico crecimiento mercado cerveza artesanal en Colombia	19
Figura 5. Cervecerías artesanales por capitales y departamentos de Colombia	20
Figura 6. Ventas anuales de cerveza artesanal en Colombia	21
Figura 7. Equipo La Sierra Brewing Company	23
Figura 8. Mapa ruta de La Sierra Brewing Company	26

RESUMEN

La Sierra Brewing Company es una cervecería artesanal colombiana que se especializa en producir cervezas artesanales de la más alta calidad y en crear experiencias únicas para sus clientes. Fundada por Alejandro Sierra, maestro cervecero con más de experiencia, la cervecería se destaca por su enfoque artístico. Con un equipo apasionado y diverso, La Sierra ha logrado destacar sus productos con varios reconocimientos en copas nacionales. Hace presencia en eventos cerveceros, ferias de emprendimiento entre otros, además, se destaca en el ámbito digital, donde gestionan activamente sus redes sociales, liderando estrategias de marketing y ventas. La Sierra Brewing Company será una de las mayores cervecerías del país, logrando gran reconocimiento al gremio cervecero por parte de los amantes de las cervezas.

Palabras clave: cerveza artesanal, arte, experiencia multisensorial, sostenibilidad, educación.

LA SIERRA BREWING COMPANY



La Sierra Brewing Company es una cervecería artesanal familiar, brindamos experiencia que fusiona arte colombiano, amor por la cerveza y compromiso con la sostenibilidad. Ubicada en Bogotá, nuestra cervecería se distingue por su enfoque único en la creación de experiencia multisensorial y creación de cervezas de alta calidad.

Representamos la creatividad del arte colombiano en cada lata, colaborando con artistas para dar vida a etiquetas únicas y expresivas. Además de ofrecer experiencias sensoriales únicas en La Sierra Brewing Company nos comprometemos con la sostenibilidad, adoptamos prácticas responsables en la producción de nuestras cervezas, con la gestión eficiente de los recursos.

Nuestra cervecería no solo busca satisfacer a los amantes de la cerveza artesanal, sino también educar y elevar la apreciación de la cultura cervecera. A través de eventos, colaboraciones y una presencia activa en la comunidad, aspiramos a ser referentes de innovación, creatividad y calidad de la cerveza artesanal en Colombia.

Noviembre, 2023

1. PROBLEMA

En La Sierra Brewing Company creemos que la habilidad de resolver problemas es fundamental para el éxito de nuestro emprendimiento, sin embargo, nosotros somos conscientes que no todos los problemas se resuelven, buscamos priorizar ciertos problemas que impactan significativamente y que están alineados con nuestros objetivos. En La Sierra nos enfocamos en los siguientes problemas:

Mejorar el mercado de cerveza artesanal: Identificamos la necesidad de elevar la calidad y la apreciación de la cerveza artesanal en Colombia. Este problema consiste en seguir perfeccionando nuestras recetas y procesos para ofrecer productos de la más alta calidad que deleiten a nuestros clientes y fomenten un mayor interés en la cerveza artesanal. Este problema lo identificamos como “must to have” ya que tenemos que ofrecer cervezas de alta calidad para poder cumplir con los objetivos propuestos. Puesto que queremos ser pioneros y seguir creciendo el mercado colombiano de cervezas artesanales.

Apoyar artistas emergentes: En Colombia, hay una riqueza enorme de talento artístico que a menudo lucha por encontrar reconocimiento y remuneración adecuada. En La Sierra Brewing Company, estamos comprometidos con los artistas para que exploten su creatividad y diseñen las etiquetas de nuestras latas, pues ellos harán la exposición de sus obras a través de nuestras cervezas. De esta manera, contribuimos al reconocimiento de distintos artistas, destacando la diversidad y la creatividad artística que hay en Colombia. Este problema lo identificamos como un “nice to have” es un problema que desde La Sierra queremos dar solución porque nos agrada el tema de ayudar artistas colombianos, pero sabemos que sin tener que ayudarlos sacaremos al mercado las cervezas artesanales al mercado.

Educación sobre cerveza artesanal: Encontramos que muchas personas aún desconocen las complejidades y el valor de la cerveza artesanal. Vemos esto como una oportunidad para educar a nuestros clientes y al público en general sobre la artesanía

detrás de cada cerveza, tratamos de darle importancia a productos locales y la elaboración de cerveza con nuevas tecnologías que nos lleven a crear recetas únicas. Este problema lo identificamos como un “must to have” ya que es de suma importancia educar a todos nuestros clientes y demás personas que desconocen el mundo de la cerveza artesanal, esto nos ayudara a mejorar la apreciación de nuestros clientes y fidelizar clientes.

En estos 3 problemas mencionados podemos encontrar los siguientes actores involucrados:

Clientes y consumidores de cerveza artesanal en Colombia:

Los amantes de la cerveza artesanal se ven afectados por la falta de calidad y aprecio en el mercado colombiano. Esto combinado con la baja percepción de la cerveza artesanal limita su experiencia y opciones, lo que conlleva afectar su capacidad de disfrutar de productos únicos y de alta calidad.

Artistas Emergentes en Colombia:

Los artistas en Colombia enfrentan dificultades para obtener remuneraciones dignas y el reconocimiento que merecen, la falta de visibilidad limita su crecimiento profesional y financiero, afectando su capacidad para dedicarse de tiempo completo a su arte.

Cerveceros artesanales en Colombia:

La falta de conocimiento sobre la cerveza artesanal en Colombia afecta a toda la comunidad de cerveceros, ya que esto limita la diversidad de opciones disponibles y el entendimiento de la cerveza que va más allá de las marcas tradicionales; la falta de aprecio generalizado por la cerveza artesanal puede limitar el crecimiento del mercado; los cerveceros el general se ven afectados por la educación de sus clientes sobre la cerveza artesanal ya que es necesario cambiar percepciones y promover la apreciación de lo que hay detrás de las cervezas artesanales.

2. PROPUESTA ÚNICA DE VALOR

En La Sierra nos empeñamos en producir cervezas de alta calidad, además, colaboramos con artistas colombianos que se encargan de darle vida a nuestras latas, esto no solo agrega un componente artístico a nuestras cervezas, sino que también apoyamos a la comunidad de artistas colombianos, incorporamos un código Spotify en nuestras latas donde el cliente escanea con su teléfono una canción cuidadosamente seleccionada para completar la experiencia sensorial. Nosotros ofrecemos una experiencia multisensorial que activa los 5 sentidos de nuestros clientes, generando recuerdos duraderos, los cuales nos ayudan a que el cliente no solo recuerde la cerveza en sí, sino que también recuerde toda la experiencia vivida en La Sierra Brewing Company.

Nuestra propuesta de valor es única en el mercado, lo decimos con tal seguridad después de estudiar el mercado en Colombia, somos los únicos que ofrecemos una experiencia multisensorial que conecta los 5 sentidos de las personas, por supuesto que existen cervecerías que dan experiencias que involucran los sentidos, pero ninguna conecta los 5 sentidos, es por esto que queremos diferenciarnos de los demás ya que para nosotros es muy importante la creación de un vínculo con los consumidores para que tengan una experiencia positiva y única, esto hará que regresen y se conviertan en clientes.

En nuestra experiencia multisensorial primero conectamos con atracción visual, pues con esto captamos la atención de las personas en un entorno de muchos productos y estímulos visuales, nosotros destacamos por atraer la atención de nuestros clientes entre varias opciones que existen en el mercado. Cuando se tiene un diseño visual en un producto como en este caso nuestras cervezas, provocamos curiosidad y motivamos a los clientes a examinar y conocer más de cerca el producto, lo que aumenta la probabilidad de que se involucren y realicen la compra. Cuando el cliente acerca la cerveza a su nariz, comienza la siguiente etapa de la experiencia. Nuestras cervezas son elaboradas cuidadosamente con ingredientes frescos, los cuales aportan aromas que despiertan el sentido del olfato. El cliente cuando inhala profundamente y deja que los

aromas florales, frutales, o tostados lo transporten a lugares lejanos y momentos especiales. Después el cliente sostiene nuestra lata y siente la textura en sus manos, nuestros envases son ergonómicos, diseñados para proporcionar al cliente una experiencia táctil agradable.

Llegando al corazón de la experiencia y la parte donde queremos que el cliente no nos olvide tenemos que mencionar el sabor de cada una de nuestras cervezas, siendo estos sabores únicos y atractivos a nuevos paladares, nosotros perfeccionamos cada cerveza para darle al cliente el mejor resultado y que sus papilas gustativas den un viaje por descubrir nuevos sabores hechos de la pasión y el amor por este arte.

Por último, es donde hacemos algo especial, cada una de nuestras etiquetas lleva un código de Spotify. Donde el cliente escanea el código con su teléfono y, de repente, sus oídos se sumergen en una canción que complementa la experiencia a la hora de probar la cerveza.

Nuestra propuesta única de valor genera a nuestros clientes experiencia completa y enriquecedora que va más allá de una simple transacción económica, el cliente experimenta una conexión multisensorial, esta conexión hace que se generen recuerdos de momentos vívidos, los cuales hace que el cliente no solo recuerde la cerveza como tal, sino también la experiencia que lo rodea. En general el costo beneficio que reciben nuestros clientes es el de llevarse una experiencia memorable que no es fácil de encontrar en un producto, en este caso las cervezas de alta calidad que ofrecemos, la generación de emociones que provocamos al conectar todos sus sentidos, la estimulación creativa y única de sus sentidos que ayudan a recordar momentos especiales y la culturización desde la educación del mundo de la cerveza artesanal que es tan desconocido en Colombia.

Los 5 estilos de cerveza que ofrecemos son:

Figura 1.

Cervezas La Sierra Brewing Company



Nota. La figura representa los 5 estilos de cerveza con los cuales La Sierra Brewing Company espera salir al mercado. Tomado de Lina Aragon en Instagram como @a_de_aragon. https://www.instagram.com/a_de_aragon/?utm_source=ig_web_button_share_sheet&igshid=OGQ5ZDc2ODk2ZA==

Blonde Ale es un estilo de cerveza de color dorado pálido que destaca por su equilibrio sutil entre maltas suaves y lúpulos moderados. Esta cerveza de estilo americano es conocida por su frescura y facilidad de bebida. Con un perfil maltoso ligero y un toque suave de lúpulo, la Blonde Ale es refrescante y perfecta para aquellos que buscan una experiencia cervecera suave y accesible.

Irish Red es una cerveza de color rojizo que ofrece una experiencia rica y maltosa. Originaria de Irlanda, esta cerveza destaca por sus sabores tostados y caramelo provenientes de las maltas seleccionadas. La Irish Red es moderadamente dulce y tiene un cuerpo medio, creando una experiencia de sabor robusta y reconfortante, a menudo con un toque final seco.

La American IPA, es un estilo que destaca por su enfoque en lúpulos aromáticos, que pueden ofrecer notas cítricas y frutales intensas. Con un perfil de amargor pronunciado, pero bien equilibrado, la IPA es apreciada por los amantes de las cervezas con carácter lúpulado y un final limpio.

Las Fruit Beer es una cerveza que incorpora cascara de limón y mango biche en su elaboración para añadir sabores y aromas distintivos. Este es un estilo ligero que con la adición de fruta buscamos crear un perfil de sabor distinto a lo tradicional, haciéndola más atractiva a nuestros clientes.

La White IPA, es una variante que combina la frescura de una cerveza de trigo White Beer con el carácter lupulado de una American IPA. Con la adición de trigo y la utilización de lúpulos aromáticos, la White IPA presenta un perfil refrescante con notas cítricas y especiadas. Este estilo fusiona lo mejor de ambos mundos, ofreciendo una experiencia de cerveza ligera y llena de matices.

En el ANEXO 1 se encontrará el proceso de la elaboración de una de nuestras cervezas.

3. PUBLICO OBJETIVO

En La Sierra Brewing Company comprendemos el concepto fundamental de lo que es un cliente y como los seleccionamos, esto nos ayuda a tener éxito en nuestro negocio, ya que sirve para definir la estrategia que queremos llevar a cabo.

Un cliente es una persona o entidad que compra nuestros productos y servicios. En el caso de La Sierra incluye a las personas que compran nuestras cervezas en bares, tiendas, restaurantes, etc, o empresas que realizan compras al por mayor.

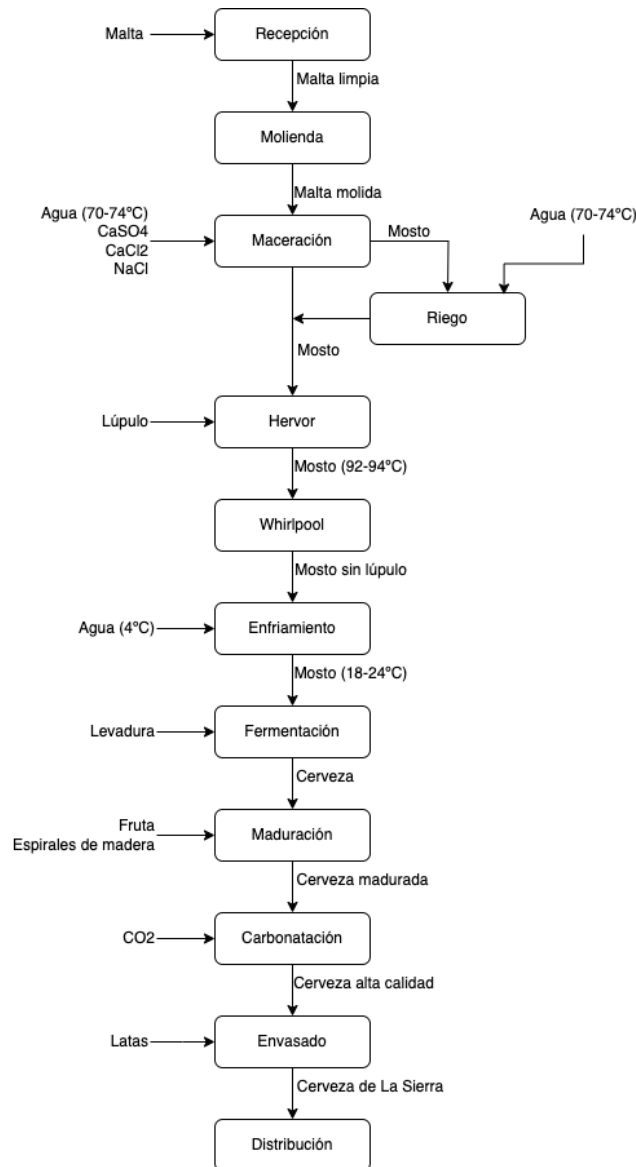
Para escoger a los clientes que queremos llegar nos basamos en alinear valores y objetivos que nos ayuden a crecer. Buscamos atraer aquellos que valoran la alta calidad de nuestras cervezas, la autenticidad y la innovación en el mundo de las cervecerías artesanales. Esto incluye a todas aquellas personas que son amantes de las cervezas y que disfrutan el vivir experiencias que enriquezcan su gusto, visión, tacto, olfato y que también enriquezcan su vida social; puesto que la aceptación es esencial para estos individuos , quienes, sin importar el precio, comparten con entusiasmo sus vivencias y buscan transmitir esa conexión con su parche de amigos. Estos clientes nos ayudan a crecer y expandirnos.

Además, hemos seleccionado colaborar con bares, restaurantes, tiendas, supermercados y cualquier tipo de comercio que comparta nuestra pasión por la cerveza artesanal y que estén dispuestos a fidelizar a sus clientes por medio de cervezas de la más alta calidad del mercado. Para esta elección nos basamos en formar asociaciones sólidas con estos establecimientos para ayudarnos a llegar a un público más amplio.

4. ELABORACIÓN DE LA CERVEZA

Figura 2.

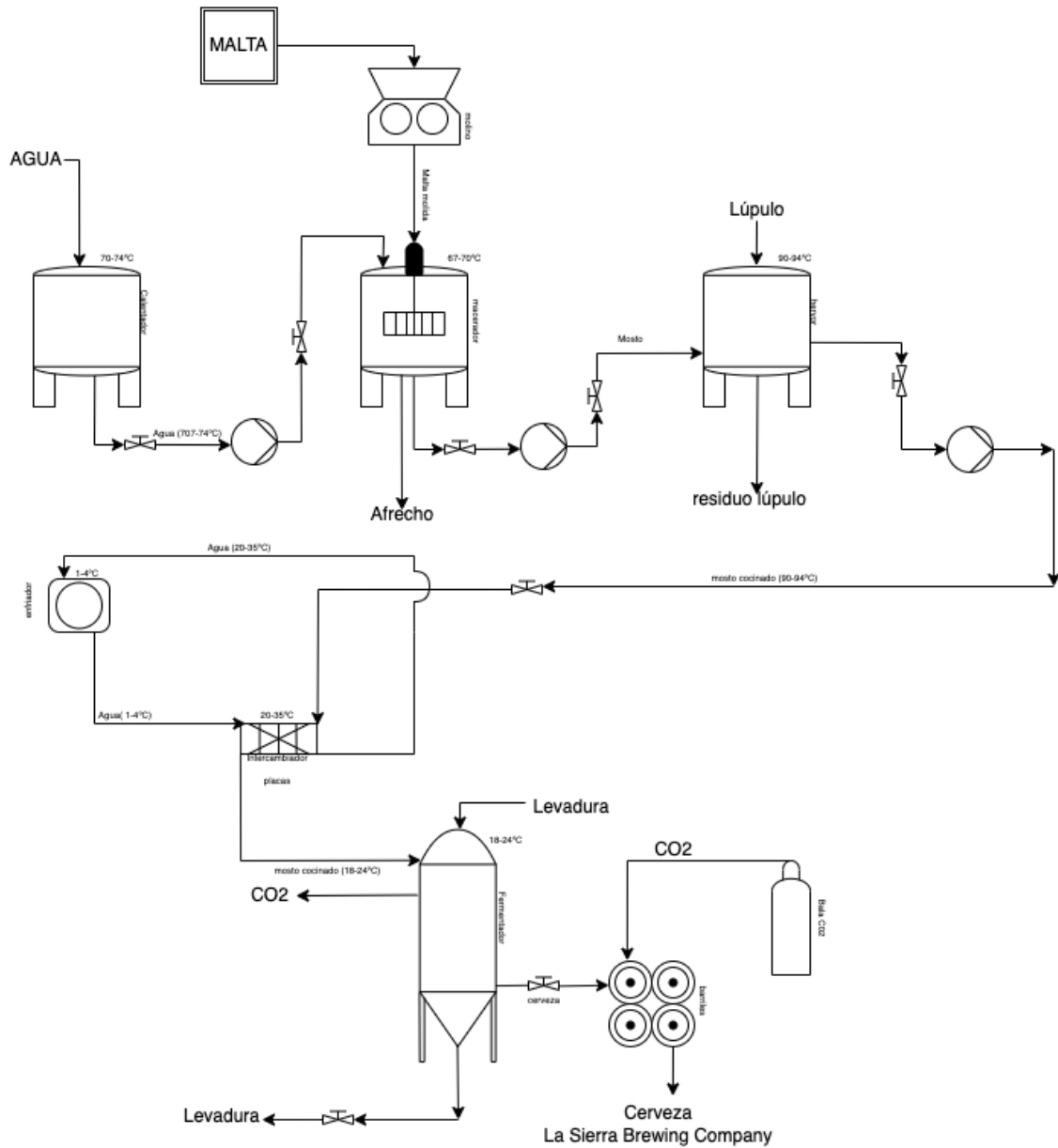
Diagrama de bloques de la elaboración de la cerveza



Nota. En el diagrama de bloques se detallan cada una de las operaciones unitarias que se llevan a cabo en La Sierra Brewing Company tales como: Recepción, molienda, maceración, riego, hervor, whirlpool, enfriamiento, fermentación, maduración, carbonatación, envasado, distribución, adicional se detallan los subproductos de cada uno de estos procesos, así como las líneas de alimentación de cada uno cuando así se requiere para llevar el proceso de la manera correcta.

Figura 3.

Diagrama de equipos para la elaboración de la cerveza.



Nota. El diagrama de equipos es una representación esquemática de la secuencia de operaciones que intervienen en el proceso, es una representación gráfica de los equipos industriales que se utilizan para la producción de cerveza en La Sierra Brewing Company.

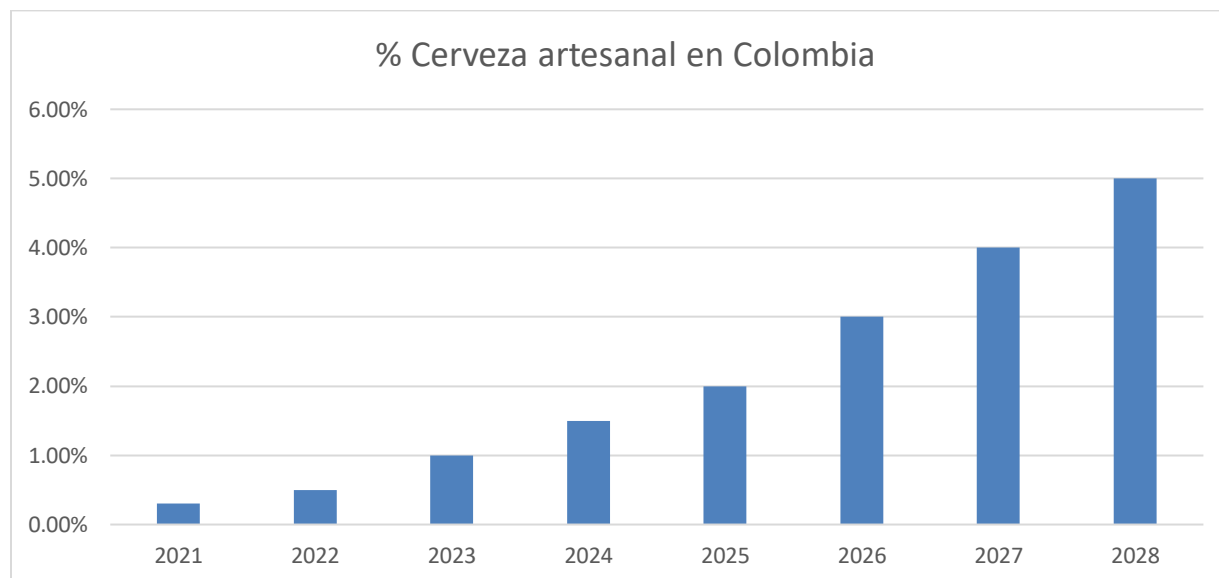
5. MOMENTO

La industria de cerveza artesanal en Colombia está experimentando un crecimiento significativo para todos los cerveceros nacionales, nosotros como cerveceros, experimentamos a todo momento con una variedad de estilos, esto nos ayuda a ofrecer más opciones a los consumidores ya que ellos cada vez muestran interés por querer probar cervezas que van más allá de las opciones tradicionales, también apoyamos productos locales y sostenibles que nos ayuden a diferenciarnos de otras cervecerías; los eventos y festivales de cerveza artesanal son cada vez más populares, esto hace que el gremio se una y ofrezca muchas más opciones para los consumidores.

Según Euromonitor (2022) Para el caso de América latina Colombia se ubica de terceras en la producción de cerveza, detrás de México y Brasil; el consumo en Colombia sigue aumentando alcanzando un poco más de 51 litros por persona al año, para el año 2022 se registró un aumento del 18% con respecto al 2021, aunque se sabe que el mercado de cervezas artesanales en Colombia alcanza el 1% del mercado, se espera que para el 2028 siga en aumento y alcance el 5% del mercado.

Figura 4.

Pronostico crecimiento mercado cerveza artesanal en Colombia



Nota. La figura representa el pronóstico de crecimiento del mercado de cervezas artesanales en Colombia en % con respecto al mercado de licores. Con datos de Euromonitor de 2022 se elaboró el pronóstico de crecimiento del mercado de cerveza artesanal en Colombia.

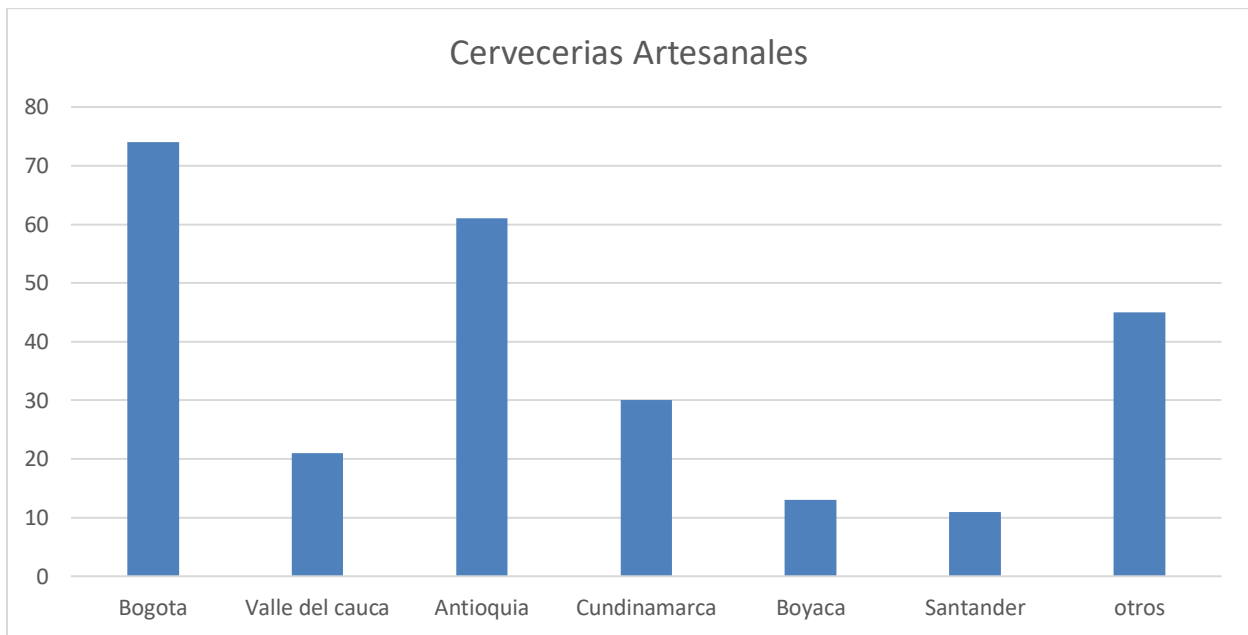
El mercado internacional, así como el nacional sigue en constante crecimiento, Australia, Bélgica, Alemania, Estados Unidos y Nueva Zelanda son los principales productores de cerveza artesanal en Colombia, entre estos países se genera un poco más del 50% en tanto a volumen; Gracias a la alta demanda global, el número de cerveceros en el mercado crece significativamente, debido a esto distintos gobiernos empiezan a promover la producción realizando festivales que sirven para contribución económica y generación de empleo en estos países. Altech una empresa líder global de dentro de la industria de la salud revelo que existen un poco más de 10mil cervecerías artesanales en todo el mundo, de las cuales más del 80% se encuentran en Estados Unidos y Europa, esto lleva a que la demanda de Malta cebada, lúpulo y levadura este en aumento constantemente.

6. TAMAÑO DEL MERCADO

La cerveza artesanal en Colombia está cerca de llegar al 1% de la venta de licores y se estima que para el 2028 se llegue al 5% esto debido al incremento que se viene presentando en los últimos años. Anualmente en Colombia se consumen 2500 millones de litros de cerveza de los cuales 25 millones de litros son artesanales, se sabe que el crecimiento de las cervecerías artesanales es del 30% cada año y este mercado tiene presencia en más de 60 municipios del país, también revelo que el 75% del gasto de los colombianos en licores se destina a la compra de cervezas. [1]

Figura 5.

Cervecerías artesanales por capitales y departamentos de Colombia

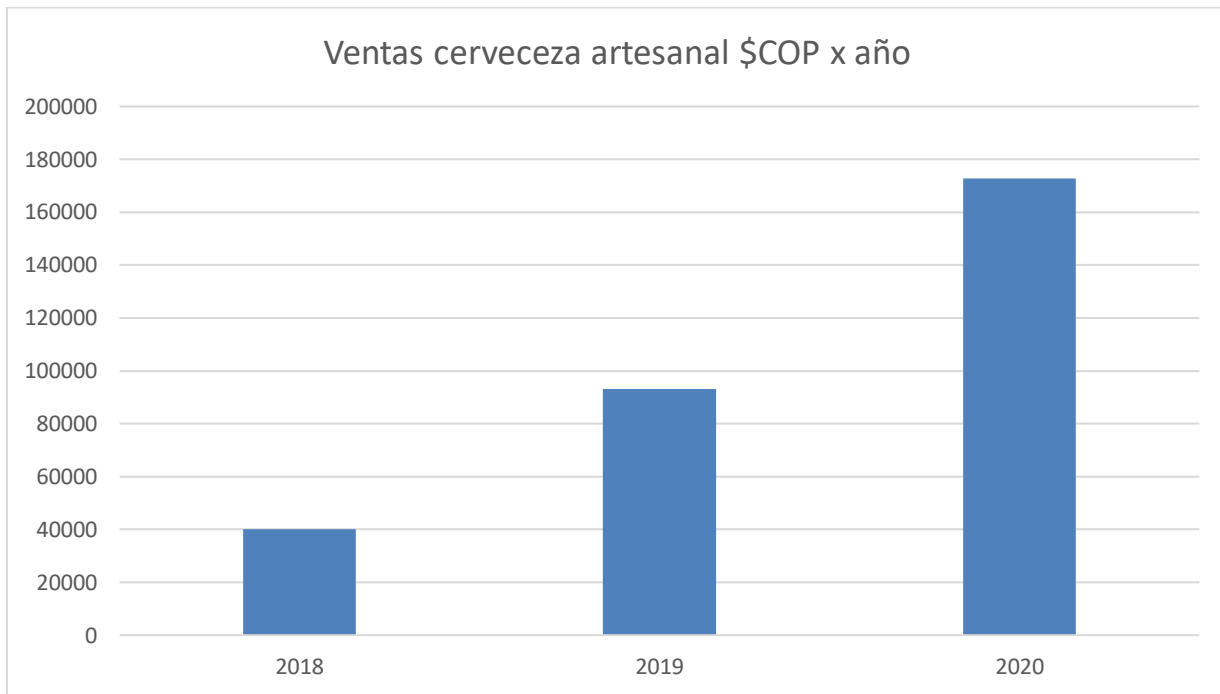


Nota. La figura representa la cantidad de cervecerías artesanales en Bogotá D.C. y distintos departamentos de Colombia. Datos obtenidos de Colectivo Colombiano de Cervecerías Artesanales.

Según Daniel Lozano Sanz, presidente del Colectivo Colombiano de Cervecerías Artesanales, en el año 2018 las ventas de cerveza artesanal alcanzo los \$40.000 millones de pesos; para el 2019 alcanzo los \$93.100 millones de pesos y para el 2020 alcanzo \$172.800 millones de pesos, con eso se pudo calcular que durante esos años el mercado se multiplico 4,3 veces. [2]

Figura 6.

Ventas anuales de cerveza artesanal en Colombia



Nota. La figura representa la ventas de cerveza artesanal en Colombia por año. Datos de elColombiano,2021.

Por el paso de la pandemia la economía mundial estuvo afectada, en el caso del gremio cervecero, se tuvo afectaciones económicas gracias al confinamiento, esto pues llevo a el cierre de negocios especializados en la venta de licores, lo que produjo un declive en ventas, así como el cambio de consumo que los obligo a pedir domicilios.

Para el 2023 se espera un cierre de ventas en el gremio de más de \$200,000 millones de pesos, pues Colombia se ubica detrás de Argentina y Brasil en la producción de

cerveza artesanal en América de sur, el gremio quiere seguir ratificando su participación en el mercado del continente, para en unos años ser pioneros del mismo.

7. EQUIPO

Figura 7.

Equipo La Sierra Brewing Company



Nota. La figura representa a todos los integrantes del equipo La Sierra Brewing Company.

Paula Fiallo - CEO y Analista de Calidad

Paula Sierra - Diseñadora Industrial y Gestora de Redes Sociales

Karen Vanegas - Profesional en Medios Audiovisuales y Mercadeo

Alejandro Sierra - CEO y Maestro Cervecerero

Sebastian Vanegas - Estudiante de Ingeniería Química, Ayudante Cervecerero y Ventas

En el ANEXO 2 encontraran toda la información del equipo de La Sierra Brewing Company.

En el ANEXO 3 encontraran todos los hitos y experiencias que hemos tenido como equipo de trabajo.

8. MODELO DE NEGOCIO

Generación de Ingresos en La Sierra Brewing Company:

La generación de ingresos en La Sierra Brewing Company se centra en dos pilares, la venta de nuestras cervezas artesanales y la prestación de servicios de maquila en nuestra planta de producción.

La mayoría de nuestros ingresos, aproximadamente el 80%, provienen de la venta de nuestras cervezas artesanales. Ofrecemos una variedad de estilos que abarcan desde Blonde Ale hasta White IPA, brindando a nuestros clientes una experiencia cervecera única y auténtica. Distribuimos nuestras cervezas a través de redes sociales, festivales cerveceros, ferias de emprendimiento, entre otros. El restante 20% de nuestros ingresos proviene de los servicios de maquila que ofrecemos en nuestra planta de producción. Este servicio implica la fabricación de cervezas para otras marcas o empresas que buscan aprovechar nuestra experiencia cervecera y nuestras instalaciones.

Trabajamos en colaboración con clientes que desean desarrollar y lanzar sus propias cervezas, ofreciéndoles nuestra experiencia en la elaboración de cerveza y la ayuda de nuestras instalaciones para producir cervezas de alta calidad que se alineen con sus visiones y estándares.

La combinación de estas dos fuentes de ingresos nos muestra que somos versátiles en la industria cervecera y nos ayuda a ser estables económicamente. La venta de cervezas artesanales nos conecta directamente con los consumidores y clientes, construyendo nuestra marca y fomentando la lealtad de nuestro cliente. Por otro lado, los servicios de maquila nos permiten expandir nuestro alcance y colaborar con otros actores de la industria, fortaleciendo nuestra posición como líderes en la producción de cerveza artesanal.

En el ANEXO 4 encontrarán aspectos financieros y unidades económicas de La Sierra Brewing Company.

9. APROXIMACIÓN AL MERCADO

Nuestra estrategia de captación y retención de clientes va ligada a nuestra experiencia multisensorial única, a través de eventos cerveceros, festivales, Préndame esta Pola (evento propio) y redes sociales hemos generado conexión con nuestros clientes. Participar en eventos cerveceros y ferias de emprendimiento nos da la oportunidad de conectar directamente con nuevo público y así generar conexión para volverlos nuevos clientes, estos eventos se tratan de aprovecharlos para construir comunidad.

En Instagram, compartimos las historias de nuestras cervezas, educación del mundo cervecero, hitos logrados. Todo esto se realiza con contenido visualmente atractivo, mostramos el proceso de elaboración de nuestras cervezas, eventos propios y externos donde participamos, entre otros. Estamos respondiendo activamente los comentarios, preguntas y mensajes directos. Esta interacción es una conexión directa que nos permite conocer mejor a nuestros clientes y saber lo que ellos buscan.

El tráfico por el cual nos enfocamos es por redes sociales y estamos en proceso de adecuación de nuestra planta de producción para hacer catas de cervezas, donde podamos crear la conexión directa con clientes, también crearemos tráfico en todas las participaciones en eventos cerveceros ya sean propios o externos. Los canales por los cuales llegaremos a clientes serán en los mismos eventos, por publicidades en línea y en la comunidad artística; los embudos de conversión que tendremos se definirán por medio de estrategias donde se adaptarán a las experiencias multisensoriales para lograr fidelizaciones de clientes, nos especializamos en la atención al cliente donde creamos conexión para que estos clientes sean nuestros influencers y nos ayuden atraer más clientes. Como Inbound nos enfocamos en hacer contenido de calidad en nuestros medios digitales, blogs y eventos cerveceros para atraer naturalmente a los amantes de la cerveza artesanal que buscan algo distinto, además Karen y Paula se dedican a realizar estrategias de SEO para aumentar nuestra visibilidad en línea y atraer tráfico orgánico. Como Outbound utilizamos los eventos cerveceros y ferias de emprendimiento para presentar la marca a nuevo público.

10. MAPA DE RUTA

Nuestra Visión como cervecería va más allá de la creación de una simple empresa; es una ambición arriesgada en la pasión por la excelencia cervecera de Colombia y con esto nuestras experiencias que haremos inolvidables. No nos conformamos con ser una presencia más en el mercado de cervezas artesanales en Colombia; aspiramos a ser líderes indiscutibles y apoyar aquellos nuevos cerveceros que requieran nuestra ayuda, marcando un antes y un después dentro del gremio, nuestros estándares de calidad nos mantendrán siempre en la cima. La ambición que impulsa esta cervecería no se limita solo a la producción de cervezas excepcionales, sino a la creación de una marca arraigada en la autenticidad, la innovación y la conexión con nuestros clientes. Nuestra visión está llena para llegar a nuevos territorios a nivel nacional, a participar en eventos nacionales e internacionales y llegar a establecer a La Sierra Brewing Company como un referente en la escena cervecera global. No es solo una cervecería, es un compromiso ambicioso con la creación de una experiencia cervecera distinta que perdure en la memoria de quienes tienen el placer de disfrutarla.

Figura 8.

Mapa ruta de La Sierra Brewing Company

	1er trimestre 2024	2do trimestre 2024	3er trimestre 2024	4to trimestre 2024	1er trimestre 2025	2do trimestre 2025	3er trimestre 2025	4to trimestre 2025
Equipo	Capacitación manipulación de Alimentos	Capacitaciones (Finanzas, creatividad, cerveza)	Capacitación participación en festivales	Capacitación nuevos equipos	Nuevos Integrantes, capacitaciones	Capacitaciones (nuevas recetas)	Nuevos integrantes, capacitaciones	Capacitaciones
Producto	Registro sanitario INVIMA	Primeras alianzas con restaurantes, bares, etc.	Participación en competencias	Nuevas recetas, Prendame esta pola (novenabailable)	Participación Copa Tayrona (internacional)	Nueva receta	Participación competencias, nacionales e internacionales	Prendame esta pola IV edición
Infraestructura	Ultimos arreglos para INVIMA	Compra densitómetro, chiller	Compra barriles	Compra fermentador	Compra fermentador	Compra tunel termosellado	Compra fermentador, barriles	Compra fermentador
Redes Sociales	Activar Tik Tok	Duplicar seguidores Instagram	Colaboraciones influencers	Duplicar seguidores (Tik Tok, Facebook, Instagram)	Subir seguidores, redes sociales	Sumar buen porcentaje de seguidores	Sumar buen porcentaje de seguidores	Sumar buen porcentaje de seguidores

Nota. La figura representa el Roadmap distribuido en trimestres de los años 2024 y 2025, allí se establecen los objetivos que nos planteamos para el futuro cercano.

11. TAMAÑO DE LA INVERSIÓN Y USO DE LOS FONDOS

La siguiente solicitud de inversión es pieza clave en nuestra estrategia para consolidar a La Sierra Brewing Company como un referente dentro de las cervecerías artesanales en Colombia, pues esta inversión nos permitirá mejorar la calidad de nuestros productos, aumentará nuestra visibilidad y expandirá nuestro alcance a nuevos consumidores en todo el país.

Requerimos una inversión de \$100 millones de pesos, esto ya que tenemos una estrategia diseñada para impulsar el crecimiento y consolidar nuestra posición en el mercado competitivo de hoy en día. Esta inversión se destinará principalmente en dos áreas clave, la mejora de infraestructura y el fortalecimiento de nuestras redes sociales. En cuanto a la mejora de la infraestructura destinaremos la mayor parte de la inversión que se utilizara para la mejora de nuestras instalaciones. Esto abarca la expansión y modernización de nuestros equipos de producción para aumentar la capacidad y mejorar la eficiencia operativa. Además, se destinarán fondos a la implementación de tecnología innovadoras que optimicen los procesos de elaboración de nuestras cervezas, garantizando la alta calidad de las mismas. Para impulsarnos en redes sociales es pertinente que tengamos una conexión directa con nuestros clientes y así poder expandir nuestra base de seguidores. Los fondos destinados a esta área se utilizarán para estrategias de marketing digital, creación de contenido visual atractivo y campañas específicas que aumentarán la visibilidad de La Sierra Brewing Company.

Con esta inversión, proyectamos un aumento significativo en los ingresos a medida que expandamos nuestra capacidad de producción y mejora de la eficiencia operativa. Estimamos que, con la implementación de estas mejoras, lograremos una ampliación en la participación de mercado y un incremento en las ventas. En términos financieros, estimamos que esta inversión nos proporcionará un flujo de caja sostenible que cubrirá los costos operativos durante un periodo de 23 meses.

En el ANEXO 4 se encontrará información del flujo de caja esperado.

12. POR QUÉ SE DEBERÍA INVERTIR EN LA SIERRA BREWING COMPANY

Invertir en La Sierra Brewing Company es respaldar una propuesta única en la industria cervecera, donde nuestras ventajas competitivas y el excepcional equipo de trabajo se combinan para formar un camino hacia el éxito inigualable.

La fuerza impulsora detrás de La Sierra Brewing Company es un equipo excepcionalmente talentoso y apasionado. Desde nuestra CEO Paula Fiallo, con su experiencia analítica en calidad, hasta el maestro cervecero y CEO Alejandro Sierra con más de 6 años de experiencia, cada miembro aporta habilidades únicas y una dedicación inquebrantable a la calidad. Esta combinación de experiencia técnica y liderazgo visionario es la columna vertebral que nos diferencia en un mercado competitivo. Nuestra capacidad para innovar en la creación de cervezas es una ventaja competitiva clave. Desde la Blonde Ale hasta la White IPA, ofrecemos una amplia variedad de estilos que capturan las tendencias cambiantes del mercado. La combinación de tradición y experimentación nos permite destacar y atraer a consumidores que buscan experiencias únicas.

Con Paula Sierra y Karen Vanegas al frente de nuestro equipo de diseño y marketing, hemos demostrado una habilidad excepcional para conectarnos con nuestra audiencia a través de redes sociales. Nuestro enfoque en redes sociales no solo es estético, sino también estratégico, creando una conexión única de marca y cliente.

Nuestra visión va más allá de las cifras actuales; aspiramos a ser en la industria cervecera colombiana y a tener un impacto global. La ambición de La Sierra Brewing Company no es simplemente ser parte del mercado, sino transformar y liderar el camino, marcando un estándar para la calidad y la innovación en cada una de nuestras cervezas.

13. DESARROLLO SOSTENIBLE

Para La Sierra Brewing Company, el desarrollo sostenible es un compromiso arraigado a la responsabilidad social y el respeto por el entorno en el que operamos. Nos adherimos firmemente a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) establecidos por las Naciones Unidas, en particular, nos centramos en los ODS 4, 8 y 12 los cuales abordan la educación, el trabajo decente, el crecimiento económico, así como la producción y el consumo responsables.

En La Sierra Brewing Company, creemos que el crecimiento económico debe ir de la mano con la creación de empleo de calidad y el bienestar de las personas que trabajan con nosotros. Fomentamos un ambiente laboral inclusivo y justo, donde se valora y se respeta a cada miembro del equipo. Además, promovemos la formación y el desarrollo profesional para garantizar que nuestro personal crezca y se eduque correctamente. Nos esforzamos por crear un entorno laboral positivo, agradable y sano que nos ayuda al crecimiento profesional y personal de las personas que trabajan con nosotros. Estamos comprometidos con la producción y el consumo responsables a la hora de hacer nuestras cervezas. Nosotros nos esforzamos por minimizar nuestro impacto ambiental adoptando prácticas de producción sostenibles y eficientes. Utilizamos ingredientes locales y sostenibles siempre que sea posible. Además, estamos comprometidos a que los consumidores se eduquen y puedan tomar decisiones informadas y responsables. Importante mencionar que implementamos medidas para reducir nuestra huella ambiental, pues a la hora de hacer cerveza hacemos gestión eficiente del agua, y gestionamos responsablemente el desecho de los residuos.

En La Sierra Brewing Company, reconocemos la importancia de la educación como un objetivo para el desarrollo sostenible y la construcción de un mejor futuro. Buscamos garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad para todos, hemos decidido integrar activamente esta meta en nuestra visión y prácticas comerciales. Para nosotros, el compromiso con la educación es un acto esencial de contribución a la construcción de un futuro más equitativo y prometedor para las Futuras generaciones. Reconocemos que

el acceso a una educación de calidad es un derecho fundamental y una herramienta poderosa para romper los ciclos de pobreza y promover el emprendimiento como nosotros lo estamos haciendo. Tenemos una iniciativa con respecto a la educación en Colombia, pues no hemos propuesto que desde el año 2024 en adelante por cada 1000 litros de cerveza vendidos destinaremos recursos educativos y de deportes a estudiantes de escuelas que tienen difícil acceso en el territorio nacional. Esta iniciativa la hacemos para contribuir a la educación colombiana, con todo esto involucramos activamente a nuestro clientes y consumidores. Creemos que cada lata de cerveza es una oportunidad para hacer una diferencia real en la vida de los niños que enfrentan desafíos educativos debido a su ubicación en el territorio nacional.

Nos comprometemos a colaborar estrechamente con las escuelas, comprender sus necesidades específicas y recolectar recursos para proporcionar materiales educativos, y ofrecer programas que fomenten el aprendizaje continuo. Además, buscamos establecer una conexión directa entre nuestra comunidad de consumidores y las comunidades educativas, fomentando una comprensión más profunda y un apoyo sostenido.

14. CONCLUSIONES

La Sierra Brewing Company será un emprendimiento a seguir en los próximos años por su innovación continua y sostenibilidad en el mercado de cervezas artesanales en Colombia.

La Sierra Brewing Company expone el arte colombiano a través del amor a la cerveza, elaborando productos y experiencia de la más alta calidad en el mercado nacional de cervezas artesanales.

Con la inversión recibida se dará un flujo de caja que mantendrá a La Sierra Brewing Company por lo menos 23 meses en el mercado mientras se recupera la inversión, en este tiempo se espera crecer bastante, consiguiendo nuevas medallas cerveceras ya sea en copas nacionales como internacionales.

Se espera un crecimiento muy orgánico para poder captar y retener clientes a largo plazo, esto se dará por medio de estrategias comerciales y de marketing.

BIBLIOGRAFIA

- [1] Euromonitor Internacional. (Junio 2023). “Beer in Colombia”. [En línea]. <https://www.euromonitor.com/beer-in-colombia>. [Acceso: dic 3, 2023].
- [2] Elcolombiano. (30 de enero de 2021). “Artesanos impulsan el mercado cervecero”. [En línea]. <https://www.elcolombiano.com/negocios/artesanos-impulsan-el-mercado-cerveceo-JF14551844>. [Acceso: dic 3, 2023].