



PRESENTADO POR:
NATALIA CELY CARDENAS

PRÁCTICA SOCIAL
FACULTAD DE MERCADEO

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS DE COLOMBIA

2018

Contenido

Introducción	2
Planteamiento del problema	4
Pregunta Problema	7
Objetivo General	7
Objetivos Específicos	7
Justificación	7
Descripción de la empresa	9
Organigrama	12
Antecedentes históricos	12
Descripción de la oferta de valor	13
Análisis de la situación	16
Diagnóstico de la situación (DOFA)	20
Canales de distribución	21
PROPUESTA DISEÑO CANAL DE DISTRIBUCION PARA GREEN HOPS	26
Anexos	28

Introducción

Este trabajo se realizó en el contexto de la practica social; se tenía como objetivo trabajar con uno de los emprendedores que hacen parte y trabajan de la mano con la alcaldía del municipio de Chia – Cundinamarca.

El emprendedor escogido fue Mery Escobar con su empresa familiar Green Hops, la cual ofrece la producción de 3 variedades de Cervezas Artesanal tipo ale: rubia (es una cerveza american pale ale, es menos amarga y más ligera), la roja (es una cerveza irish red ale, esta es un poco más amarga) y la negra (es una cerveza porte ale con sabores tostados como a café, chocolate y es aún más amarga). Esta empresa comenzó hace dos años, pero tienen 5 años de experiencia en la preparación de cerveza artesanales.

En este trabajo se realizó una investigación de mercado y dentro del trabajo se realizaron varios aportes como el diseño del canal de distribución a corto y mediano plazo, una visión y misión más enfocada en la necesidad y exigencias del mercado, entre otras. Teniendo en cuenta las necesidades del emprendedor por empezar a comercializar y vender sus cervezas artesanales en la ciudad de Bogotá. La idea principal fue concentrarnos en un nivel selectivo en el canal y un diseño en un sistema multicanal indirecto detallista (como lo son las ventas online, restaurantes y bares especializados donde se consume cerveza artesanal) donde la empresa pueda empezar a vender estos productos y ganar más reconocimiento en este mercado de nicho, teniendo en cuenta las variables de mercado, especialmente la de precio. Esta empresa que aún está empezando en la industria de cervezas artesanales, la cual está ganando un espacio importante en la industria de bebidas alcohólicas, por sus características únicas, en cuanto a la calidad en los ingredientes, sabores afrutados y variedades en cuerpo y color.

También se plantean las dificultades que afronta esta industria en el país, pero a la misma vez oportunidades para este nicho de mercado; una de estas es que la producción de cerveza artesanal, al requiere de un proceso específico en ciertos ingredientes que actualmente no se producen en gran medida en Colombia, estas deben ser importados generando incremento en el costo del producto, pero esto también ofrece al consumidor altos estándares de calidad en el producto. A medida que este segmento de mercado siga creciendo y se demande más las materias primas para la fabricación de este producto, nuestro país tendrá el reto de producirlas. Y por otro lado es el diseño del canal de distribución para que este nicho de mercado que tiene bastante competencia, especialmente con las cervezas industriales, pueda acceder y llegar a posicionarse de forma acertada al mercado meta, ya que este tipo de bebidas no es para todo tipo de consumidores.

Planteamiento del problema

La problemática a solucionar es que aun cuando en el mercado colombiano existe un latente consumo de cerveza, en la población hay una tendencia de consumo hacia las cervezas industrializadas; tanto nacionales como internacionales.

Por lo tanto, surge un problema al tener que llegar al mercado con un producto del cual se conoce poco; sin embargo, Green Hops en Colombia tiene el potencial de crecer a corto plazo. Teniendo en cuenta algunas cifras justificadas por la cervecería Bavaria, la cerveza es un producto altamente demandado, cada colombiano mayor de 18 años en

promedio se toma 64 litros anualmente, equivalentes a unas 190 cervezas, también da a conocer cifras a cerca del consumo de cerveza en Colombia, de jueves a sábado se consume cerca del 50% de cerveza en el país y los domingos se consume al rededor del 13%, las marcas más vendidas en Colombia son, en su orden: Póker, Águila, Pilsen y Club Colombia, estos tipo de cerveza están compuestas por levadura, lúpulo y otros conservantes y estabilizantes químicos que ayudan a su preservación, su diferencia radica en los tiempos de pasteurización que es el que le da el aroma y el sabor a cada una de estas cervezas industriales o tradicionales en nuestra región. la industria cervecera artesanal basa su producción en la Ley de la Pureza Alemana, la cual dicta que, para que una cerveza sea considerada artesanal, debe estar compuesta únicamente por agua, malta de cebada, lúpulo y levadura.

Por otra parte, la cerveza artesanal en Colombia en materia de producción y elaboración es más costosa, porque es un proceso específico que requiere de ciertos ingredientes que no son fáciles de conseguir en el mercado. Pues, las principales materias primas de la cerveza son importadas ya que no se producen a gran medida en Colombia. Por lo tanto, nuestro país tiene el reto de producir estas materias primas para suplir la demanda del mercado.

El reto para Green Hops y la razón de este proyecto es que el éxito de su negocio está en dar con el lugar ideal para venderlo y así obtener reconocimiento de marca. De acuerdo a la información que brinda periódicos como: El Tiempo, Portafolio, etc., el mercado nacional y las marcas más notables en el sector cervecero, están muy enfocados a las cervezas industriales, por tal motivo, son las que más se encuentra en todos los establecimientos donde venden este tipo de productos, pasando por alto la venta y

consumo de cerveza artesanal la cual se elabora a base de productos naturales, además a este producto se le puede adicional diferentes sabores y aromas que pueden resultar muy agradables para el consumidor. Y además de esto, y como punto a favor, la cerveza artesanal representa el 0,35% de la cerveza que se consume en Colombia. Es decir, que de los 2.300 millones de litros de cerveza que se producen anualmente en el país, 8 millones de litros son de cerveza artesanal. Por ende, la cerveza artesanal representa aún un porcentaje muy pequeño en el mercado. No obstante, es importante resaltar que la cerveza de tipo artesanal ha venido creciendo 30% por año y tiene presencia en más de 60 municipios del país.

Así mismo una de las estrategias que se presenta en esta investigación para la empresa Green Hops, es que para el mercado Colombiano es importante las alianzas con asociaciones como Asobares, también con restaurantes y establecimientos que están impulsando este nicho de mercado como lo es “El Sindicato” (bar) en la ciudad de Bogotá, que ofrece al cliente más de 70 referencias de cerveza artesanal, la mayorías de ellas producidas en Colombia y adicional a esto brindar una experiencia sensorial a quienes visitan este establecimiento que tuvo apertura el 26 de abril de este año; para asesorar ese recorrido, los meseros fueron capacitados por maestros cerveceros.

Lo importante de todo es trabajar con calidad, innovación, independencia, para seguir mejorando la calidad de la cerveza y al mismo tiempo concientizar a la población consumidora de este producto, de manera que se pueda crear un estilo de vida y una cultura cervecera más preocupada por su salud, cuidado y diversión.

Este mercado ha venido creciendo en las últimas décadas, llegando en este momento a 151 cervecerías artesanales en Colombia. A pesar de esto, la producción industrial sigue dominando el 98 % de la oferta de esta bebida en el país

Pregunta Problema

¿Cuáles son los canales de distribución óptimos para las cervezas artesanales que produce y vende **Green Hops** para penetrar el mercado de la ciudad de Bogotá?

Objetivo General

Desarrollar el plan de distribución comercial para el emprendimiento Cerveza Artesanal GreenHops - Programa Chía Emprende.

Objetivos Específicos

1. Seleccionar las páginas web especializadas en ventas de Cerveza Artesanal para la comercialización optima a corto plazo de las cervezas Green hops en ciudad de Bogotá.
2. Desarrollar a mediano plazo el canal indirecto detallista en los restaurantes (enfocados en hamburguesas artesanales) y bares en la ciudad de Bogotá.
3. Definir procedimientos para la ejecución del plan de distribución y que este sea efectivo.
4. Mantener la distribución selectiva.

Justificación

Este proyecto de la practica social lo quise focalizar en una necesidad que tenía la empresa Green Hops y era ampliar su canal de distribución, después de una larga tramitología para la aprobación del INVIMA, la cual es crucial y es un requisito, para poder fabricar y vender estos productos en establecimientos autorizados.

Por esta razón considere importante primero analizar el sector, el porcentaje de crecimiento de la industria, el comportamiento del consumidor para el consumo de esta bebida alcohólica de nicho, la cual, está en un momento de auge y analizar su competencia tanto directa como indirecta especialmente en la ciudad de Bogotá. Actualmente la empresa Green Hops se encuentra fabricando 200 litros de cerveza para que solo cubra la demanda en el municipio de Chía (donde actualmente solo están vendiendo su cerveza); pero esta empresa tiene una capacidad de producción de 2000 litro al mes, es decir, que del 100% que podrían producir (equivale a 6.060 cervezas al mes de 330ml) solamente está cubriendo el 10%, es decir, que están subutilizando esta capacidad de producción, en donde la solución es empezar a conseguir otros canales indirectos, en donde esta empresa pueda aprovechar esta capacidad con la que cuenta en su planta de producción, la cual es propia.

Es claro que han tenido procesos como el del INVIMA, el cual fue muy dispendioso y esto de alguna manera retraso la focalización de ellos, en cuanto a buscar los lugares óptimos donde podrían vender su portafolio de productos; inicialmente pensaron que podrían tener un canal directo, en donde ellos pudieran dar a conocer sus cervezas, pero esto requería un musculo financiero mucho mas alto. Y otro obstáculo que han tenido que afrontar es que, si ellos venden en la ciudad de Bogotá, tienen que realizar otros trámites y pagar un IVA adicional. Por esta razón en el diseño del canal, se tuvieron en cuenta todos estos aspectos,

y la propuesta esta para el corto y mediano plazo, teniendo en cuenta los aspectos mencionados anteriormente.

Descripción de la empresa

Green Hops es una empresa familiar, conocedores y amantes de la cerveza desde hace más de 5 años. Esta familia, padre químico e hija ingeniera química, quisieron emprender en la producción y comercialización de sus propias cervezas artesanales desde hace 2 años y así empezar a construir una cultura cervecera gourmet en el municipio de Chia. Esta empresa quiere brindar a sus consumidores una experiencia única en donde puedan deleitar una cerveza premium, en cuanto a su sabor, aroma y cuerpo en donde juega un papel esencial el lugar de donde provienen las materias primas, ya que estas no se producen actualmente en nuestro país.

Entonces, Green Hops para garantizar a sus consumidores la excelente calidad de las características organolépticas que hacen de la cerveza artesanal tan especial, importa sus materias primas; de Alemania, en donde se compra la malta (cebada) y en Estados Unidos donde compra el lúpulo.



Por otro lado, Green Hops quiere expandirse y abrir más su canal de distribución. Actualmente, esta empresa vende sus cervezas artesanales: rubia, roja y negra en algunos restaurantes en el municipio de Chía, también está ofreciendo su producto en ferias y eventos, y quiere empezar a vender en la ciudad de Bogotá, pero aún están en la espera del INVIMA, el cual será otorgado hasta el mes de diciembre del presente año.

La clasificación de cervezas que la empresa Green Hops produce son las de tipo ale, estas cervezas responden al tipo de fermentación de la cerveza. En este caso, las cervezas ale se caracterizan por tener una fermentación alta (en la parte superior del tanque) con una temperatura de 15° a 25°. Esta temperatura permite la creación de ésteres, compuestos orgánicos o inorgánicos que modifican el sabor de la cerveza otorgándole diferentes tonos de color, sabores afrutados y dulce. En este tipo de cerveza se notan mucho más los matices, tanto en el aroma como en el gusto. La levadura fermenta rápido y en una o dos semanas está lista.

Misión

Generar cultura cervecera en el país produciendo una variedad de sabores que traslade a nuestros clientes a sus raíces muiscas; comprometidos con la elaboración de cervezas artesanales con altos estándares de calidad, ingredientes premium y un equipo humano idóneo y conocedor de la industria cervecera.

Visión

En el 2022 la empresa Green Hops y sus productos serán reconocidos por su alta aceptación y originalidad en su sabor, aroma y cuerpo dentro del mercado de las cervezas artesanales en la ciudad de Bogotá.

Valores Corporativos

TRANSPARENCIA

Somos claros en los mensajes que damos a los demás para que nuestras ideas sean percibidas tal y como queremos que sean entendidas, permitiendo así una mayor confianza en las relaciones interpersonales y empresariales.

SEGURIDAD

Garantizamos el mantenimiento de la integridad física de todas aquellas personas que interactúan con la empresa durante toda su cadena productiva, así como un seguimiento constante a la calidad del producto final.

RESPONSABILIDAD

Cumplimos nuestras metas mediante el compromiso de cada uno de los integrantes de nuestra organización, siendo conscientes de la importancia de las consecuencias de nuestros actos frente a los demás.

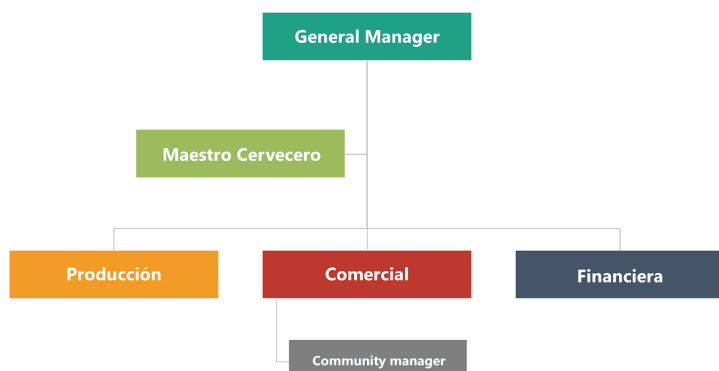
COOPERACIÓN

Actuamos por un objetivo común y compartido, donde cada uno aporta lo mejor de sí y permite ser ayudado y ayuda a los demás de forma respetuosa, con el fin de lograr de manera más efectiva la sinergia de la organización.

CALIDAD

Logramos la satisfacción de nuestros clientes, mediante el cumplimiento de las especificaciones técnicas de los productos, el mejoramiento continuo de los procesos y seguimiento a las normas de calidad exigidas por las autoridades colombianas

Organigrama



Esta es una propuesta de organigrama para la empresa Green hops, en la cual sugiero que contraten una persona en el área comercial y otra persona que se encargue de manejo de las redes sociales (Community Manager).

Antecedentes históricos

Green hops nace de una ilusión familiar y un gusto por la elaboración de Cerveza Artesanal, combinado por el amor a la química y la Ingeniería. Padre e hija luchadores, sin miedo a probar cosas nuevas. Enamorados de su país Colombia, crea una obra de arte hecha cerveza desde Chía para el mundo.

Los primeros 20 litros: un regalo de mi madre a mi padre que consistió en un kit con todo lo necesario para hacer 20 litros de cerveza artesanal; sin programarlo toda la familia participó, moliendo la malta, macerando, cociendo y fermentado nos divertíamos y soñamos con una deliciosa cerveza ... paso seguido escoger a nuestros amigos más cercanos para que nos sirvieran de conejillos de indias y estos primeros 20 litros fueron consumidos en un abrir y cerrar de ojos.

Con ayuda del primo que es publicista, se crearon las dos primeras etiquetas y el primer logo, este fue un favor, porque si algo sorprende es que cuando tienes un sueño, muchas personas viene en tu ayuda.

El padre y la hija menor sirvieron de modelo y así se crearon las dos primeas etiquetas: El padre es el modelo de la cerveza negra, la hija menor es modelo de la cerveza roja.

Descripción de la oferta de valor

El término cerveza artesanal se refiere a la preparación de una cerveza que lleva un sabor y un toque personal. Estas cervezas son usualmente limitadas por la dificultad en su producción, puesto que se presta especial atención a las diferentes texturas y sabores.

La producción de cerveza artesanal es un proceso específico que requiere de ciertos ingredientes que no son fáciles de conseguir en el mercado. Pues, las principales materias primas de la cerveza son importadas ya que no se producen a gran medida en Colombia. Por lo tanto, nuestro país tiene el reto de producir estas materias primas para suplir la demanda del mercado.

¿Cuáles son?:

Para la preparación de la cerveza artesanal se necesitan principalmente el lúpulo, la levadura y la malta que es un cereal que puede ser trigo, avena o cebada. Usualmente se utiliza la cebada y el trigo para cervezas rubias y la avena para las cervezas negras.

Características:

- No utiliza aditivos ni preservantes de ningún tipo.
- Son producidas a baja escala y con materia prima de primera calidad (importada).
- Diversa gama de sabores y estilos.

Beneficios:

- Conserva los riñones sanos. La cerveza artesanal se compone en un 90% de agua, por esta hidratación reduce el riesgo de que se desarrollen piedras en nuestros riñones en un 40%.
- Evita el estreñimiento. La cerveza artesanal es una de las bebidas con mayor contenido en fibra soluble por lo que facilita la evacuación de deposiciones.
- Ayuda a que nuestros huesos estén más sanos. Contiene una gran cantidad de minerales, entre ellos el silicio, mineral que participa en la creación y reparación de los huesos.
- Reduce la posibilidad de sufrir ataques de corazón, porque reduce el riesgo de desarrollar una alta presión sanguínea.
- Reduce la posibilidad de padecer algunos tipos de cáncer. El motivo, la cerveza artesanal está llena de antioxidantes que eliminan, en gran medida, los agentes potencialmente cancerígenos.
- Previene el insomnio. La cerveza, al igual que el vino, pone soñolientas a las personas y les ayuda a dormir plácidamente. También ayuda a combatir el estrés.
- ALARGA LA VIDA. Gracias a los llamados polifenoles que se encuentran en la malta y en el lúpulo y que contienen antioxidantes, los cuales previenen las enfermedades crónicas y el envejecimiento celular. Las que más polifenoles contienen son las cervezas de tipo IPA's

si tomas cerveza moderadamente!

Marca:

- Busca resaltar la historia de la Colombia precolombina del municipio de Chía.

Calidad:

- Para la preparación de la cerveza artesanal se necesitan principalmente el lúpulo, la levadura y la malta que es un cereal que puede ser cebada, trigo o avena. En Green Hops se importa de Alemania la malta (cebada) y en Estados Unidos el lúpulo, por esto se garantiza un exquisito sabor, aroma y cuerpo.

Variedad:

- Hay dos tipos de fermentación: ale y lager. En Green Hops utilizan tipo ale (fermentación alta). La empresa ofrece 3 tipos de cerveza rubia (es una cerveza american pale ale, es menos amarga y más ligera), la roja (es una cerveza irish red ale, esta es un poco más amarga) y la negra (es una cerveza porte ale con sabores tostados como a café, chocolate y es aún más amarga).

Empaque:

- Se utiliza una botella de vidrio estándar debidamente esterilizada y tendrá un etiquetado innovador en la parte superior e inferior de la botella, como lo exige el INVIMA, mencionado anteriormente.

Análisis de la situación

▪ Análisis del entorno externo

El término cerveza artesanal se refiere a la preparación de una cerveza que lleva un sabor y un toque personal. Estas cervezas son usualmente limitadas por la dificultad en su producción, puesto que se presta especial atención a las diferentes texturas y sabores.

Actualmente en Colombia se encuentra registradas un total de 195 microcerveceras de las cuales funcionan 151 emprendimientos que buscan reconocimiento por su calidad. (El Tiempo 2018).

De acuerdo a las cifras de Euromonitor en el estudio que se realizó en junio del presente año, la empresa Bavaria sigue manteniendo el liderazgo de la participación de mercado con un 97 por ciento del consumo. Así que por esta razón pensar en producir cerveza en Colombia puede parecer algo arriesgado.

Company Shares of Beer in Colombia
% Share (NBO) - Total Volume - 2017



Fuente: Euromonitor 2018 – Beer in Colombia.

Pero tras la apuesta de los pequeños productores está la oportunidad que representa un consumo que puede considerarse aún bajo, frente a otros países. Según la firma Euromonitor, el consumo ‘per capita’ anual de cerveza en Colombia es de unos 49.6 litros en el 2017 frente a los 200 litros que registran en Republica Checa.



Fuente: Euromonitor 2018 – Beer in Colombia.

El actual subsector de pequeñas cervecerías tiene un hito importante con la fundación de Cerveza de la Casa, en Guarne, Antioquia, en 1992. Ese hecho marca el inicio de un auge que no se detiene, pues desde entonces a hoy se han creado 242 de estas y están en operación 195. Hace poco, en la primera copa oficial del programa mundial de juzgamiento de cervezas BJCP, en Colombia, en la que participaron 64 cervezas locales, la cerveza Villa Dorada, de Villa Candelaria, fue galardonada con la medalla de oro y premio a mejor cerveza del concurso.

Uno de los cuellos de botella para varias cervecerías artesanales es la consecución de materias primas como la cebada. Otros componentes, como malta, levadura y lúpulo, se importan, aunque podrían producirse en Colombia.

▪ **Análisis del entorno Interno**

Green hops empresa de cerveza artesanal actualmente es una microcervecería ubicada en el municipio de Chia, la cual produce cervezas artesanales tipo ale; La empresa ofrece 3 tipos de cerveza rubia (es una cerveza american pale ale, es menos amarga y más

ligera), la roja (es una cerveza irish red ale, esta es un poco más amarga) y la negra (es una cerveza porte ale con sabores tostados como a café, chocolate y es aún más amarga). Su capacidad de producción mensual es de 2000 litros al mes, es decir, 6.060 botellas al mes.

- **Análisis de la competencia.**

En las cuentas de varios expertos consultados por EL TIEMPO, se tiene que de los más de 2.300 millones de litros de cerveza que se producen al año en Colombia, la cervecería artesanal produce más de 8 millones de litros (0,35 por ciento); una cifra ínfima frente al mercado potencial por el consumo ‘per capita’.

En Cundinamarca no solo se destaca por el consumo de la bebida sino porque alberga varias de las pequeñas empresas. Las más conocidas son Bruders, Cerveza Donato (de la licorera de Boyacá), 1516 Brewing Co, Magnus, y otras muy recientes como Cerveza Montepaz (Guateque) y Cervecería Villa Candelaria (que produce la marca Güecha).

Hace poco, en la primera copa oficial del programa mundial de juzgamiento de cervezas BJCP, en Colombia, en la que participaron 64 cervezas locales, la cerveza Villa Dorada, de Villa Candelaria, fue galardonada con la medalla de oro y premio a mejor cerveza del concurso. También están el Bogota Beer Company, Apostol, 3 cordilleras, las cuales son las mas conocidas en este nicho de mercado.

- **Análisis del consumidor**

En los últimos años, el consumo de cerveza artesanal en mujeres ha aumentado en un 30%. Se estima que por cada dos litros de cerveza que consumen los hombres, las mujeres consumen un litro.

En cada oportunidad una persona invierte entre \$40.000 y \$45.000 que equivalen a dos litros de cerveza y un plato de comida.

Un colombiano consume regularmente 60 litros de cerveza anualmente. Sin embargo, el país está lejos de las primeras cinco naciones que según la firma internacional encuestadora Statista, son los mayores consumidores: República Checa (137.3 litros), Polonia (98.06 litros), Alemania (95.5 litros), Austria (95.4 litros) y Lituania (92 litros).

En cada oportunidad una persona invierte entre \$40.000 y \$45.000 que equivalen a dos litros de cerveza y un plato de comida.

Según una investigación por BEER, la cadena de Pubs colombian, un colombiano consume regularmente 60 litros de cerveza anualmente. Sin embargo, el país está lejos de las primeras cinco naciones que según la firma internacional encuestadora Statista, son los mayores consumidores: República Checa (137.3 litros), Polonia (98.06 litros), Alemania (95.5 litros), Austria (95.4 litros) y Lituania (92 litros).

Diagnóstico de la situación (DOFA)

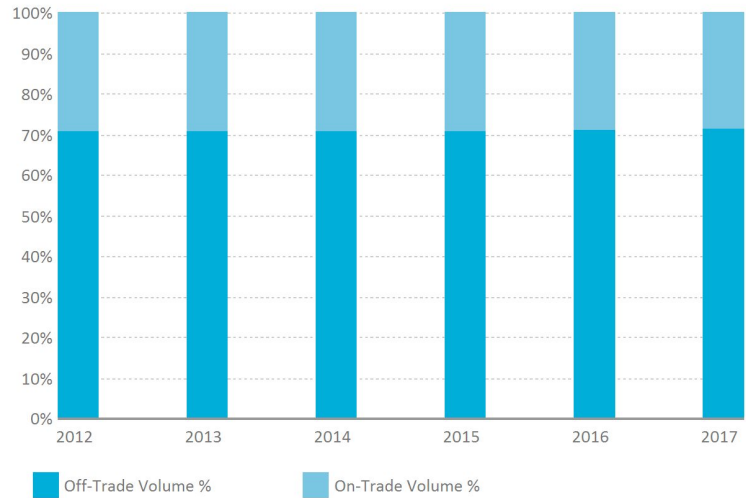
DEBILIDADES ● Falencias en sus procesos productivos. ● Aumento de costos de ventas por encarecimiento de insumos como la malta. ● Capacidad instalada con respecto a la de los competidores de cerveza artesanal. ● Baja producción en comparación a la cerveza industrial. ● Situación económica actual de país. ● Carencia de un punto de venta establecido.	OPORTUNIDADES ● Tendencia nacional creciente al consumo de cervezas artesanal. ● Aumento del costo y precios del vino (sustituto de la cerveza). ● Tendencia hacia el consumo de bebidas alcohólicas con bajas calorías.
FORTALEZAS ● Única en la región en adherir un sabor característico de la zona por el uso de las materias primas de alta calidad. ● Diseño innovador, implementando la mitología de la Colombia precolombina de la región. ● Experiencia en el rubro de elaboración de bebidas alcohólicas. ● Cerveza elaborada con 100% malta de cebada y una fina mezcla de lúpulos aromáticos.	AMENAZAS ● Entrada de un nuevo competidor. ● Posee monopolio en cuanto a distribución de cerveza artesanal en la región. ● Leyes en relación al consumo de bebidas alcohólicas. ● Mayor control y reglamentación sobre el consumo de cervezas. ● Mayor concientización por la salud física y psicológica de los usuarios y de los consumidores acerca de la cantidad de alcohol que se ingiere. ● La cantidad de papeles que solicitan y la demora en los procesos con el INVIMA. ● Bavaria posee el monopolio en cuanto a distribución de cerveza artesanal en la región.

Canales de distribución

Los canales de distribución en dos grupos: On-trade y Off-trade. Esta categorización se refiere a la relación con el consumo que se da en los establecimientos en donde se ofrece un producto. De esta forma, el canal On-Trade es aquel en el que se ofrecen cervezas para consumo directo, como bares restaurantes, pubs y hoteles, mientras que el canal Off-Trade se refiere a la distribución que sólo incluye la venta sin necesidad de consumo de los productos, como supermercados, tiendas de barrio.

A continuación, se muestra el comportamiento de las ventas de cerveza en Colombia entre 2012 al 2017 por millones de litros:

Off-trade vs On-trade in Colombia
% Breakdown by Volume 2012-2017



Off-trade vs On-trade in Colombia

% Breakdown by Volume 2012-2017

Categorization Type	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Off-Trade Volume %	70.6	70.5	70.4	70.4	70.9	71.2
On-Trade Volume %	29.4	29.5	29.6	29.6	29.1	28.8

Fuente: Beer in Colombia % break down- Canales de distribucion. Euromonitor Internacional (2018)

Market Sizes												
Historical												
Category Definitions Volume Conversion Ratios Region Definitions Calculation Variables												
CONVERT DATA + CHANGE DATA TYPES Σ GROUP SUM 2012 2017 APPLY CHANGE STATS TYPE MODIFY SEARCH +												
Stats Type	Geography	Category	Data Type	Unit	Current Constant	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■	Colombia	Beer	On-trade Value RSP	COP billion	Current Prices	8,188.2	8,516.0	8,943.3	9,952.8	10,540.3	11,429.1	
■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■	Colombia	Beer	Off-trade Value RSP	COP billion	Current Prices	7,395.8	7,580.3	7,895.2	8,643.7	9,335.5	10,173.2	

Fuente: Beer in Colombia RSP- Canales de distribución RSP (Retail Selling Price). Euromonitor Internacional (2018)

Market Sizes												
Historical												
Category Definitions Volume Conversion Ratios Region Definitions Calculation Variables												
CONVERT DATA + CHANGE DATA TYPES Σ GROUP SUM 2012 2017 APPLY CHANGE STATS TYPE MODIFY SEARCH +												
Stats Type	Geography	Category	Data Type	Unit		2012	2013	2014	2015	2016	2017	
■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■	Colombia	Beer	On-trade Volume	million litres		628.6	642.1	649.2	698.0	708.3	701.7	
■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■	Colombia	Beer	Off-trade Volume	million litres		1,510.1	1,537.4	1,547.1	1,660.9	1,722.5	1,733.9	
■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■	Colombia	Beer	Total Volume	million litres		2,138.7	2,179.5	2,196.3	2,359.0	2,430.8	2,435.6	

Fuente: Beer in Colombia. Euromonitor Internacional (2018)

En el caso de Colombia, según la firma de investigación Euromonitor International (2017), tradicionalmente el canal Off-trade ha representado el mayor volumen de ventas de cerveza. De forma constante desde el 2017, este canal ha representado ventas de aproximadamente 1.734 millones de litros de cerveza, correspondientes al 71,2% del total vendido.

Pero se puede evidenciar en la tabla anterior que el precio de venta en el canal On-trade es mayor al del ofrecido en el Off-trade, que explica el comportamiento del nivel de ventas de cerveza en volumen.

Canal Off-trade

En este canal, las denominadas “tiendas de barrio” representan el 51% de las ventas de cerveza en volumen. Este comportamiento se explica en términos de cultura, cobertura y precios asequibles. Pese a la presencia de diversas cadenas de supermercados, que amenazaba con extinguir las tiendas, en la actualidad los colombianos continúan apoyando este tipo de empresas a tal punto que el 60% de los productos de la canasta familiar se sigue vendiendo a través de ellos.

Adicionalmente, en términos de cobertura, el censo de establecimientos comerciales georreferenciado, conocido como Infocomercio 2011, establece que en Bogotá existe una tienda de barrio por cada 398 habitantes. Debido a que el precio es un factor significativo para muchos colombianos cuando se trata de cerveza y vino (Euromonitor International, 2017), el canal off-Trade atrae a más consumidores, incluyendo tiendas independientes, y supermercados, quienes venden bebidas alcohólicas.

Los supermercados e hipermercados constituyen el 38% de las ventas de cerveza industriales (Euromonitor International 2017), y presentan un portafolio de productos más amplio que el canal tradicional, en donde progresivamente han incorporado productos importados y cervezas artesanales en las góndolas dispuestas. De hecho, los mismos industriales han optado por pagar espacio adicional en estas grandes superficies, en donde por medio de neveras patrocinadas esperan obtener visibilidad extra y así incrementar sus niveles de venta. Es por esto que reconociendo el potencial de los supermercados como un eslabón de amplio alcance para el abastecimiento de productos

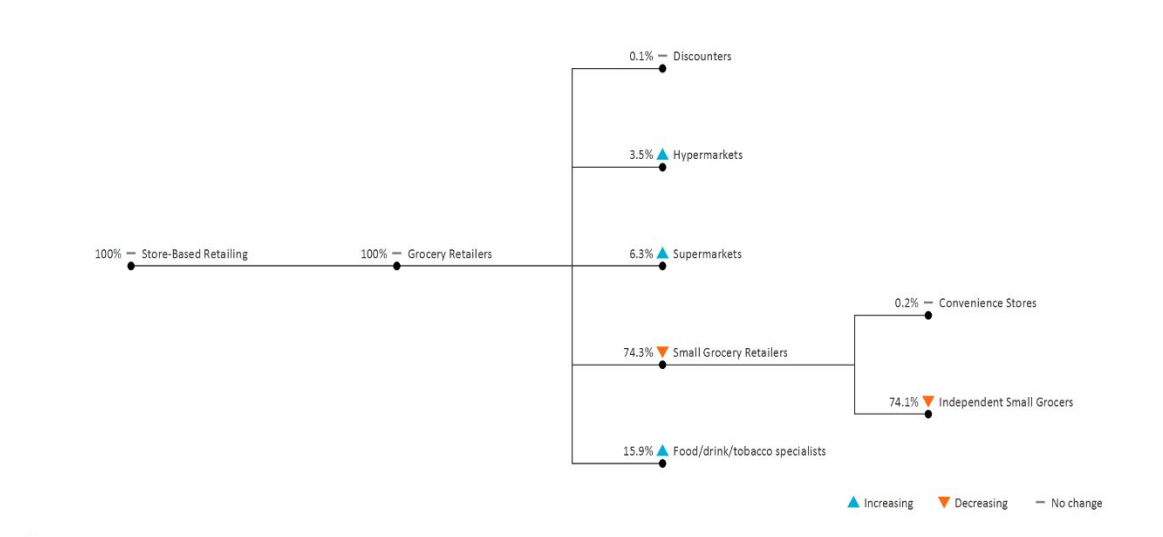
de consumo masivo, algunos supermercados incluso han incursionado en la venta en línea y a domicilio por medio de plataformas en internet que permiten al usuario buscar, comparar precios, comprar y recibir su pedido desde un mismo sitio, sin tener que trasladarse.

Finalmente, otro segmento a considerar es el de las tiendas especializadas, que representan el 14% del volumen de ventas de cerveza en Colombia. Este tipo de distribuidores están

incrementando su participación basados en la tendencia mediante la cual los consumidores con un poder adquisitivo superior al promedio, buscan y aceptan los nuevos productos Premium que los importadores están introduciendo al país. Debido a que generalmente las tiendas especializadas pertenecen a los importadores, las labores de distribución y de conocimiento de las preferencias del cliente se ven favorecidas (Euromonitor International 2017). De esta forma, el contacto directo con el consumidor permite brindar mayor información sobre la oferta de los productos ofrecidos, sus características e incluso es posible brindar un servicio de acompañamiento en la decisión de compra, en donde se oriente al comprador sobre la cerveza que más se acople a sus gustos y preferencias. Es por esto que el grado de confianza que se crea en este tipo de establecimientos puede llegar a ser un valor agregado fundamental en el desarrollo y auge en Colombia de este canal de distribución.

Channel Distribution for Beer in Colombia

Off-trade Volume 2017 and Percentage Point Growth - 2012-2017



Fuente: Beer in Colombia. Euromonitor Internacional (2018)

Canal On-trade

Los canales de distribución pertenecientes al sector On-trade representan casi el 30% del total de ventas en volumen de cerveza, y su propuesta de venta se relaciona con la experiencia que va ligada al consumo de cerveza. A este segmento pertenecen bares, pubs, restaurantes, y cafés. Se evidencia que, en promedio, el 82% de los establecimientos corresponden a restaurantes.

Según la cuarta edición del estudio de Operación de restaurantes de en Colombia, desarrollado por el Fondo de Promoción Turística (2012), el 25% de las ventas corresponde a bebidas, en donde la cerveza tiene una participación de 18% sobre el total de la categoría. Así pese a ser los mayores representantes del sector, los otros tipos de establecimientos presentan un mejor panorama en términos de crecimiento e interés para el sector de la industria cervecera en Colombia.

Según la cuarta edición del estudio Operación de Restaurantes en Colombia, publicado por Acodrés (Asociación Colombiana de la Industria Gastronómica) las ventas de bebidas alcohólicas da cuenta entre el 20% y 61 % del valor en ventas. La cerveza por su parte, equivale entre el 20% y el 8% de las ventas.

PROPUESTA DISEÑO CANAL DE DISTRIBUCION PARA GREEN HOPS

Aspectos a tener en cuenta:

1. La capacidad de producción es de 2.000 litros de cerveza al mes que equivalen a 6.060 botellas de 330ml.
2. Tiempo de espera o lead time: es de 20 días máximo.
3. Variedad de productos.

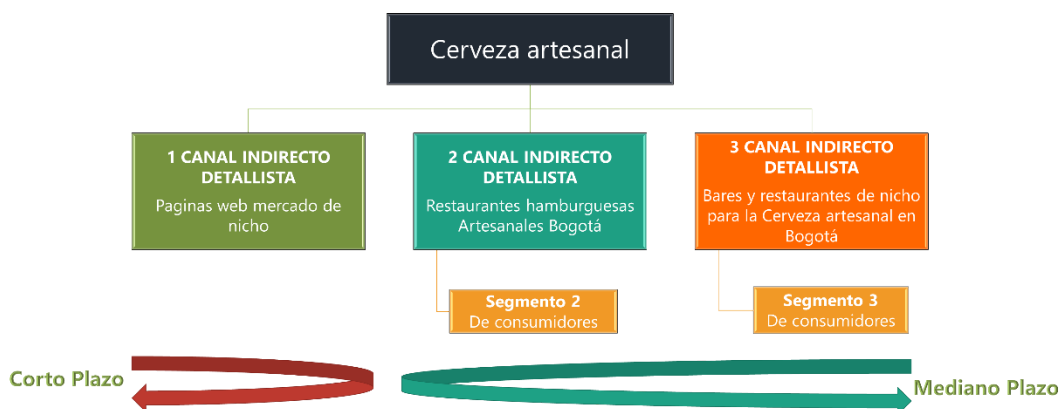
OBJETIVOS DEL CANAL

- Maximizar ingreso
- Maximizar la venta
- Optimizar el canal
- Objetivo último de la distribución es llegar al cliente

DISTRIBUCION SELECTIVA: Utilización de solo algunos intermediarios dispuestos a distribuir un producto determinado, obteniendo la cobertura adecuada con un mayor control y un menor costo en comparación a la distribución intensiva.

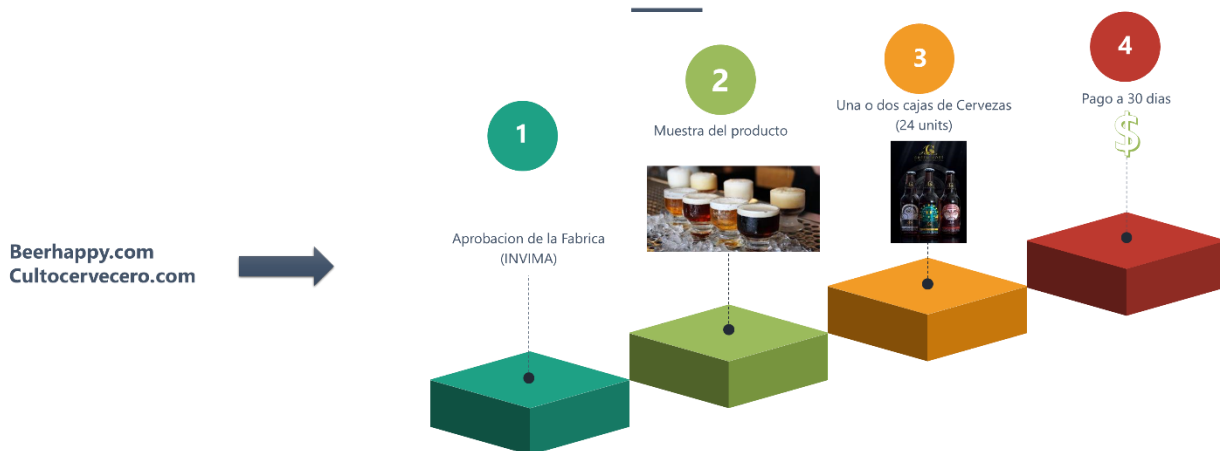
SISTEMA DE DISTRIBUCION MULTICANAL

Green Hops



PASO A PASO

CANAL DE DISTRIBUCION A CORTO PLAZO





En conclusión, aunque el mercado cervecero aún sea controlado en un 97% por la empresa Bavaria (Euromonitor 2018), existe una nueva tendencia hacia el consumo de bebidas artesanales. Pues, aunque el consumo anual per cápita de cerveza en Colombia sea de 44 litros, comparado con el de República Checa que es de 200, el país está atravesando una etapa de crecimiento en la cultura cervecera. Actualmente en Bogotá, se ha visto el fuerte crecimiento de las bodegas BBC, siendo esto un ejemplo que muestra el cambio en el comportamiento del consumidor de cerveza, el cual ahora busca una experiencia diferente alrededor de esta bebida. No obstante, la empresa Bavaria aún sigue buscando mantener la mayoría del mercado, pues esta ahora es dueña de BBC.

Por otro lado es un mercado que esta en auge y es importante gestionar un canal selectivo y abrir paso a la multicanalidad a nivel comercial, pero solamente en lugares donde se consuma este tipo de cerveza de nicho

Referencias

1. Mery Escobar, Emprendedora y creadora de la marca Green Hops
2. <https://www.eltiempo.com/economia/empresas/cervezas-artesanales-en-colombia-buscan-mas-participacion-en-el-sector-178578>
3. <https://revistalabarra.com/noticias/cuanto-invierte-un-colombiano-en-cerveza/>
4. Fundamentos de Marketin, Philip Kotler, Gary Amastrong. Pearson. Julio 2016.

Anexos

MODELO CANVAS GREEN HOPS BEER				
SOCIOS CLAVE	ACTIVIDAD CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON LOS CLIENTES	SEGMENT O DE CLIENTES
*Empresas de eventos *Supermercados dedicada a productos exclusivos (cervezas exclusivas) *Cadena de restaurantes y hoteles 8.	*Manejo de posicionamiento del producto *Campaña de redes sociales *Cerveza a domicilio Crear estrategia de marketing para el mundial 7.	Brindar a sus clientes una variedad de sabores que los traslade a sus raíces y así impulsar la cultura cervecera del país 1.	*Campaña de degustación *Tener producto en el momento justo *Estrategias con distribuidos *Estrategia con cliente final 4.	Consumidores: Personas que amen las cervezas artesanales Edad entre 25 – 70 Nivel de ingresos medio / alto Se comenzará en la zona de Cundinamarca Clientes: Dueños de Bares, restaurantes y hoteles Quienes deseen tener cerveza propia (maquilar) Consumidores de
	RECURSOS CLAVE *Fuerza de venta *Publicidad *Idear una estrategia cuando se tengan Quejas y reclamos 6.		CANALES Bares Restaurantes Ferias de cerveza artesanal Eventos Redes sociales Base de datos Despacho directo desde el productor al punto de venta “Exclusivos” 3.	

				cerveza artesanal 2.
ESTRUCTURA DE COSTES Costo administrativo Costo operacional e insumo Botellas, barriles y elaboración de la cerveza Costo de transporte Marketing, Merchandising 9.			VIAS DE INGRESO Margen de costo desde 4000 hasta 20,000 Venta por unidad o barril Pago en efectivo Pago directo, en consignación Y Canje 5.	



Foto: En la casa de Mery antes de ir a la fábrica Green Hops



Foto: Feria realizada por la alcaldía en Chía - Cundinamarca