



**QUERIDA CATALINA**  
C E R V E C E R I A

# Propuesta de Inversión

Lic. Ricardo Guaderrama Caraveo

[rubricardogc@gmail.com](mailto:rubricardogc@gmail.com)

6142428005



# Problema/oportunidad

- La categoría de cervezas artesanales “premium” no está siendo explotada en el mercado. Nótese la diferencia entre Tempus y Colima.
- El servicio de la mayoría de las cerveceras es deficiente debido a la poca experiencia, trabajo y labores mal distribuidas.



# Propuesta de valor

- Cerveza artesanal con marca, sabor y calidad premium. Ejem. Cerveza Bohemia a comparación de cerveza Tecate.
- Marca que enorgullece, **disponibilidad, constancia de calidad, administracion impecable.**



# Propuesta de valor única

- Servicio de calidad integral.  
Establecer una cadena de valor inquebrantable desde la producción hasta la presentación de la cerveza en la mesa del cliente gracias a la **tercerización de tareas con profesionales especializados en cada eslabo de la cadena.** (produccion, distribucion y branding) La administración corre por nuestra cuenta.



# Modelo de negocio

1. Cerveza producida por cervecería irreverente (CDMX).
2. Se entrega cerveza a distribuidor Beer me up (CDMX), Galeón (Chihuahua), Cebada malteada (Guadalajara e interior de la república). Continuamente se abren nuevos puntos de venta, nacionales como internacionales.
3. Cerveza entregada con material promocional (vasos y portavasos)
4. Estrategia de marketing implementada al día y alimentada con información de ventas de distribuidores.
5. Gracias a la información, se redefine estrategia para incrementar servicio y ventas.

# Mercado

Mercado de enfoque:

- Clase media - alta
- Restaurantes gourmet de primer nivel
- Aficionado a la cerveza artesanal
- Consumidores extranjeros



# Análisis competitivo

## **Cerveceras artesanales nacionales:**

- Cucapá, Minerva, Fauna, La bru, Colima. Estas cervecerías serían la competencia ideal pues se espera competir a nivel nacional para poder pasar a exportación lo antes posible. La competencia se distingue por su alta calidad, estupenda administración y buena presentación de marca, son relativamente pocas.

## **Cerveceras artesanales nacionales pequeñas**

- Santo negro, La chingonera, Irreverente. Estas son cervecerías pequeñas que demuestran competencia en los canales “craft”. Presentación deficiente y administración mala (área de oportunidad).

# Equipo

- **Administración**

Ricardo Guaderrama, Lic. Comercio Internacional experiencia en la industria cervecera de más de 5 años.

- **Distribución**

Cebada Malteada, Beer me up, Galeon. (distribuidores escogidos estratégicamente por su atención y conocimiento del mercado).

- **Mercadotecnia**

**Candid brands.** Este equipo de mercadotecnia trabajaba en Anagrama, después decidieron abrir su propio estudio. Desarrollaron la etiqueta y marca Colimita

# Proyecciones Financieras, Key metrics

- Rentabilidad esperada: 1 año.
- Proyección financiera adjunta en documentos.
- Key metrics adjunta en documentos



# Situación actual, uso de los fondos

- Querida Catalina cuenta con 35 puntos de venta en la ciudad de Chihuahua.
- La marca ha logrado establecerse como una de las más importantes en el estado de Chihuahua.
- Medalla de oro por la mejor cerveza de trigo en 2013.
- Likes en facebook 3500

## **Uso de los fondos**

- El uso de los fondos se encuentra adjunto en los documentos.

GRACIAS



**QUERIDA CATALINA**  
C E R V E C E R I A