

RESUMEN EJECUTIVO

Radicación de fábrica regional de cerveza calidad Premium

El proyecto de inversión presentado tiene por objetivo la radicación de una planta de cerveza Premium, para captar al año 10 el 15% del mercado regional de este segmento de cerveza.

Se plantea como emprendimiento productivo la instalación de una fábrica de cerveza Premium en la localidad de Conesa, ubicada al norte de la provincia de Buenos Aires.

La distribución será propia, y se determinan como canales de ventas al público los supermercados y minimercados del norte de la provincia de Buenos Aires y el sur de la provincia de Santa Fe.

Para analizar la rentabilidad del proyecto se hizo un estudio en etapas; primero se realizó un estudio del mercado, para contextualizar la situación del mercado a donde se sumergirá la empresa. Luego se realizó el análisis del negocio para estimar el volumen de producción y la proyección de ventas. A partir de las ventas se dimensionaron las instalaciones y los equipos necesarios, y se elaboró un plan de inversiones.

Los recursos utilizados son:

- Mano de obra operativa, donde se comienza (año 1) con 4 empleados y se termina (año 10) con 8 empleados
- Mano de obra distribuidora, entre el año 1 y el 5 con 2 empleados en un camión, luego al año 6 hasta el 10 con 4 empleados en 2 camiones
- Materias primas, como la malta, lúpulo, levadura, agua y otros adicionales
- Equipos y maquinarias, entre los cuales se destacan maduradores y fermentadores los cuales son el cuello de botella del proceso
- Recursos económicos, provenientes de préstamos, ingresos por ventas y ahorro por recolección de botellas

Continuando con la evaluación, se hizo un dimensionamiento económico de la empresa para proyectar un flujo de fondos, y así evaluar la conveniencia de que el proyecto sea llevado a cabo. Como resultado se obtuvo que el proyecto tiene un VAN de aproximadamente de 1.396.353 dólares y una TIR de 47,5%.

Para finalizar, se hizo un análisis de dos escenarios para ver cómo se modifica la TIR del proyecto si sube o baja el precio de ventas, los costos y la inversión, y se determinó que el precio de venta es la variable que más impacto tiene en el proyecto.

ABSTRACT

Regional factory shipment of premium quality beer

The investment project presented aims to establish a Premium beer plant, to attract 10% of the regional market of this beer segment by the year 10.

The installation of a Premium brewery in the town of Conesa, located north of the province of Buenos Aires, is considered as a productive undertaking.

The distribution will be its own, and supermarkets and convenience stores in the north of the province of Buenos Aires and the south of the province of Santa Fe are determined as sales channels to the public.

To analyze the profitability of the project, a study was made in stages; First, a market study was carried out to contextualize the market situation to which the company will submerge. Then the business analysis was performed to estimate the production volume and the sales projection. From the sales, the necessary facilities and equipment were sized, and an investment plan was drawn up.

The resources used are:

- Operative labor, where it begins (year 1) with 4 employees and ends (year 10) with 8 employees
- Distributor labor, between year 1 and 5 with 2 employees in a truck, then year 6 to 10 with 4 employees in 2 trucks
- Raw materials, such as malt, hops, yeast, water and others.
- Equipment and machinery, among which are ripeners and fermenters which are the bottleneck of the process.
- Economic resources, from loans, sales income and savings for bottle collection.

Continuing with the evaluation, an economic sizing of the company was made to project a flow of funds, and thus evaluate the convenience of the project being carried out. As a result, it was obtained that the project has a NPV of approximately \$ 1,396,353 and an IRR of 47.5%.

Finally, an analysis of two scenarios was made to see how the IRR of the project is modified if the sales price, costs and investment go up or down, and it was determined that the sale price is the variable that has the greatest impact on the project.