

**Diario Estrategia**

24/07/2008

## **Cerveza Para el Mercado Gourmet**

La firma recientemente se unió al Círculo Microcervecero y vende sus productos en Jumbo, Lider, Tottus y algunos Santa Isabel

En busca de crear raíces estables para su familia luego de haber vivido en muchos países, el ex vicepresidente internacional de Citibank, Kevin Szot decidió radicarse en Chile junto a su mujer, Astrid Karin Hevia, y emprender juntos un negocio propio. Así nace la marca Szot, que sigue los pasos de las cervecerías artesanales que el empresario conoció en su natal California (EE.UU.) y con la que apuntan a incrementar la llegada de este producto premium al mercado chileno.

“Siempre tuve la noción de que la cerveza sería un buen negocio en Chile”, afirmó Kevin Szot. “El mercado aquí está dominado por una sola marca, así es que no había mucha selección ya que las que vende CCU son todas tipo lager, básicamente con cambios de etiqueta”, comentó. Es así como hace tres años el matrimonio chileno-norteamericano inició el proyecto y un años después comenzó con la producción, contando hoy con siete tipos de cervezas: Pale Ale, Amber Ale, Negra Stout, Rubia al Vapor, Strong Ale, Stout Fuerte y Pilsener.

“Mi señora diseñó el modelo de negocios basado en las experiencias de las microcervecerías de Estados Unidos”, contó. Es justamente Karin Hevia quien se ha ocupado desde entonces del área comercial de la firma, visitando a los potenciales clientes y negociando la entrada del producto.

De este modo, a comienzos de 2008 lograron cobertura nacional a través de Comercial Peumo (de Concha y Toro), con el que forman parte del Círculo Microcervecero de dicha compañía. “Hoy estamos en Jumbo, Lider, Tottus y algo en Santa Isabel”, indicó Szot.

El empresario se mostró optimista respecto al futuro de la empresa que encabeza. “He notado que hay mucho interés de parte del consumidor chileno. Es un buen momento para un producto más sofisticado como el nuestro”, señaló.

Barrera

“Hay muchos locales en los que no podemos entrar porque tienen contrato de exclusividad con CCU, lo cual es una tremenda barrera para una empresa chica como la nuestra”, manifestó Kevin Szot. “Las franquicias donde se vende mucha cerveza tienen contrato con CCU, entonces nosotros vemos que nuestro mercado se ve limitado a bares chicos y restaurantes exclusivos”, añadió. Por ello es que ven con interés “la demanda que se presentó en la Fiscalía Nacional Económica, para ver si se abre algo más de mercado”.