

Cerveza Artesanal: La Batalla de David Contra Goliat

Pese al importante número de microcervecerías premium que están surgiendo, aún están librando una lucha con CCU para lograr penetrar el mercado en su conjunto.

Importando una tradición que parecía lejana pero que hoy se ha hecho popular, la cerveza artesanal ha ganado un lugar cada vez mejor dentro del mercado. Aunque hoy sólo mueven cerca de US\$1 millón al año en Chile, y cuentan con una participación de mercado del 0,4%, los fabricantes de cerveza premium avizoran un futuro promisorio para este negocio. Sin embargo, su gran pelea para sobrevivir la están en TDLC en contra del gigante CCU, conglomerado que maneja un 83% del negocio cervecero en Chile.

El norteamericano Kevin Szot, quien junta su mujer Astrid Karin es propietario de la marca que lleva su apellido, anticipa que de tres a cinco años, las cervezas artesanales venderán más allá de los US\$5 millones anualmente y alcanzarían un 1% del mercado. Aunque inicialmente la cifra suene menor, cobra relevancia si se considera que “en Estados Unidos tardaron más de 30 años en llegar al 6% de participación de mercado”, según relata el emprendedor.

Para él, “en Chile, el proceso no debería durar 30 años, sino 5 ó 10 años, porque ya hay chilenos que han vivido afuera, hay muchos extranjeros aquí y hay un gran interés por parte de la gente por probar cosas nuevas y de calidad”.

Szot lo sabía cuando se inició en esta empresa, que facturará cerca de \$72 millones este 2008, por eso confidencia que “siempre tuve la idea de que Chile sería un muy buen mercado para la cerveza, justo por el tema del duopolio que existe. En Estados Unidos es impresionante la cantidad de cervezas artesanales que hay y el paladar chileno es bastante



R+V
restaurantes & vinos
A4 EDICIONES | ESTRATEGIA
Revista **GESTION & PricewaterhouseCoopers**
Revista **GESTION & waterhouseCoopers**

www.estrategia.cl

CyberCenter

Promoción
del mes

artesanales que hay y el paladar chileno es bastante parecido al americano. En los años que estuvimos afuera, Chile se había vuelto mucho más gourmet y todos tienen una selección de cosas importadas”. Según Fernando Magnatera, dueño de Cervecería del Puerto junto a Andrés Arancibia, la cerveza artesanal, “tiene muchísimo potencial de crecimiento. Esto recién comienza, la gente tiene que aprender a tomar cerveza y diferenciarla, tal como pasó con el vino”. Pero para el empresario no ha sido fácil competir. Pese a facturar \$200 millones al año, explica que “el gran problema que tenemos es que las grandes empresas cerveceras no permiten que se pueda vender este tipo de productos en los pubs y restaurantes”.



DEL PUERTO
Cervecería del Puerto, propiedad de Fernando Magnatera y Andrés Arancibia, vende \$200 millones al año.



La Batalla...

Aunque la Fiscalía Nacional Económica (FNE) llegó a un avenimiento con CCU, en su demanda por abuso de posición dominante, Cervecería del Puerto y Kross tienen sus reparos, pero también ven oportunidades.

José Tomás Infante, uno de los dueños de Cervezas Kross, junto a Asbjorn Gerlach, afirma que el acuerdo es una “una muy buena señal para que se abra el mercado (...) Hay una libre competencia que antes no se daba. Es difícil decirlo, pero creo que se puede incrementar las ventas en un 30% y también se va a poder estar en puntos de venta de imagen en que antes no se podía estar. Hay un tema de volumen, pero también de poder posicionar tu imagen y estar en lugares donde está tu público objetivo”.

Pero para combatir tan difícil competencia con las grandes cerveceras se pueden tomar caminos alternativos como, las tiendas propias, concepto absolutamente innovador en el rubro. En el caso de cerveza Mestra, que fue creada en un concepto que mezcla las palabras “nuestra” y maestra”



MESTRA Cristóbal Comandari, gerente comercial de cervezas Mestra cuenta que el crecimiento de la empresa ha sido tan fuerte que lanzarán una nueva marca: Salzburg.

fue creada en un concepto que mezcla las palabras “nuestra” y maestra” por Cristóbal Comandari y Nicolás Albagli.

Según explica Comandari “hoy, con la competitividad que hay, está muy en boga la exclusividad de locales comerciales, de parte de CCU y Cervecerías Chile que pagan un contrato y no puedes entrar, entonces las tiendas propias es muy buen camino para crear imagen y para no estar peleando con la gente y dar un buen servicio y demostrar bien la calidad de cerveza que uno tiene”.


Esta cervecera artesanal alcanzó tal nivel de desarrollo que acaba de incorporar nuevos socios, entre los que se cuenta Jorge Coderch, dueño de Vía Wines y miembro del clan Mitjans; el grupo inmobiliario Cisternas y el empresario Lorenzo Bitar.



Gracias a estos nuevos capitales, Mestra tendrá dos plantas de elaboración: la principal, de Malloco, con una capacidad de 50 mil litros, y otra en Frutillar, desde donde fabricará su nueva marca Salzburg. En Kross también experimentaron un crecimiento que los llevó a levantar una planta propia, ya que antes la arrendaban.

KROSS José Tomás Infante y Asbjorn Gerlach son los dueños de cervezas Kross, que demandó a CCU por abuso de posición dominante ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC).

Según relata José Tomás Infante, “la cervecera nos daba como cuatro mil litros mensuales y empezamos a quebrar stock y buscamos un inversionista. Con el fondo Transantártica, que es de la familia Shiess, empezamos a construir nuestra cervecera propia en Curacavi”.

Junto con adaptar su producción a la creciente demanda, las cerveceras artesanales han debido superar otro desafío: las dificultades en la distribución. Kevin Szot explica que “la distribución es fundamental en este negocio y buen ejemplo es lo que pasó con Kunstman que permitió a CCU participar en esa empresa, y la primera dejó de ser artesanal para ser masiva. Debe manejar un 7% al 8% del mercado Premium”. Por eso, en Szot decidieron formar alianza con Comercial Peumo, que es la distribuidora de Concha y Toro. Kross tomó el mismo camino gracias a eso estas dos empresas han ido ampliando su abanico de clientes. José Tomás Infante, detalla que “nos han estado ayudando a hacer la penetración en Chile, en pub restaurantes y supermercados. Era como un sueño de nosotros generar una distribución nacional y es algo que como microcervecera es súper difícil de obtener y puede tardar años”. 

Marcas y Tipos de Cervezas por Compañía

	Tipo de Cerveza	CCU Chile	Cervecería Chile	Otros
CON ALCOHOL	Conveniencia	Dorada	Báltica	
	Cervezas Masivas	Cristal-Escudo	Becker-Brahma	
	Premium Nacional	Aysen-Royal Guard-Austral-Kunstmann	Stella Artois	Capital-D'olbeik-Oceanik Gutmann-Kross-Colonos Valmier-Die M- Del Puerto Barba Roja-Barba Negra
	Premium Internacional	Heinecken-Budweiser-Paulaner-Imperial	Becks-Paceña	Polar Imperial - Corona-Großh Negra Modelo-Tecate
	Cerveza Ligth	Royal Guard Light	-	
	Cerveza Negra	Cristal Black Lager	Brahma Stout-Brahma Porter	
	Cerveza Roja	Cristal Red Ale	-	
	Cervezas Tipo Malta	Morenita	-	
	Bajas en alcohol	Otras	Lemon Stone-Oragne Stone	-
	Sin Alcohol		Kunstmann (Miel - Bock)	

Fuente: Obtención propia en base a información de empresas.

- [VOLVER](#)
- [SUBIR](#)
- [IMPRIMIR](#)
- [HOME PAGE](#)

Copyright © GESTION. Todos los derechos reservados
 SERVICIO AL CLIENTE: 655 6200 - LUIS CARRERA 1289, VITACURA, SANTIAGO
 SITIO DESARROLLADO POR CYBERCENTER S.A.