

La cerveza artesanal 'refresca' el mercado

SECTOR EMERGENTE/ La elaboración artesanal de cerveza surge como alternativa a los productos de las grandes industrias. Los maestros cerveceros dicen ofrecer al consumidor una bebida "mucho más cara, pero de mayor calidad".

Marc Pijoan, Barcelona

La producción artesanal de cerveza está subiendo como la espuma. Cada vez son más las empresas catalanas que rechazan la elaboración industrial y se acercan a la fabricación casera de la bebida. Apuestan por la calidad de materias primas, sin filtros ni aditivos, y por una producción limitada y controlada siempre por un maestro cervecero.

Alex Padró tenía dieciocho años cuando decidió viajar a Alemania para descubrir los secretos de fabricación de la cerveza. Su devoción cervecera se tradujo en noviembre de 2005 en un proyecto empresarial bautizado como Lúpols i Llevats, compañía dedicada a la fabricación, comercialización y distribución del brebaje. La empresa, que vende sus productos bajo la etiqueta *Glops*, presenta una capacidad de producción anual de 30.000 litros, unas 9.900 botellas de cerveza. Del mismo modo que el emprendedor catalán, el creciente interés por la cerveza ha impulsado a otros muchos empresarios a elaborar productos propios y naturales.

Bares, restaurantes, hoteles, tiendas de *delicatessen* e incluso ferias extranjeras apuestan por los productos caseros de pequeñas empresas que intentan abrirse camino en el mercado.

Pablo Vijande, maestro y fundador de la Compañía Cervesera del Montseny (CCM), afirma que la competencia entre las grandes industrias ha desembocado en una "homogeneización del sabor" de sus productos. En este contexto, y según palabras de Vijande, cada vez son más los consumidores catalanes que prefieren "olvidarse de la crisis y apostar por una cerveza mucho más cara, pero de mayor calidad".

La cerveza artesanal caduca rápidamente, por lo que es difícil de comercializar en grandes supermercados, donde los productos pueden permanecer durante días en las estanterías del local. "La frescura y la calidad se pagan", afirma Vijande. El precio es otro rasgo importante que distingue la cerveza industrial del producto artesanal. Una lata de 33 centilitros de Estrella Damm o San Mi-

La cerveza artesanal surge como alternativa a productos de las grandes industrias

La Gardènia comercializa más de 400.000 botellas de cerveza 'Rosita' al año

guel cuesta alrededor de los cincuenta céntimos en supermercados. En el caso de la cerveza artesanal, el precio oscila entre los dos y los tres euros en tiendas especializadas y hasta cuatro en bares y restaurantes. En locales de lujo, donde también se vende este tipo de producto, el coste puede encarecerse hasta los siete euros.

Empresas del sector

En los últimos años han aparecido devotos de la cerveza que han decidido convertir su *hobby* en proyectos empresariales que actualmente consiguen comercializar miles de litros del brebaje en todo el territorio catalán.

Pablo Vijande, por ejemplo, fundó en marzo de 2007 la CCM. Junto a un grupo de amigos construyó esta entidad que actualmente comercializa más de 90.000 litros al año.

A la empresa de Sant Miquel de Balenyà (Osona), se le sumaron entidades como La Gardènia, una de las compañías más veteranas del sector. Fundada en enero de 2007, la cervecera factura unos 300.000 euros y comercializa más de 400.000 botellas. José Luís Pérez, Ramon Olla, Montse Magriñá y Jordi Sobera son los socios fundadores de La Gardènia y su cerveza, la *Rosita*.

Los maestros cerveceros de ambas compañías aseguran que el *boom* de esta nueva generación de *artesanos* es consecuencia de la demanda creciente en un mercado que "reclama" productos más aromáticos y naturales. Los fundadores de Nobeck Gourmet, Pep Nogué y Gerard Bech, afirman que "la cerveza artesanal surge como alternativa al producto elaborado por las grandes industrias".

Aun así, la demanda y el mercado no son los únicos motores que mueven la maquinaria de estos fabricantes. Los principales maestros cerveceros de Catalunya, que se autoproclaman grandes amantes de la bebida, definen sus negocios como una "oportunidad para poner en práctica las inquietudes gastronómicas y donde dar a conocer los productos de la tierra".

La Moska de Girona, Keks -del Baix Empordà-, y Bleder -del Vallès Occidental-,

LA MOSKA

En septiembre de 2008, Birrart 2007, de Sarrià de Ter (Gironès), bautizó su cerveza como **La Moska de Girona**. Desde entonces, el fabricante comercializa más de 1.800 botellas a la semana, unos 600 litros de cerveza.



La Moska de Girona.

ROSITA

La **Rosita** nació en enero de 2007 de la mano del fabricante de cerveza La Gardènia, de Alcover (Alt Camp). Con un volumen de negocio anual de más de 132.000 litros, aspira a convertirse en uno de los estandartes del sector.



La Rosita, de Alcover.

BLEDER

La producción de **Bleder** arrancó en marzo de 2009 con intención de convertirse en una cerveza de alta calidad. El fabricante Fortiverd, de Rubí (Vallès Occidental), pretende cumplir su aniversario con 100.000 litros vendidos.



Bleder, de Rubí.

CCM

La Compañía Cervesera del Montseny (CCM), de Sant Miquel de Balenyà (Osona), empezó a funcionar en marzo de 2007. Con dos años de vida, vende 90.000 litros anuales de cerveza **CCM** por toda Catalunya.



CCM, de Miquel de Balenyà.

AGULLONS

La Masia Agullons, de l'Alt Penedès, puso en marcha su maquinaria de producción en septiembre de 2008. El fabricante prevé comercializar más de 50.000 litros de su cerveza **Ales Agullons** al terminar su primer año de funcionamiento.



Ales Agullons, del Alt Penedès.

KEKS

Cervezas singulares. Así define el fabricante Nobeck Gourmet su cerveza **Keks**. Fundada a finales de 2008 en Fontanilles (Baix Empordà), el fabricante cervecero pronostica unas ventas aproximadas de 17.000 litros en su primer año.



Keks, de Fontanilles.

DEDUES

Can Valentí, ubicada en Sant Esteve d'en Bas (La Garrotxa), elabora cerveza desde septiembre de 2008. El fabricante pretende finalizar el año con la venta de 50.000 botellas de cerveza **DeDues**, unos 19.000 litros de la bebida.



DeDues, de La Garrotxa.

GLOPS

El fabricante de cerveza Lúpols i Llevats se instaló en el municipio de L'Hospitalet de Llobregat (Barcelonès) en noviembre de 2005. La compañía, madre de la cerveza **Glops**, vendió más de 15.000 litros de la bebida en 2008.



Glops, de L'Hospitalet.

son productos más recientes que actualmente intentan abrirse camino en un mercado dominado por los grandes industriales.

En Catalunya tiene su sede uno de estos gigantes de la industria cervecera: Damm, tercer grupo del país, que alcanzó en 2008 una factura-

ción de 755 millones de euros. La empresa ha declarado recientemente su intención de

Restaurantes, bares y tiendas especializadas apuestan por el producto artesanal

buscar oportunidades de compra en Europa para conseguir incrementar sus ingresos hasta los mil millones de euros.

El mundo de la cerveza abarca un amplio abanico de variedades de producto. Además de las clásicas denominaciones -rubia, tostada y

negra-, hay estilos complejos que no son tan conocidos. El *lambic*, por ejemplo, es una cerveza originaria de Bélgica que se caracteriza por su sabor ligeramente afrutado. La cerveza ahumada es otra variedad de sabor acaramelado que recuerda a bebidas como el whisky o el brandy.