

Gestión Empresarial

EMPRENDEDORES

Una 'caña' tirada al estilo tradicional desde Internet

Dos socios crean un canal de ventas para distribuir cervezas artesanales

Ismael Labrador

MADRID. Para tomar una cerveza ya no es necesario salir de casa. Con teclar www.latiendadelacerveza.com y elegir entre sus más de 300 referencias basta. Se trata, además, de cervezas poco convencionales, de difícil acceso a través de los canales convencionales del mercado y que responden a un patrón: "Son artesanas", comenta Carlos García, socio fundador junto a Gonzalo Guzmán de esta tienda *online* de reciente creación. "Aquí no vendemos las marcas que se encuentran en los bares y las tiendas, sino aquellas que no han sido elaboradas de una manera industrial y que sufren una segunda fermentación en botella".

¿Hay mercado para un producto de estas características? García considera que sí. "Hay más de 30 microfábricas en España de cerveza artesanal que distribuyen su producción básicamente hacia la exportación. Nosotros vemos que tiene un potencial interesante en el mercado interior". De hecho, estos socios no pensaban que la cantidad de oferta que pueden incluir en su tienda *online* sería tan amplia como la que han encontrado en el mercado a lo largo del proceso de creación del negocio.

"Nosotros sabíamos de algunas microfábricas que elaboraban cerveza artesanal, fundamentalmente

en Cataluña, y que se vendían en tiendas *gourmet*. Pero en cuestión de seis meses hemos descubierto que ha salido una decena más de productores". Se trata de marcas como Domus Regia, DeDues, Les Clantestines o Rosita, entre otras. "Los fabricantes están encantados, porque ven que a través de nuestro portal tienen una línea de venta alternativa para sus productos".

El modelo del vino

Latiendadelacerveza.com no sólo se nutre de la producción de cerveza nacional, sino que también incluye marcas de importación. "Tenemos en catálogo más de 60 cervezas y 300 referencias", a precios que oscilan entre 1,50 euros y 5,50 euros cada botella.

La oferta es amplia, pero ¿hay demanda para un modelo de negocio basado en un único producto como la cerveza? "Es un nicho muy interesante", opina Carlos García. "España es un país de vinos, con muchísimas bodegas y tiendas de este producto. El mercado de la cerveza artesanal no está tan arraigado aquí, pero sí en otros países europeos, por lo que vemos que esto es algo por explotar".

¿Y cuál es el modelo de negocio? "La venta a particulares. Nuestro modelo se basa poner al alcance de la mano de nuestro cliente particu-



Carlos García y Gonzalo Guzmán, fundadores de 'latiendadelacerveza.com'. eE

"En España hay más de 30 fábricas de cerveza artesanal, pero es difícil comprarlas en tiendas", dice uno de los socios

lar la posibilidad de adquirir diferentes tipos de cervezas de carácter tradicional tanto españolas como de importación", explica García. Es decir, que desde la página web cualquier consumidor pueda elegir entre el catálogo para recibir los pedidos en su casa. "Se puede pagar por tarjeta, contrarrembolso o Paypal". De momento la tienda sólo opera den-

tro del mercado español, aunque "no descartamos ampliar a Portugal".

Redes sociales

Para sacar adelante el negocio, estos dos emprendedores han apostado por financiarlo "con capital propio. Al ser una tienda *online* los costes son más reducidos y te permite no depender de un préstamo bancario", prosigue García, quien fija para el primer año de actividad "una facturación modesta. Consideramos que vendiendo 5.000 euros al mes podríamos calificarlo de un buen año". Para conseguir estas cifras han ideado un modelo publicitario basado en las redes sociales, "porque está integrado por un público obje-

En qué me equivoqué

LA DIFICULTAD DE GESTIONAR GASTOS DE ENVÍO

Uno de los temas más espinosos que han tenido que sortear estos dos emprendedores para impulsar su modelo de negocio fue "el de la logística", como explica Carlos García. "Fue sin duda la mayor dificultad, porque la cerveza es un material pesado que proporcionalmente tiene un bajo precio de venta". ¿Cómo crear un sistema de distribución que no supusiera un incremento en el coste para el consumidor? "Negociamos con una empresa de envío urgente y al final conseguimos que los gastos de envío por una caja de 24 unidades sean de 7,99 euros". Gracias a este acuerdo también aseguran que el plazo de entrega del producto adquirido es de 48 a 72 horas en toda España.

tivo. Nuestra mayor estrategia de comunicación es través de Facebook y Twitter, y vamos a incorporar un *blog* que busque la participación de los clientes y aficionados al mundo de la cerveza tradicional, en el que publicaremos artículos, fábricas que visitamos, novedades, etcétera".

A través de esta tienda *online* pretenden acercar al consumidor un género de cerveza poco accesible en el mercado tradicional. Siguiendo esta línea, en un futuro la sociedad de Carlos García y Gonzalo Guzmán (G&G Investment Group) tiene previsto desarrollar otras estrategias de venta *online* para productos gastronómicos. "El objetivo es lanzar varias tiendas", subraya Carlos García.

FINANCIACIÓN

Caja Madrid e Iberaval destinan 40 millones a pymes y autónomos

Los créditos serán para inversión y circulante y con un plazo de hasta 15 años de amortización

R.D.

VALLADOLID. Caja Madrid, de la mano de la sociedad de garantía recíproca de Castilla y León- Iberaval-, pondrá a disposición de pymes y autónomos una línea de crédito de 40 millones de euros tanto para circulante como para inversiones, según un acuerdo firmado por el presidente de la SGR, José Rolando Álvarez, y el subdirector general y director de Banca de Particulares de la entidad, Fernando Sobrini.

El acuerdo, cuya firma contó con la presencia del consejero de Economía de la Junta, Tomás Villanueva, supone una clara apuesta de Caja Madrid por esta sociedad de garantía recíproca, la primera de España en número de socios, con más de 16.000 empresas adheridas.

La entidad que preside Rodrigo Rato se convertirá en la que mayor volumen de financiación pone a disposición del tejido empresarial de las 22 con las que la SGR tiene firmado acuerdos. Además, entra en su órgano de administración al aportar 1,2 millones a su capital social.

Las pymes y autónomos de Castilla y León y La Rioja, región en la que también actúa Iberaval, podrán solicitar financiación por importe de hasta 600.000 euros y plazos de

amortización de hasta 15 años en condiciones ventajosas.

Con el apoyo de la Junta de Castilla y León, Iberaval ha realizado durante los últimos años más de 5.200 operaciones y sus avales permiten mantener más de 90.000 empleos.

Gestionar los créditos ICO

El presidente de Iberaval aprovechó el acto para reivindicar el papel de las sociedades de garantía recíproca para canalizar los créditos ICO y ponerlos en el mercado en "tiempo récord".

Por su parte, Sobrini defendió el "binomio dinamizador" para las pymes que, en su opinión, constituyen las SGR y las entidades financieras.

Iberaval incrementó en 2009 su riesgo vivo -importe avalado por la sociedad pendiente de vencimiento- en un 1 por ciento, hasta alcanzar los 629 millones de euros. Durante ese año, formalizó 9.178 operaciones de aval por un importe global de 286 millones de euros.

De ellos, 40 millones se destinaron a financiar capital de circulante de las empresas, cifra que ha aumentado exponencialmente en relación con ejercicios anteriores. Otros 90 millones se emplearon en proyectos de inversión en el negocio y casi 157 a satisfacer las garantías que exigen las administraciones para acceder a los concursos públicos y su ejecución.

Un total de 1.409 empresas (353 más que en 2008) presentaron so-

licitudes de aval el pasado año. De ellas, se aprobó el 84,5 por ciento de las nuevas operaciones estudiadas y el ejercicio se cerró con el 90,3 por ciento formalizadas. En ese ejercicio, los recursos propios de Iberaval registraron un incremento del 16,6 por ciento, al pasar de los 60 millones en 2008 a los 70 millones al cierre de 2009.

El coeficiente de solvencia, que indica en qué proporción pueden responder los recursos a los compromisos de deudas a corto plazo, se sitúa por encima del 11 por ciento, superior al mínimo exigido.

El 62 por ciento de las empresas que han solicitado las garantías de Iberaval para acceder a financiación dispone de una plantilla inferior a cinco trabajadores.