

PRO ECUADOR
Oficina Comercial del Ecuador en Suecia

Cerveza artesanal en Suecia

Elaborado por: Oficina Comercial en Estocolmo

Fecha: 20- 11- 2017

En los últimos años, se ha visto una tendencia creciente y muy importante de consumo de cervezas artesanales en Suecia, misma que va alineada con la tendencia mundial y que se ha movido en este sentido.

Si bien, las cervezas artesanales se producen localmente, el mercado sueco está siempre interesado y abierto a probar nuevas opciones de productos exóticos, generando oportunidades para este tipo de productos.

En este documento se expone una pequeña muestra de productos, producidos en Suecia y en el exterior.

PRODUCTOS PRODUCIDOS							
HECHO	PRODUCTO	CERVEZA	DESCRIPCIÓN	COLOR	OLOR	MATERIAS PRIMAS	PROVEEDOR
Bélgica		3 Fuentes	Sabor afrutado muy ácido con sabores de paja, pomelo, albaricoque, hierbas y limón. Se sirve a 6-8 ° C como aperitivo o para platos de mariscos, preferiblemente frijoles moules.	Poco claro, color amarillo oscuro.	Gran aroma afrutado y característico con elementos de paja, pomelo, puchero, hierbas y limón.	Harina de trigo, trigo y lúpulo.	Brill & Co AB
PRECIO \$8,00		BOTELLA: 375 ml		CONTENIDO DE ALCOHOL: 6 %			
Opción de Maridaje							
Paises Bajos		Kees	Tostado, sabor dulce con barriles de vainilla, vainilla, chocolate negro, crema, coco, regaliz y café. Se sirve a 12-14 ° C para postres de chocolate o como bebida.	Color negro marrón	Derretir, aroma tostado con barriles de ajo, vainilla, chocolate negro, crema, coco y café.		Bier & Co Sweden AB
PRECIO \$ 7,48		BOTELLA: 330 ml		CONTENIDO DE ALCOHOL: 11,5 %			
Opción de Maridaje							

Noruega		Infierno	Sabor fresco con sabor a lúpulo, con dulzura clara y poca dulzura, toques de fruta seca, cebada de pino, jarabe de arce y mermelada de naranja. Se sirve a 10-12 ° C como aperitivo o para platos de cordero o ternera.	Algo extraño, color amarillo anaranjado.	Aroma con sabor a lúpulo, recién hecho, con frutas secas, caja de pino, nectarina, crack y mermelada de naranja.		Amka Vinimport AB
PRECIO \$ 4,99		BOTELLA: 330 ml		CONTENIDO DE ALCOHOL: 10 %			
Opción de Maridaje							
AMARGURA PLENITUD DULZURA CORDERO CARNE DE RES BEBIDA SOCIAL							
Estonia		CocoBänger	Sabor complejo con dulzura, elementos de coco tostado, café, chocolate negro, trébol y azúcar mascabado. Se sirve a 12-14 ° C para postres de chocolate o como bebida.	Color negro marrón	Olor complejo con coco, café, chocolate negro, trébol y azúcar mascabado.	Granos, avena y harina de centeno.	Marcas originales STHLM HB
PRECIO \$ 6,24		BOTELLA: 330 ml		CONTENIDO DE ALCOHOL: 12,5 %			
Opción de Maridaje							
AMARGURA PLENITUD DULZURA POSTRE BEBIDA SOCIAL							
Suecia		cervecería Telge	Sabor con sabor a abejorro con tocino crujiente, pan crujiente, pomelo y especias. Se sirve a 10-12 ° C como aperitivo o para platos de cordero o ternera.	Color marrón	Lúpulo aroma aromático con pan crujiente, pomelo, caja alta y frutos rojos.	Harina de grano y lúpulo.	137: ans Kök & Bar AB
PRECIO \$ 11.66		BOTELLA: 330 ml		CONTENIDO DE ALCOHOL: 7.4 %			
Opción de Maridaje							
AMARGURA PLENITUD DULZURA CORDERO CARNE DE RES BEBIDA SOCIAL							

La fabricación y el comercio de bebidas alcohólicas en Suecia están estrictamente regulados por el estado y el monopolio a la importación fue abolido al ingreso de Suecia a la Unión Europea, pero se mantiene, la venta detallista de bebidas con contenido alcohólico superior a 3.5 grados, el cual se realiza exclusivamente a través de Systembolaget www.systembolaget.se. Actualmente, sus servicios incluyen un aplicativo, en el que se puede ver toda la selección de licores, con descripciones completas, fotografías y en la cual se puede hacer listas o revisar la disponibilidad de inventario. Así también en su página web, se puede crear una cuenta y realizar compras en línea o realizar la compra y retirar en el almacén seleccionado.

La Unión Europea aprobó mantener el monopolio sujeto a que Systembolaget cumpla la legislación comunitaria, especialmente en lo referido a "No discriminación". Es decir, que tengan igualdad de oportunidades de competencia, en los productos nacionales e importados. Esto, unido a lo mencionado anteriormente respecto a la apertura que tienen los suecos para comprar nuevos productos, abre posibilidades a explorar para el ingreso de cervezas que cumplan los estándares de calidad y procesos requeridos por este mercado. A continuación, una síntesis del mismo como referencia:



El proceso de compra de Systembolaget toma cerca de 25 semanas. El precio de venta final es aproximadamente 80% mayor al costo original, debido a los altos impuestos a las bebidas alcohólicas.

Proceso de compras

Systembolaget deberá, en su calidad de comprador, actuar de manera neutral y no discriminatoria. De acuerdo a la ley sueca, sólo puede comprar productos a través de un proveedor/importador sueco. El principio de igualdad de trato supone que debe aplicar los mismos términos y condiciones a todos los proveedores de bebidas en un momento dado y no está en libertad de negociar con uno o varios proveedores individuales. Las condiciones están reguladas en sus condiciones de compra.

Su rutina de compra implica que a un gran número de proveedores se les ofrece acceso al mercado y que el mercado está abierto incluso a los pequeños proveedores y productores. El factor decisivo siempre es la calidad del producto.

Los términos de compra al igual que con los otros monopolios nórdicos mantienen un código de conducta común a todos los importadores y sus productores. El Código de Conducta se basa en diez principios de "Global Compacts", y las normas laborales de la OIT y el Informe Ruggie, con el propósito de asegurarse de que todos los productos vendidos a través de todos los monopolios nórdicos se producen de una manera justa.

A continuación, una breve descripción del proceso de compra real:

- Se realiza un extenso análisis sobre el mercado sueco y se resume en una estrategia anual de lanzamiento.
- Todos los próximos lanzamientos se anuncian y describen brevemente en un plan de lanzamiento que se publica dos veces al año.
- Los lanzamientos se especifican en las solicitudes de ofertas que se publican cuatro veces al año aproximadamente siete u ocho meses antes de su lanzamiento.
- Estrategia de lanzamiento, planes de lanzamiento y las solicitudes de ofertas están disponibles para todos los proveedores de bebidas aprobados.
- Se pide muestras de producto para cada solicitud de oferta y si la oferta es formalmente correcta y el producto ofrecido se corresponden con lo que se indica, esta se acepta.
- La selección final se realiza mediante un panel de degustación en una cata a ciegas.
- El producto que tiene la más alta calidad y que se corresponde con el perfil de cata por escrito en la solicitud de licitación es el producto que se compra.
- Se realiza un análisis de calidad, químico y sensorial en sus propios laboratorios justo antes de la puesta en percha para asegurarse de que los productos entregados en los almacenes son idénticos al producto que participó en la degustación de licitación.
- Todos los productos lanzados son evaluados regularmente y el nivel de distribución se cambia para seguir la demanda del consumidor como se define en nuestras condiciones de compra.