

são feitos contratos e propostas específicas, atendendo às necessidades e demandas do mercado. Entre as microcervejarias atendidas estão Way Beer, Klein Bier, Gauden, Morada, BierBaum, Bierland, Opa Bier, Seasons, Wäls e muitas outras – tanto no fornecimento de leveduras específicas, na assessoria para treinamento e montagem de laboratório de controle de qualidade *in loco*, como em análises realizadas pela Bio4. “No caso dos clientes que utilizam as leveduras da Bio4, formamos uma parceria de fato, onde fornecemos análises dos lotes produzidos com nossos fermentos e discutimos sobre melhoras no processo de fermentação”, explica o diretor.

Só sobreviverão os que investirem em tecnologia

Atualmente o esforço é tentar aumentar o portfólio de fermentos da Bio4 em parceria com outras empresas. Para a seleção de novas leveduras e para fornecer outras análises mais sofisticadas, foi adquirido um Cromatógrafo Gasos, que já está em operação. Isto possibilita análise dos produtos de fermentação e da qualidade da cerveja. E o mercado, até agora? “Pelas microcervejarias sempre foi muito receptivo, e com isso estamos aumentando nossa capacidade de produção, para atender algumas destilarias e microcervejarias. Entretanto, algumas pessoas ainda insistem em criticar o produto nacional, mesmo antes de conhecê-lo. Me parece uma prática comum essas críticas sem fundamento no meio cervejeiro”, observa Marcelo. Por estes aspectos, vê o mercado como “impressionante e assustador”. Impressionante pela criatividade dos cervejeiros na elaboração de novas receitas e sabores. E assustador, porque muitos, segundo Marcelo, não sabem as consequências do uso de determinados insumos utilizados nas receitas para a saúde. Para o futuro ele espera a profissionalização do mercado, em todos os aspectos. “Somente terão sucesso aqueles que investirem em tecnologia e conhecimento, garantindo excelentes produtos para um mercado que tende a ficar cada vez mais exigente com o passar do tempo”, finaliza.

M. REINOLD TECNOLOGIA

O FUTURO SERÁ DE QUEM SE PROFISSIONALIZAR

Com o objetivo de “difundir a tecnologia cervejera, tornando-a acessível ao público em geral”, a empresa é comandada pelo mestre-cervejeiro diplomado Matthias Reinold, também consultor técnico em tecnologia cervejera e gestão de Qualidade Total, com apoio da contadora Graziella Chagas Reinold. Surgida em setembro de 1996, a empresa opera em São Bernardo do Campo/SP.

A iniciativa surgiu a partir da necessidade de atender empreendedores cervejeiros nacionais e sul-americanos com informações sobre mercado, novos produtos, processos, tendências e tecnologia cervejera, entre outros serviços, segundo o seu idealizador Matthias. Para ele, o trabalho de consultoria é um processo educativo permanente, tanto para quem contrata como para quem fornece as informações. Operando por hora técnica e por projeto, a empresa atua nos referidos mercados principalmente em gestão de negócios e processos. O público que busca os serviços da Matthias Reinold é formado, basicamente, por “pessoas físicas e jurídicas interessadas em entrar no segmento cervejeiro, ou que já estão instaladas e necessitam do desenvolvimento de novas cervejas, melhoria no processo produtivo visando redução de custos e melhoria da qualidade dos processos e produtos”, conforme explica o consultor, formado pela Universidade Técnica de Berlim e com mais de 33 anos de experiência na área cervejera. Na sua concepção, a consultoria deve ser um processo constante, interativo e fundamental para quem está começando a produzir cerveja: “A consultoria é importante porque pode significar o sucesso, a sobrevivência do negócio. É o começar certo com o melhor custo benefício possível, assegurando a melhor qualidade do processo e, conseqüentemente, das cervejas”, define.

A profissionalização do mercado cervejeiro

Afirmando que o mercado vem se mantendo estável há alguns anos, Matthias considera a questão tecnológica importantíssima. “As consultorias técnicas são imprescindíveis para a propagação da tecnologia cervejera atual e, com isso, da cultura cervejera de modo geral”. Sobre o atual mercado brasileiro da cerveja artesanal, observa que ele vem crescendo a cada ano e que, ao mesmo tempo, necessita de profissionalização e amadurecimento. Entre os clientes, tem orgulho de dizer que alguns são desde o “estágio embrionário”. Relaciona, entre outros, as microcervejarias Saint Bier, Dama Bier, Bamberg, Hausen Bier, Dortmund, Karavelle, Paulistânia, Heilige e Überbräu. Mas a M. Reinold não se limita a microcervejarias. A empresa continua assessorando pessoas que têm vínculo com o negócio da cerveja, conforme Matthias. Com muitos anos de mercado e experiência, ele acompanha de perto vários processos e fases do desenvolvimento cervejeiro, atualmente em grande ebulição. Por isso mesmo tem conhecimento e autoridade para fazer previsões para o futuro da cerveja brasileira: “Em um futuro próximo teremos mais competição entre as cervejarias artesanais, e sobreviverão apenas aquelas que se profissionalizarem rapidamente”. ◀