

noticias de Álava

[Araba](#) | [+ Local](#) | [Alavés](#) | [Baskonia](#) | [Cultura](#) | [Actualidad](#) | [Economía](#) | [Deportes](#) | [Opinión](#) | [Vivir](#) | [Vivienda](#) | [Servicios](#)[Álava Objetivo 2022](#) | [Economía doméstica](#) | [Ejes de nuestra economía](#)[Diario de Noticias de Alava » Economía »](#)

La sidra, un sector que mira con optimismo al futuro

GRUPO NOTICIAS HA REUNIDO EN LA SIDRERÍA ZELAIA DE HERNANI A LOS PRINCIPALES AGENTES DEL SECTOR DE LA SIDRA CON EL OBJETIVO DE CONOCER SUS FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES

OHIANA PRADO | 10.02.2022 | 13:19

Economía



El precio de la luz se sitúa en los 163,41 euros/MWh

El coste de la electricidad marcará este jueves, 17 de febrero, el nivel más bajo de todo febrero y...

Retos y desafíos del sector de la sidra



La sidra, un sector que mira con optimismo al futuro

Recién estrenada la temporada, los sidreros han demostrado una capacidad ejemplar para adaptarse a las circunstancias, sin txotx, pero ofreciendo la **posibilidad de disfrutar de la sidra** de la nueva cosecha. Y es que el sector de la sidra, muy castigado por la pandemia, lejos de detenerse en lamentaciones, mira al futuro con optimismo. La evolución de la **Denominación de Origen Euskal Sagardoa**, con una trayectoria de más de seis años, ha puesto sobre la mesa que el de la sidra es un sector unido, que trabaja de la mano para ofrecer un producto natural de la máxima calidad y, sobre todo, que está provocando la reactivación del primer sector.

Con el objetivo de conocer la realidad de la sidra, los retos y desafíos a los que se enfrenta y las fortalezas con las que cuenta, **GRUPO NOTICIAS** ha reunido a agentes del sector en la



Oreka IT cierra un 2021 de récord con perspectivas de crecer este año



Conflicto en la subcontrata de la limpieza de cocina de Lakua

Noticias de Economía

Lo último

Lo más visto

1. Gimnasia guztiontzat
2. Almeida niega que el Ayuntamiento contratara a un detective para investigar al hermano de Ayuso
3. Francia y sus aliados anuncian la retirada "coordinada" de Malí
4. "El horizonte a nivel competitivo no está muy abierto"
5. José Luis Moreno declara como imputado por la presunta estafa de

sidrería Zelaia de Hernani. En la amena charla, moderada por el periodista **Imanol Arruti**, han participado **Jon Ander Egaña**, director del Clúster de Alimentación de Euskadi; **Javier Bilbao**, responsable comercial de Producto Local de Eroski; **Unai Agirre**, coordinador de la Denominación de Origen Euskal Sagardoa; **Oihana Gainerain**, gerente de Zelaia Sagardotegia y presidenta de la Denominación de Origen Euskal Sagardoa; y **Joseba Lasa**, gerente de Isastegi Sagardotegia.

‘Titella’

6. Las redes estallan contra Telecinco por el estreno de ‘Pasión de Gavilanes’
7. Muere una niña de dos años tras caer desde un balcón en Málaga
8. El precio de la luz cae un 8,2%, hasta los 163,41 euros/MWh
9. Ante la colección de evidencias
10. Álex González: "Me tuvieron que reconstruir los testículos"

La búsqueda de nuevos mercados, la diversificación, la construcción de un relato en torno a la cultura de la sidra o la valorización del producto han sido algunos de los interesantes temas abordados.

TERCERA CAMPAÑA EN PANDEMIA

El sector de la sidra ha acusado las consecuencias de la pandemia, debido en gran medida a su estrecha relación con la hostelería. No obstante, se trata de un sector que ha sabido adaptarse a las circunstancias y aunque, de momento, tampoco será posible disfrutar del txotx, los sidreros han encontrado fórmulas para seguir ofreciendo la posibilidad de gozar de la sidra de la nueva cosecha, ya sea en jarra o en botella. En palabras de la anfitriona Oihana Gainerain, gerente de la sidrería Zelaia, "la pandemia llegó en marzo de 2020, en plena campaña de la sidra y esta sería la tercera que se ve afectada por esta situación. Debido a la situación sanitaria, disminuyó el consumo por las restricciones sufridas por la hostelería, y nuestra propia actividad hostelera también se vio muy afectada. Este año todavía está por ver cómo se desarrolla la campaña". En plena pandemia, con el **canal Horeca** fuera de juego, grandes distribuidoras como Eroski han jugado un papel fundamental a la hora de dar salida a toda esa sidra que no podía venderse en las propias sidrerías. "Eroski es el principal distribuidor de sidra embotellada en Euskadi y las ventas se están incrementando de año en año. En 2020, la venta de sidra embotellada **creció entre un 25 y un 30%**. En 2021 también ha habido incremento con respecto a los datos anteriores a la pandemia. Está claro que es una tendencia", apunta Bilbao. Así las cosas, los sidreros se muestran optimistas con respecto a esta temporada: "Ha habido mucha manzana y la producción la hemos enfocado con optimismo, produciendo sidra como un año normal y esperando que la pandemia aminore", ha apuntado el gerente de Isastegi.

La creación de la Denominación de Origen Euskal Sagardoa ha posibilitado la unión del sector de la sidra y la reactivación del primer sector en Euskadi

Tu solución está en IKEA



Organiza el cuarto de los peques con IKEA

Patrocinado por Ikea



De izquierda a derecha: Jon Ander Egaña, Joseba Lasa, Javier Bilbao, Oihana Gainerain y Unai Agirre

CLAVES PARA LA RECUPERACIÓN

Si ha habido algo positivo este año ha sido la abundante cosecha que ha posibilitado recoger 5 millones de manzana autóctona con la que se han producido 3,5 millones de litros de Euskal

Sagardoa. Unai Agirre califica la cosecha como "**histórica**", con mucha cantidad de manzana y "muy sana", con la que se han elaborado sidras "muy interesantes, porque la manzana local ofrece la posibilidad de trabajar de otra forma el producto". Cuando se cumplen seis años de la formación de la Denominación de Origen Euskal Sagardoa, su coordinador se muestra "muy satisfecho" con la evolución del sello: "Euskal Sagardoa es una apuesta de sector a medio y largo plazo, no solo de los sidreros, sino de también de los productores de manzana. Actualmente, engloba a 250 productores de manzana, lo cual quiere decir que está promoviendo la reactivación del sector. Vemos nuevas generaciones que están retomando la producción de la manzana, **además de contar con 49 sidrerías de Gipuzkoa, Bizkaia y Araba** produciendo sidra. Es un sector amplio y fuerte con capacidad para activar toda la cadena de valor. La pandemia no ha ayudado, las ventas han bajado, pero estamos muy satisfechos del camino recorrido. Además, aunque la hostelería haya parado, esto ha posibilitado activar otros canales de venta. El futuro es esperanzador para el sector y para la Denominación de Origen".

Un sector pequeño pero que cuenta con grandes fortalezas como la capacidad de adaptación y la unión, tal y como atestiguan los dos representantes de las sidrerías Zelaia e Isastegi: "Somos negocios familiares, pequeños, y unirnos a otras bodegas para sacar nuevos productos es muy positivo porque ganamos todos. Lo hacemos en equipo para compartir medios y conocimiento".

Para Egaña, las **posibilidades de crecimiento** son grandes: "Apostar por la digitalización, explotar su aportación a la sostenibilidad, explorar nuevos formatos y mercados, etc. Hay una vía de desarrollo importante", ha dicho Egaña.

CONOCER LOS GUSTOS DEL CONSUMIDOR

El txotx posibilita
intercambiar
impresiones a pie

Estar en contacto directo con el cliente y gozar de una estrecha relación con los canales de venta como Eroski posibilita a los sidreros **conocer mejor los gustos de los consumidores:**

"Tradicionalmente, el txotx ha consistido en bajar a la bodega con el consumidor y probar con él la sidra. Intercambiar impresiones a pie de bodega con los consumidores es muy importante para nosotros. Por otra parte, canales de distribución como Eroski nos aporta información valiosa sobre las tendencias de consumo: qué tipo de sidra gusta más, en qué época se consume, cuáles son los formatos que prefieren los clientes, etc.", comenta la de Zelaia. El representante de Eroski, por su parte, explica que "aunque el pico de consumo es en verano y en navidades, cada vez se rompe más la temporalidad y la tendencia es que el consumo se estabilice a lo largo del año". Precisamente, fruto de ese interés por conocer el gusto del consumidor nace la sidra Seleqtia D.O. Euskal Sagardoa de Eroski, una iniciativa puesta en marcha hace cuatro años y que consiste en que sean los propios clientes quienes elijan la mejor del año. Egaña, por su parte, insiste en que una de las prioridades del **Clúster de la Alimentación** es conocer los gustos de los clientes, por lo que la clave reside en "interactuar mucho con el consumidor".

de bodega con los
consumidores, lo
cual aporta
información valiosa
a los sidreros

En cuanto a la Euskal Sagardoa, sus dos características principales son que están elaboradas 100% con manzana autóctona y que cuentan con garantía de calidad. Distinguidas por sus ya sobradamente conocidas capuchas (roja para Euskal Sagardoa y dorada para la Premium), las sidrerías están apostando por sidras novedosas como las monovarietales o las de un manzanal concreto. "Se están llevando a cabo experiencias muy interesantes que darán sus frutos en los próximos años, cuando veremos muchas novedades interesantes. Otro de los puntos fuertes será la sidra ecológica, puesto que cada vez tenemos más manzanales ecológicos", subraya Agirre.

VALORIZACIÓN DEL PRODUCTO

La sidra natural es un producto que contiene multitud de propiedades beneficiosas: es diurética, antioxidante, tiene una baja graduación alcohólica, no contiene aditivos... Son muchas las virtudes de esta bebida y el sector opina que ahora es el momento de **"construir el relato"** en torno a la sidra, al igual que se ha hecho con el vino. "Sería interesante dotar de un relato a todo lo que se está haciendo en el mundo de la sidra. Hemos demostrado que somos buenos produciendo productos de calidad; nuestro margen de mejora se encuentra en la vertiente comercial. Debemos dar prestigio al producto, quizá ligándolo a la gastronomía, que tanto valor tiene en nuestro país", reflexiona el director del Clúster de Alimentación de Euskadi. "Damos por hecho todas sus bondades, como que sea natural, sostenible y local, pero no lo transmitimos. Estamos aprendiendo para cambiar el chip", reconoce Gainerain. Agirre se muestra totalmente de acuerdo con esta reflexión y añade que "explicar las bondades de la sidra es más necesario que nunca porque la sociedad de hoy en día tiene una menor vinculación con el primer sector y desconoce cómo se produce o en qué consiste su elaboración". Otro de los puntos que ha sido objeto de debate es el del incremento de precios. Y es que al ver reducidos sus márgenes **debido a la inflación de las materias primas**, los sidreros han anunciado la necesidad de subir el precio de la sidra. Una decisión que todos los participantes del encuentro han considerado "necesaria": "Antes de sufrir el incremento de precios, ya era necesario valorizar el producto, porque los precios que manejábamos eran muy bajos", lamenta la presidenta de la Denominación de Origen Euskal Sagardoa.

Los métodos de producción han cambiado en los últimos años, por lo que las sidras de hoy poco tienen que ver con las de hace 15 años

EXPLORANDO NUEVOS CAMINOS

Que la forma de producir la sidra ha cambiado a lo largo de los años es una obviedad. Algo, que según constatan los sidreros, influye en el producto final: "Los métodos de producción

han cambiado mucho en los últimos años y eso se refleja en el producto, no tiene nada que ver la sidra de ahora con la de hace 15 años", constata Lasa.

Por otra parte, Agirre considera que la **diversificación** es fundamental: "Hay que apostar por otras clases como la cider, las de hielo, o las espumosas. La ventaja de la sidra es que es un producto milenario muy versátil y el abanico es muy amplio". Sobre la posibilidad de explorar nuevos mercados, el coordinador de Euskal Sagardoa opina que "antes de salir fuera, internamente también tenemos consumidores en potencia por explorar que aún no conocen mucho el producto y las catas o las cenas maridadas son una buena opción para dar a conocer la bebida".

Sobre las nuevas sidras que están saliendo al mercado, Agirre se ha referido a Musker, la primera cider del sello, que ha nacido **fruto de la colaboración de varias sidrerías** entre las que se encuentran, precisamente, Zelaia e Isastegi: "Esta cider ha tenido muy buena aceptación y estamos especialmente satisfechos por el hecho de que Eroski haya apostado por este producto. La verdad es que cuando la dimos a probar sorprendió mucho, no tiene nada que ver con otras cider que conocemos. Salió en 2021, cuando no podíamos hacer eventos ni catas, lo cual ha frenado un poco su comercialización. No obstante, vemos que esta es una línea con futuro", han dicho los sidreros.

Y el futuro ha sido, precisamente, el denominador común de las conclusiones finales de los participantes de este ameno encuentro, quienes han coincidido en destacar que, a **pesar de vivir momentos muy duros**, el de la sidra es un sector unido, que trabaja de la mano, y con buenas y certeras posibilidades para encarar lo que venga.

| Las frases del encuentro

- "El sector tiene muchas posibilidades de crecimiento de la mano de la digitalización, la sostenibilidad y los nuevos mercados". **Jon Ander Egaña, director del Clúster de**

Alimentación de Euskadi.

- ▶ "La venta de sidra embotellada se ha incrementando a raíz de la pandemia; en 2020 subió un 30% con respecto al año anterior". **Javier Bilbao, responsable comercial de Producto Local, EROSKI.**
- ▶ "El de la sidra es un sector amplio y fuerte con capacidad para activar toda la cadena de valor. Vemos el futuro con esperanza". **Unai Agirre, coordinador del Consejo Regulador Euskal Sagardoa.**
- ▶ "Nuestros negocios son pequeños, y unirnos a otras bodegas para sacar nuevos productos nos ayuda a compartir medios y conocimientos". **Oihana Gainerain, presidenta del CR Euskal Sagardoa y gerente de Zelaia Sagardotegia.**

Más información

¿A quién pertenecen los escaños?.

La sidra, un sector que mira con optimismo al futuro .

Tercera campaña en pandemia Claves para la recuperación Conocer los gustos del consumidor
Explorando nuevos caminos Valorización del producto.

Temas relacionados:

[Eroski](#)[Euskadi](#)[Grupo Noticias](#)[Sidra](#)

TE RECOMENDAMOS

BMW Serie 2 Seminuevo

Conduce ya tu BMW Serie 2
seminuevo con unas condiciones

Escándalo en Bitcoin

Cada días surgen más
millonarios de menos de 30 años



excepcionales



Cámbiate a Movistar Fusión
Champions y Europa League gratis hasta final de temporada por 69€/mes



El Crossover Híbrido
Descubre por qué el Kia NIRO es uno de los crossover + vendidos en España



Tu solución está en IKEA
Organiza el cuarto de los peques con IKEA



Ha ganado 10000€ en 1 mes
Un hombre de Valencia nos cuenta su secreto



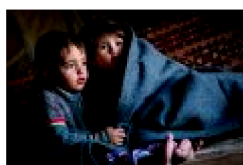
Ayúdanos a salvar vidas
Únete. Juntos podemos vacunar al mundo



Cámbiate a Movistar Fusión
Champions y Europa League gratis hasta final de temporada por 69€/mes



Reduce tu próxima factura
Comprueba en 1 minuto si tienes la tarifa de luz/gas más barata de España



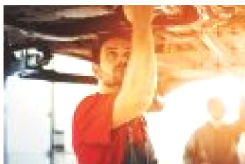
Hay mantas que salvan vidas
Miles de niños se enfrentan al duro invierno sin nada para abrigarse





2022: Nuevo KIA Sportage

El SUV con el que disfrutarás de una libertad absoluta ¡Descúbrelo!



Elige Talleres Órbita

Elige profesionalidad con la mejor garantía Cepsa



Cambia tu Hipoteca a EVO

Comprueba en solo unos pasos cuál sería la cuota con la Hipoteca Fija EVO



Nuevo Hyundai IONIQ 5

Único y 100% eléctrico. Configúralo a tu medida



Toyota C-HR Electric Hybrid

Toyota C-HR. Diseño único, deportividad e innovación



Configura tu i20 Híbrido

Ya sabes cómo quieres tu i20 Híbrido. Configúralo y ponlo a tu gusto

DISCOVER WITH addoor

HOME Araba + Local Alavés Baskonia Cultura Actualidad Economía Deportes Opinión Vivir Vivienda Servicios

noticias de Álava

Otras webs de Grupo Noticias

Deia
Diario de Noticias
Noticias de Gipuzkoa
Onda Vasca
Noticias Taldea Multimedia (NTM)

Promociones
Publicidad
Suscríbete a Diario
Noticias de Álava

Suscripción por RSS
Newsletters
Distribución
Trabajos de impresión



[Otras webs de Grupo Noticias](#)

[Deia](#) | [Diario de Noticias](#) | [Noticias de Gipuzkoa](#) | [Onda Vasca Noticias Taldea Multimedia \(NTM\)](#)

© Diario de Noticias de Álava - Edición Digital y Oficina Comercial: Avda. Gasteiz 22 bis 1ª Oficina 13, Vitoria - Gasteiz. Tel: 945 163 100 Oficina Comercial Tel: 945 201 000, oficinacomercial@noticiasdealava.eus

[Aviso legal](#) | [Condiciones de uso](#) | [Mapa web](#) | [Contacto](#) | [Cookies](#) | [Política de Privacidad](#)