

# Por que falta a cerveja?

texto: Liana John

**Sempre acontece no verão: você sai do trabalho, seco atrás de uma cervejinha estupidamente gelada e o dono do bar diz que só tem guaraná ... e quente!**

Você apela para a Cooperativa e até para o supermercado, pensando em chegar em casa e jogar a lourinha no congelador. Mas lá também só tem guaraná, coca-cola e soda limonada. Ai você xinga o galego da esquina, a diretoria da Cooperativa e o caixa do supermercado, prometendo que nunca mais vai comprar nada nestes lugares. E você tem toda razão.

Só que está xingando as pessoas erradas. Os bares e a Cooperativa costumam fazer pedidos extras de cerveja todo o verão, duas vezes por semana ou mais. Mas eles nunca são atendidos.

É que, conforme o tempo vai esquentando, o consumo de cerveja vai aumentando e as fábricas não dão conta de todos os pedidos. No final das contas, elas acabam distribuindo exatamente a mesma quantidade de cerveja que cada comerciante recebeu durante o inverno. E no verão se bebe muito mais, certo?

## Como produzir mais

Mas aí a gente se pergunta: e por que não se aumenta a produção, estocando durante o frio e soltando a louira no calor?

Porque não é tão simples. A cerveja demora, em média, 35 dias entre o início da fabricação até o engarrafamento. Das fábricas elas vão para os depósitos, onde nem chegam a esquentar o lugar, passando direto para os distribuidores.

Toda a produção de inverno ou de verão é vendida imediatamente para os bares e supermercados, segundo uma das maiores empresas fabricantes. Não sobra nem para remédio, quanto mais para fazer estoque.

E o final do ano ainda tem um agravante: os clubes e bares das praias começam a comprar cerveja para as festas. Esse pessoal não se importa de pagar um pouco a mais pela caixa, porque sabem que tudo o que tiver vai ser consumido. E já imaginou que vexame se no início do carnaval acaba a bendita?

Para se prevenir, eles começam a comprar em novembro. Um pouco para as festas de fim de ano e um pouco para o carnaval. E as compras vão aumentando à medida que a hora da folia vai se aproximando.

Os distribuidores, a estas alturas, não estão nem pensando em manter o fornecimento para os bares e supermercados normais.

Eles querem é faturar com o carnaval que se aproxima, quando ninguém para pra olhar o preço da bebida.

Resultado: os bares, a Cooperativa e supermercados que já estavam com o produto



em falta por causa do consumo só conseguem mesmo é vender refrigerantes.

## Vendas casadinhas

Existe ainda um outro problema, que os donos de boteco e supermercadistas enfrentam: as vendas casadinhas. Eles chamam assim quando o distribuidor faz o comerciante comprar uma caixa (ou mais) de refrigerante junto com uma de cerveja.

Se o cara do bar não quer comprar a caixa de refrigerante, o distribuidor não vende cerveja. Então normalmente se compra os dois.

Às vezes não é refrigerante, é água mineral, vinagre ou qualquer outro produto que o distribuidor tenha em estoque. No verão, com os pedidos extra de cerveja, eles chegam até a vender três a quatro caixas de outros produtos para uma caixa de cerveja. E haja dinheiro pro comerciante comprar tudo isso!

Claro que o dono do bar ou do supermercado não vai sair perdendo com isso. Afinal, ele acaba vendendo também o refrigerante, a água mineral e os outros produtos. Mas, pense bem, se ele tem dinheiro pra comprar 5 caixas de cerveja e o distribuidor só vende casadinha, ele vai ter que dividir o dinheiro e comprar menos cerveja. E vai faltar.

## O que dizem os distribuidores?

Do seu lado, os distribuidores alegam que recebem uma quantidade fixa das fábricas e têm que vender os refrigerantes também. Mesmo se eles pedem mais, os fabricantes não entregam.

E tudo baseado nas vendas de inverno: se eles conseguem colocar bem a cerveja no frio, recebem uma quantidade proporcional no calor. Mas no calor todo mundo quer mais, né?

A distribuidora Itaim, por exemplo, disse que teria possibilidades de entregar o dobro do que vem distribuindo ultimamente. E eles já vendem cerca de dez mil dúzias de cerveja por dia.

Assim como eles, a maioria dos distribuidores tem condições de entregar muito mais. Seria só uma questão de receber mais mercadoria das empresas.

## Ampliando instalações

E as empresas vêm tentando aumentar a quantidade de cerveja produzida. Recentemente, a Antártica comprou duas empresas menores, a Serra Malte e a Alterosa e está ampliando as instalações das duas para produzir mais.

Do outro lado, a Brahma comprou a Skol e também vem investindo na produção. Por enquanto, cada empresa deverá ficar com o nome antigo, mas, talvez dentro de alguns anos tudo seja Brahma e Antártica outra vez.

Só esperamos que, com isso, eles consigam aumentar bastante a produção, vendendo tanta cerveja quanto o público gostaria de consumir.