

Com foco na agilidade, autoatendimento é aposta de negócios gaúchos

Com autosserviço e gestão por aplicativo, máquinas ampliam presença no varejo

➔ NEGÓCIOS

GUSTAVO MARCHANT E
MANUELA CASSANO

geracaoe@jornaldocomercio.com.br

O jeito de consumir se transformou, e o varejo, cada vez mais digital, mudou junto. Ainda mais presente no dia a dia, o autoatendimento vem conquistando espaço e facilitando a vida dos clientes, garantindo mais autonomia e menos tempo em filas.

No Brasil, essa tendência tem caído no gosto da clientela. A expectativa, segundo dados da Grand View Research, é que o setor movimente cerca de US\$ 34,6 milhões em 2026 e, para 2033, a projeção é ainda maior: US\$ 88,9 milhões, refletindo o avanço das tecnologias e a preferência dos consumidores por soluções mais rápidas, mesmo que haja um esforço maior envolvido.

É nessa onda que empreendedores gaúchos querem surfar. Já imaginou ter uma geladeira com chope gelado e artesanal nas dependências do seu condomínio? Essa é a aposta da **Veterana Cerveja Artesanal (@veteranacervejaartesanal)**, que completa 12 anos em 2026. Vinicius Cordeiro, sócio por trás da empreitada, conta com a parceria da **Chopptech (@chopptech_oficial)**, empresa responsável por um modelo inovador de máquinas de chope autosserviço, tocada por um amigo com quem trabalhou no passado.

"Ele estava precisando de um parceiro para tocar, e rolou, porque eu já tinha toda a logística da cerveja", conta. O sistema e o produto estão patenteados pelo parceiro, enquanto a Veterana deu uma nova roupagem à máquina de autoatendimento.

Presença em condomínios

Presente em sete condomínios espalhados pela Região Metropolitana, nas cidades de Canoas, Nova Santa Rita, Porto Alegre e Viamão, a chopeira autônoma fica em evidência aos moradores por um detalhe estratégico: é sempre posicionada perto do salão de festas. **A ideia foi pensada para quem consome à noite**, até como uma forma de after, para beber sem precisar



Vinicius Cordeiro, dono da Veterana Cerveja Artesanal, lançou uma máquina de chope de autoatendimento voltada aos condomínios

sair de casa.

No total, são 11 geladeiras, as outras quatro estão passando por melhorias. Uma delas é a maior da frota, que, diferente da tradicional, que possui uma ou duas torneiras, essa tem quatro, e é tão grande que necessita de um guindaste para ser transportada e instalada.

A geladeira comporta até 100 litros de chope, e o cliente possui total liberdade de pegar a quantidade que desejar. No dispenser acoplado à máquina, são disponibilizados copos de 400 ml, mas a servida opcional.

"Tem gente que traz jarra de casa, enche e leva. Tu podes tirar a quantidade que quiseres", explica. O preço é cobrado a cada 100ml, e custa R\$ 1,69.

Modelo de negócio sem custo

O custo de fabricação de cada máquina gira em torno de R\$ 20 mil, enquanto o custo para o condomínio parceiro é zero.

Em contrapartida, considerando a exposição da máquina no espaço comum e as vendas geradas, a Veterana repassa uma comissão de 3% ao condomínio.

Monitoramento remoto

A operação funciona por meio de dois aplicativos integrados: um destinado ao cliente, para realizar a compra, e outro

voltado à gestão operacional das máquinas.

No aplicativo de monitoramento, os proprietários conseguem acompanhar em tempo real o nível exato de chope restante em cada equipamento, recebendo alertas automáticos quando sobram apenas 7 litros, por exemplo.

O sistema também permite abrir as torneiras remotamente para procedimentos técnicos, como esgotamento para limpeza e manutenção, facilitando a operação diária. Por estar instalada em locais de fácil acesso aos moradores, Vinicius reforça o compromisso com a não comercialização de bebida alcoólica para menores de idade.

Para isso, utiliza a tecnologia da parceira Irispay, plataforma especializada em otimizar o fluxo de bares com autosserviço de chope. O sistema realiza a verificação dos documentos dos usuários diretamente no aplicativo, garantindo que apenas maiores de idade possam consumir. "Ele tem todo um sistema que autoriza realmente com várias camadas de segurança", esclarece Vinicius.

Divisor de águas

Otimista com o futuro do negócio, o empreendedor afirma que a procura disparou após

um vídeo publicado nas redes sociais viralizar nacionalmente.

"Tiveram mais de 300 pessoas perguntando sobre a máquina. Tem pessoa em Aracaju, no Sergipe, que pediu, em Garopaba, Santa Catarina", conta o empresário, sobre as tratativas em andamento.

Para viabilizar a expansão para outros estados, o planejamento da empresa é vender o equipamento diretamente aos interessados. A recomendação da Veterana é que o novo operador estabeleça parceria com alguma marca regional de chope para realizar o abastecimento local.

"Em uma semana, a gente ensina para a pessoa e ela opera sozinho, não tem dor de cabeça", enfatiza o proprietário, que enxerga seu negócio como altamente escalável.

Velha não, Veterana

Ser itinerante e inovador faz parte do DNA da Veterana. Em 2014, a empresa trouxe o conceito do que afirma ser o primeiro Beer Truck do Rio Grande do Sul, instalado em uma Kombi.

O começo de tudo, no entanto, surgiu na própria casa, com várias experimentações cervejeiras na época de ouro da cerveja artesanal, fruto do entusiasmo que o fundador trouxe após morar um ano na Irlanda.

Nos primeiros anos, a produção era cigana — feita de forma terceirizada em outras fábricas. Ao longo da trajetória, a marca também operou um bar na Cidade Baixa, encerrado durante a pandemia, além de estabelecer sua própria fábrica em um galpão no 4º Distrito de Porto Alegre.

Em razão da enchente de maio de 2024, o espaço da fábrica foi completamente devastado. O maquinário e toda a estrutura permaneceram 23 dias debaixo d'água, forçando a interrupção das atividades do local, que também abrigava um tap room aberto ao público.

Hoje, a empresa já recuperou sua produção e segue operando normalmente, embora o espaço físico tenha passado por adaptações importantes.

"Antes era um bar, mas, com a enchente, tivemos que reinventar o negócio para poder sobreviver naquele ambiente", reflete o proprietário.

Atualmente, o bar da fábrica funciona exclusivamente para eventos. Já o atendimento presencial ao público acontece diariamente, das 16h às 22h, no pátio do Asun da Plínio, com o Veterana Komtainer (@veteranakomtainer), na avenida Plínio Brasil Milano, nº 1609, no bairro Bela Vista.