



ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA PARA ABERTURA DE UM SISTEMA DE DELIVERY NO RAMO ALIMENTÍCIO NA CIDADE DE CHAPECÓ-SC

Introdução

O empreendedorismo atrai cada vez mais seguidores no cenário nacional, por este motivo o Brasil fechou com uma crescente de 0,5% em relação ao número de empresas abertas no mesmo período do ano passado (G1, 2020). Mesmo com está alta, é possível observar a vulnerabilidade e fragilidade do setor. Pensando no setor gastronômico, apesar do ramo ser atrativo, a missão de manter um restaurante aberto ao público não é uma missão fácil, além da ampla concorrência entre diversos ambientes a onda de aplicativos vem causando grandes estragos ao setor. Segundo o Panorama dos Pequenos Negócios 2018 do Sebrae, cerca de uma a cada quatro empresas encerram suas atividades em seu primeiro ano de vida, além disso o maior causador destas altas taxas é a falta de planejamento prévio. Mas ao analisarmos o cenário atual, nos deparamos com uma ótima proposta e condição para o empreendedorismo, o maior indicador disto é o valor da Taxa Básica de Juros (SELIC) que alcançou a baixa de 2% a.a. Com este pretexto a pesquisa busca salientar a importância de conhecer e adotar critérios para a tomada de decisões, analisar as consequências e riscos inerentes ao investimento.

Objetivo Geral e Específicos

Este trabalho tem como objetivo analisar a viabilidade de abertura de um sistema de delivery na cidade de Chapecó-SC através dos seguintes objetivos específicos: Pesquisa de mercado; Dimensionamento de investimento inicial, custos e despesas, ponto de equilíbrio e *payback*; modelo de negócios CANVAS e Matriz SWOT.

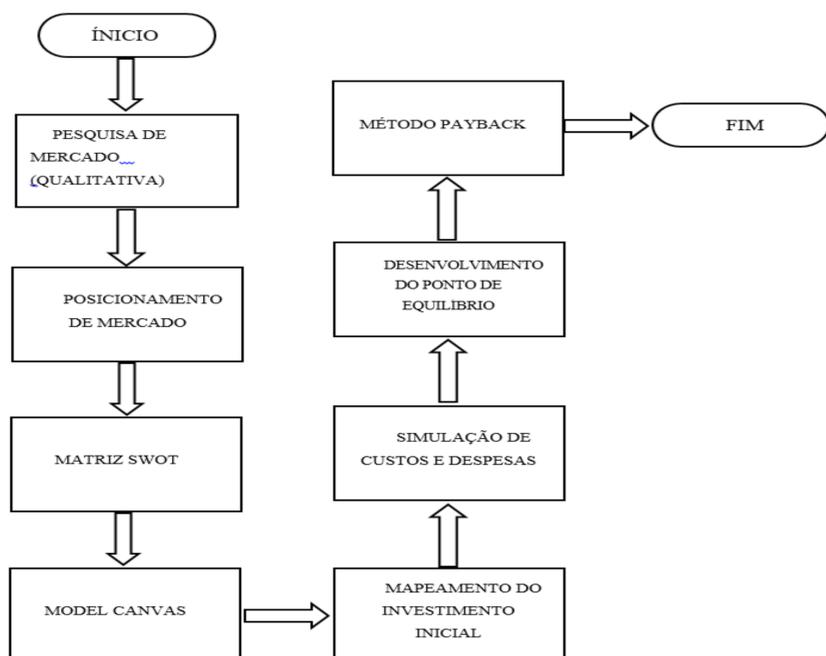
Método do Trabalho

Para análise da viabilidade contamos com oito passos de desenvolvimento, iniciamos por uma pesquisa de amostra intencional para que fosse possível entender o mercado e suas carências (pesquisa qualitativa), o passo seguinte tratou de mapear o resultado desta pesquisa através de uma matriz SWOT, para que daí sim, estruturássemos ideais e estratégias a serem tomadas, esse passo foi realizado através do model canvas.

Assim que uma base de estratégias foi definida, partimos para a etapa quantitativa e numérica da pesquisa, assim foi realizado levantamento do investimento inicial necessário para abertura da empresa, custos e despesas fixas, ponto de equilíbrio necessário e por ultimo foi utilizado o método *payback* para viabilizar ou não a abertura da empresa.

Todas as necessidades para abertura e gestão operacional foi definida pelo sócio gerente da empresa. Após um check list de necessidades o levantamento de valores tanto para investimento, custos e despesas e simulação de venda para definição dos passos seguintes do trabalho foram estimadas pelo autor e o Sr. Enio P. Freddo, também sócio da empresa.

Figura 1 – Macrofluxo do Procedimento Metodológico



Fonte: autor, 2021.

Análise e Discussão dos Resultados

A análise dos resultados obtidos foram na pesquisa qualitativa nos permitiu um posicionamento no mercado de Chapecó-SC voltado para uma culinária italiana e cortes nobres de carne, onde a falta de restaurantes especializados em delivery deixa uma baixa barreira de entrada, outro ponto positivo é a alta no mercado devido a pandemia.

Já ao analisarmos de fato a viabilidade da empresa, os números nos deixaram otimistas. Pensando em relação ao investimento inicial ele acabou sendo a cima das expectativas dos sócios, por outro lado os custos operacionais são considerados baixos, assim o ponto de equilíbrio para manter a empresa saudável também é baixo. Já aplicando o método *payback* podemos observar que a empresa sem encaixa no período de retorno tido como bom para o segmento da alimentação, neste caso grandes marcas utilizam de 24 a 36 meses, a empresa em questão trabalharia com um *payback* de 26 meses aproximadamente, sendo que todas as simulações foram feitas de maneira exagerada para evitarmos eventuais surpresas.

Figura 2 – Matriz SWOT

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Ambiente 100% focado em delivery - Embalagens diferenciadas - Custo operacional baixo -Número de entregadores elevado 	<ul style="list-style-type: none"> -Segmentação do estilo culinário -Dependência da mão de obra qualificada -Baixo incentivo para venda de bebidas
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> -Posicionamento definido pelo mercado -Baixo número de concorrentes diretos -Tendência de mercado devido a pandemia 	<ul style="list-style-type: none"> -Número elevado de concorrentes indiretos -Baixa barreira de entrada para outras empresas -Padronização e dependência das empresas de entrega

Fonte: Autor, 2021.

Conclusão

De maneira geral o resultado foi tido como satisfatório, apesar de ser realizado de maneira muito prática o trabalho possibilitou uma análise real de mercado e estratégias a serem tomadas.

O reposicionamento para o delivery somente apesar de limitar as possibilidades de venda, segue uma tendência.

Para as próximas análises seria conveniente a utilização de mais indicadores econômicos de viabilidade.

Referências Bibliográficas

“Abertura de novas empresas cresce 0,5% até agosto, e fechamento recua 14,5%”. G1, <https://g1.globo.com/economia/noticia/2020/09/17/abertura-de-novas-empresas-tem-alta-de-05percent-ate-agosto-e-fechamento-recua-145percent.ghtml>. Acesso em: 4 nov. 2020.

“Panorama dos pequenos negócios, SEBRAE , 2018. <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae> . Acesso em: 4 nov. 2020.