

O uso do gvSIG na Identificação de locais estratégicos para instalação de uma loja de confecções

El uso de gvSIG en la identificación de lugares estratégicos para la instalación de una tienda de ropa

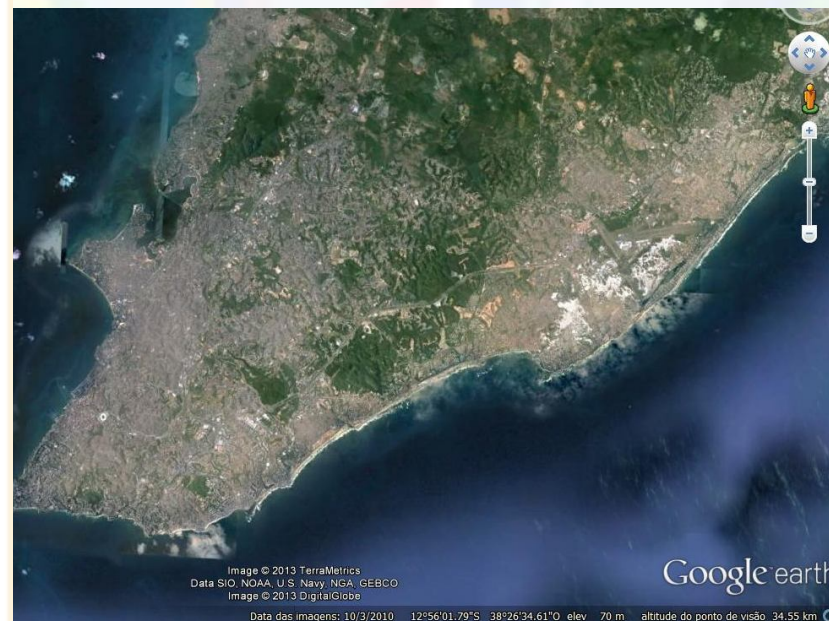
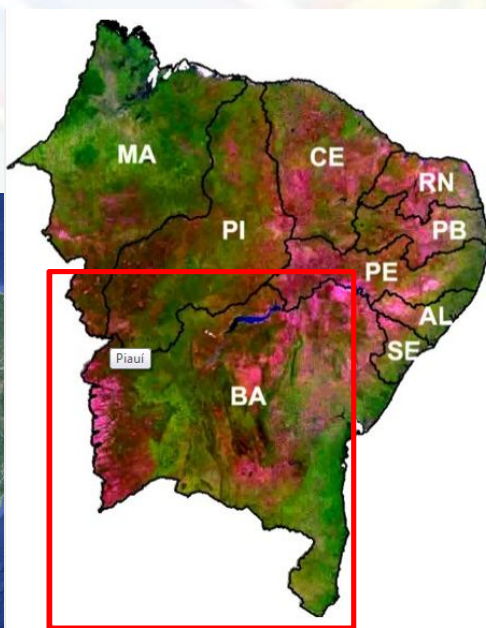
Luiz Antonio de Almeida Melo
Ismael Fiuza
Dionísio Costa Cruz Júnior - (Professor orientador)

Faculdade Escola de Engenharia de Agrimensura – Salvador - Bahia – Brasil

Dados populacionais

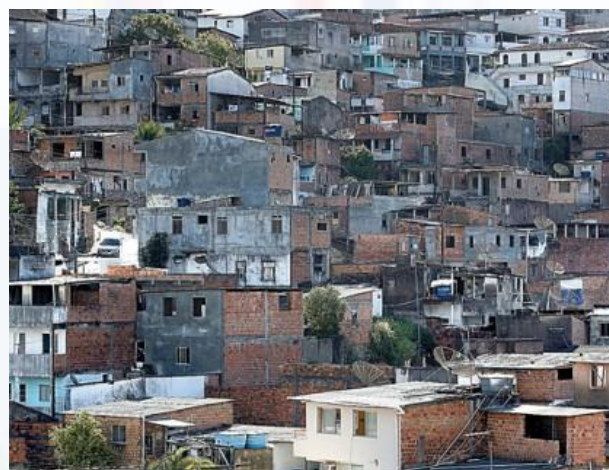
População do Brasil : 190.755.799 habitantes

- Nordeste : 53.081.950 habitantes
- Estado da Bahia – 14.016.906 habitantes
- Salvador - terceira capital mais populosa do Brasil - 2.675.656 de habitantes



Salvador

O município de Salvador é a área do referido estudo onde foi escolhido o ponto ideal para implantação do estabelecimento comercial

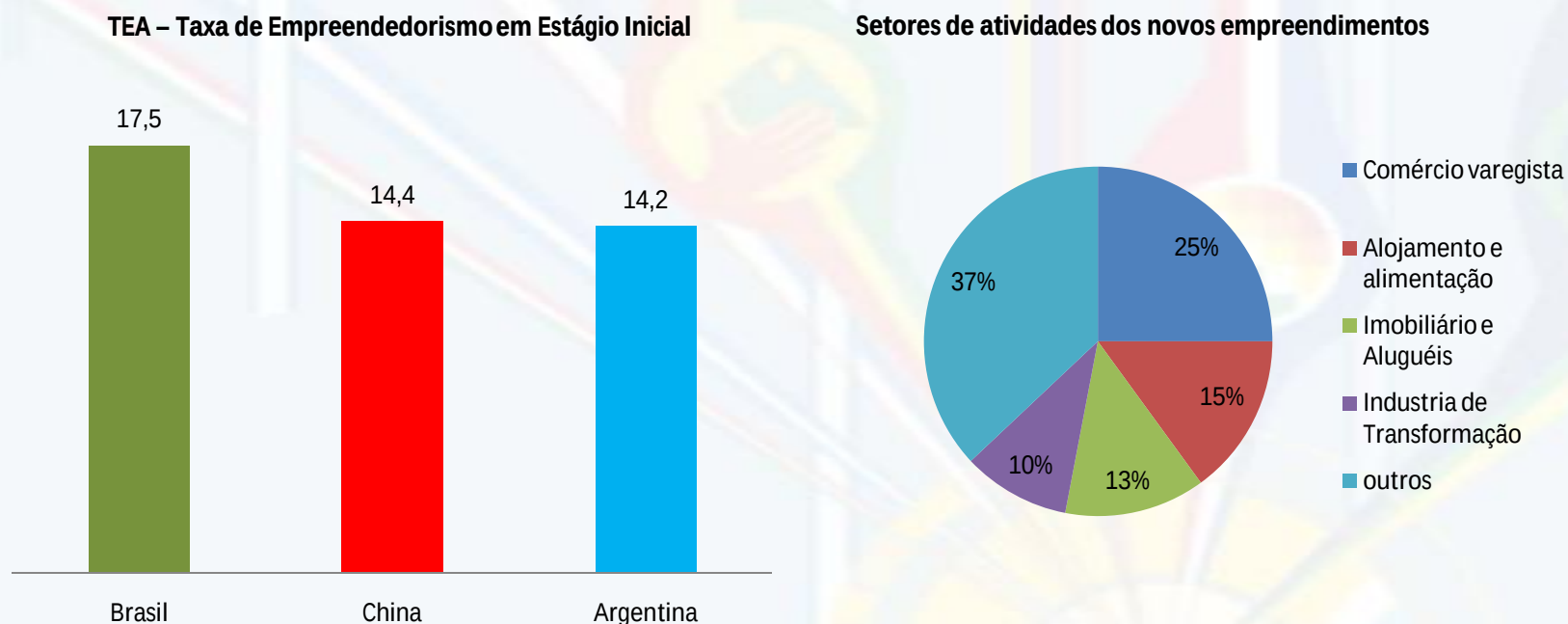


X



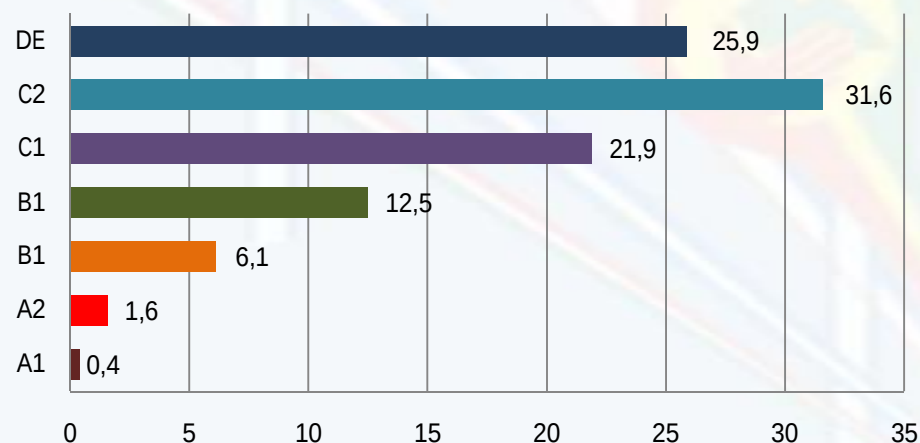
TEA – Taxa de Empreendedorismo em Estágio Inicial

É a proporção de pessoas na faixa etária de 18 a 64 anos envolvidas em atividades empreendedoras de negócios nascentes ou empreendedores de negócios novos (menos de 42 meses). Entre os 17 países membros do G20 que participaram da pesquisa em 2010, o Brasil possui o maior TEA



O crescimento de renda da população das classes D e E acarretou em aumento do consumo de itens de vestuário de maior qualidade. Porém questões como problemas de mobilidade urbana, afastamento dos grandes centros de consumo e a falta de tempo, tem feito com que muitas das necessidades dos consumidores sejam atendidas nas imediações dos bairros onde moram.

Classes sociais na grande Salvador



Sonhos dos brasileiros

Sonhos da população adulta brasileira	Brasil	Região Norte	Região Nordeste	Região Centro-Oeste	Região Sudeste	Região Sul
	Prop (%)	Prop (%)	Prop (%)	Prop (%)	Prop (%)	Prop (%)
Viajar pelo Brasil	50,2	67,6	58,1	35,0	51,9	38,4
Comprar a casa própria	48,0	50,7	59,2	46,0	47,1	37,0
Ter seu próprio negócio	43,5	54,3	51,1	37,2	44,3	30,8
Comprar um automóvel	36,4	56,6	48,8	23,3	31,5	22,0
Viajar para o exterior	33,0	43,0	37,7	22,9	34,2	27,2
Ter um diploma de ensino superior	31,6	48,4	36,6	20,5	32,9	19,8
Ter plano de saúde	29,9	51,8	40,2	11,5	30,8	15,4
Fazer carreira numa empresa	24,7	33,0	30,8	14,9	26,7	18,4
Ter seguro de vida	20,6	39,7	26,2	7,2	18,5	11,7
Ter seguro para automóvel	18,3	32,9	25,5	5,9	16,6	10,5
Casar ou formar uma família	16,1*	19,9	20,9	10,1	18,3	11,2
Comprar um computador	15,2	31,5	25,4	3,1	10,7	5,4

Fonte: GEM Brasil 2012

¹ As proporções significam o percentual em que o sonho foi citado em relação a população de 18 a 64 anos por região.

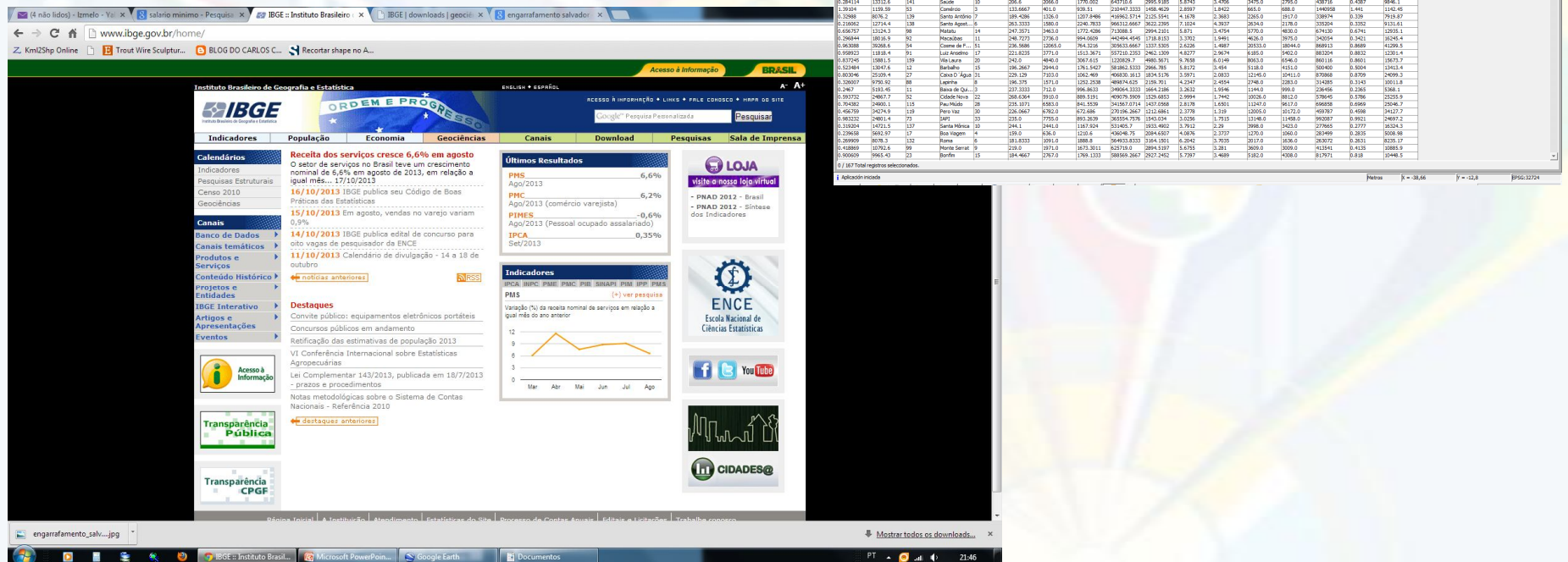
* Exemplo: 16,1% da população de 18 a 64 anos do Brasil diz ter um sonho de se casar ou formar uma família.

Objetivo

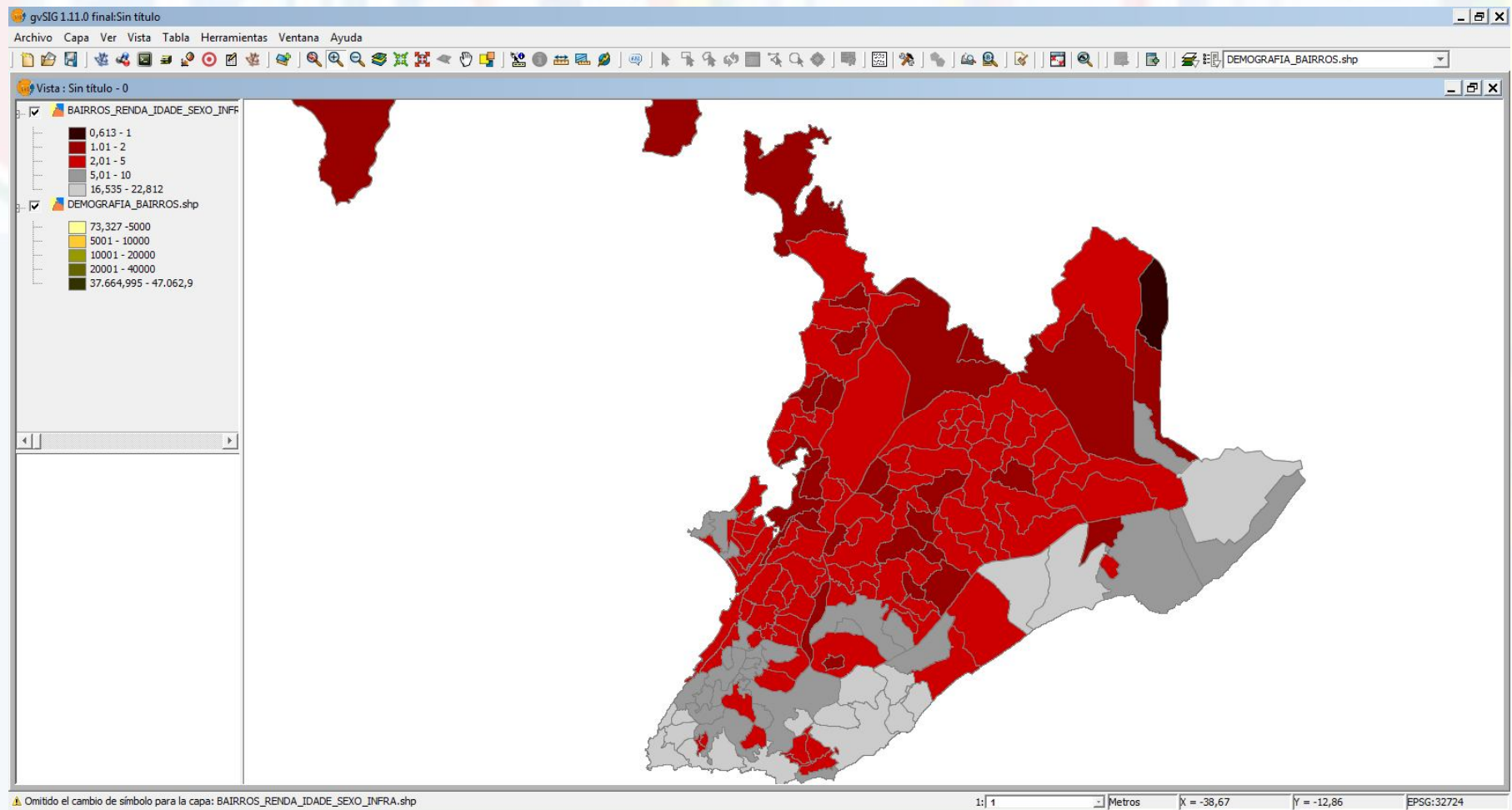
O presente estudo objetivou auxiliar um micro empreendedor a localizar a “região ideal” para a abertura de uma loja de confecções em um bairro popular.

O software gvSIG foi a ferramenta utilizada na elaboração da análise de identificação das “regiões ideais”, obedecendo inicialmente as seguintes diretrizes estabelecidas pelo micro empreendedor:

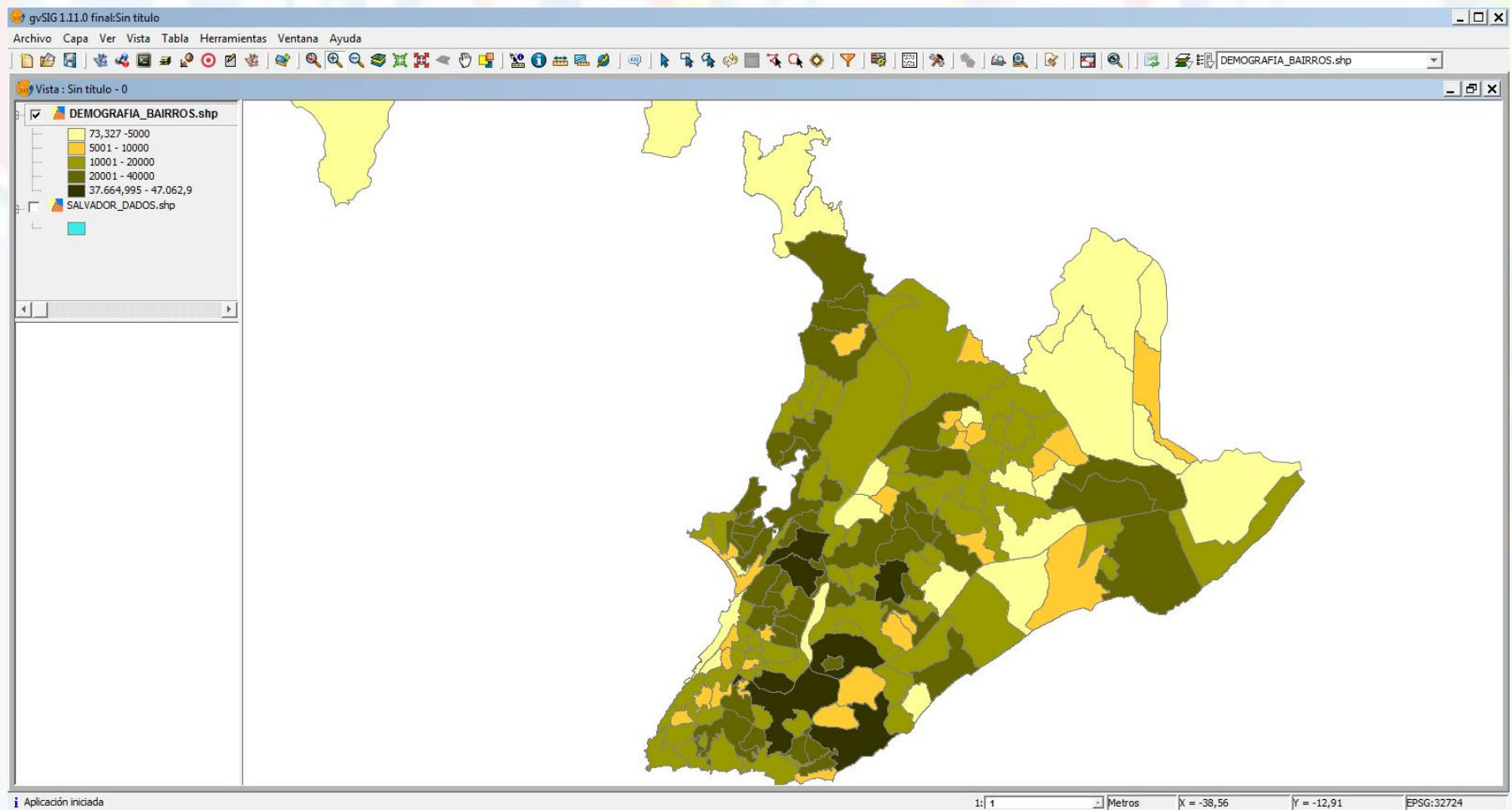
- A loja deve estar em regiões densamente povoadas;
- Atender consumidores com renda média entre 1 e 3 salários mínimos
- Estar localizada em rua de grande circulação de carros e ônibus;
- Próximo de escolas e bancos.



Classificação da renda por bairros



Classificação de demografia por bairros



Cruzamento dos mapas de Renda X Demografia

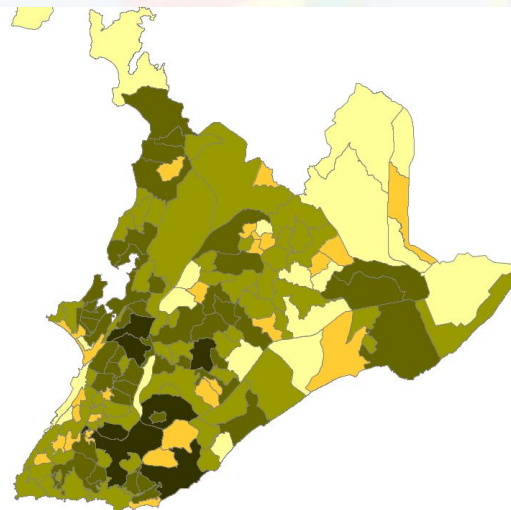
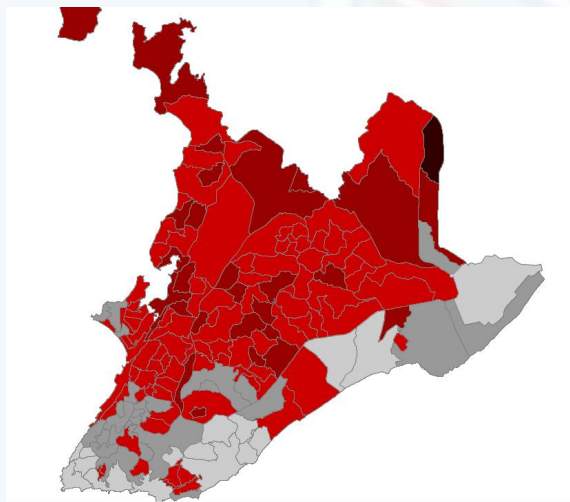


O cruzamento dos dados de renda e demografia possibilitou restringir a busca da “região ideal” de 160 para 3 bairros (São Caetano, Fazenda Grande do Retiro e Tancredo Neves).

Conclusão inicial

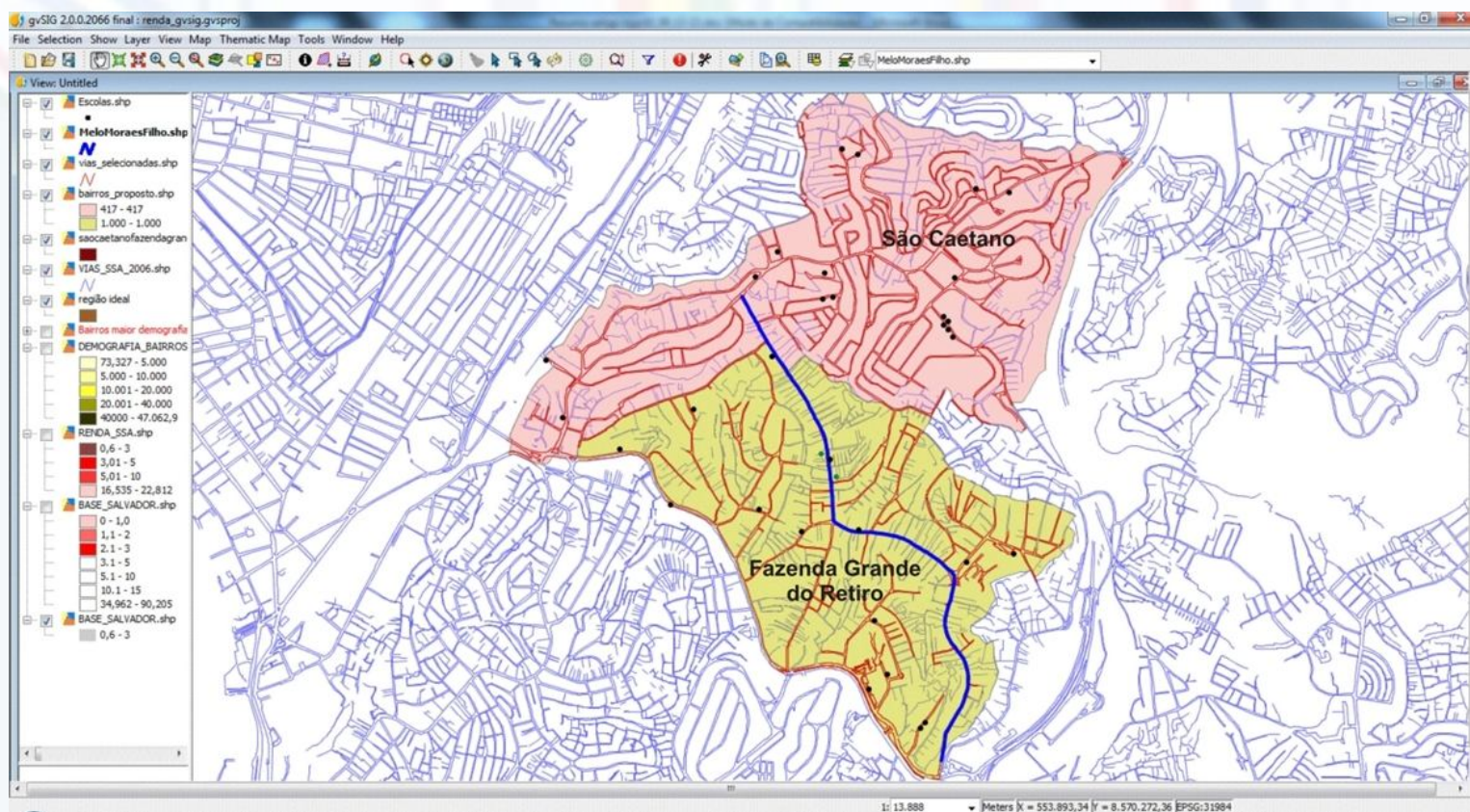
Os bairros de São Caetano e Fazenda Grande do Retiro são as regiões mais aptas, devido a grande densidade demográfica e renda média desejada, além de serem vizinhos, possibilitando o aumentando do número de consumidores em potencial.

O bairro Tancredo Neves apesar possuir perfil favorável, seu entorno não possui densidade demográfica elevada nem o padrão de renda desejado, por isso foi descartado.



Em um segundo momento foi elaborado novo estudo com as seguintes diretrizes urbanísticas:

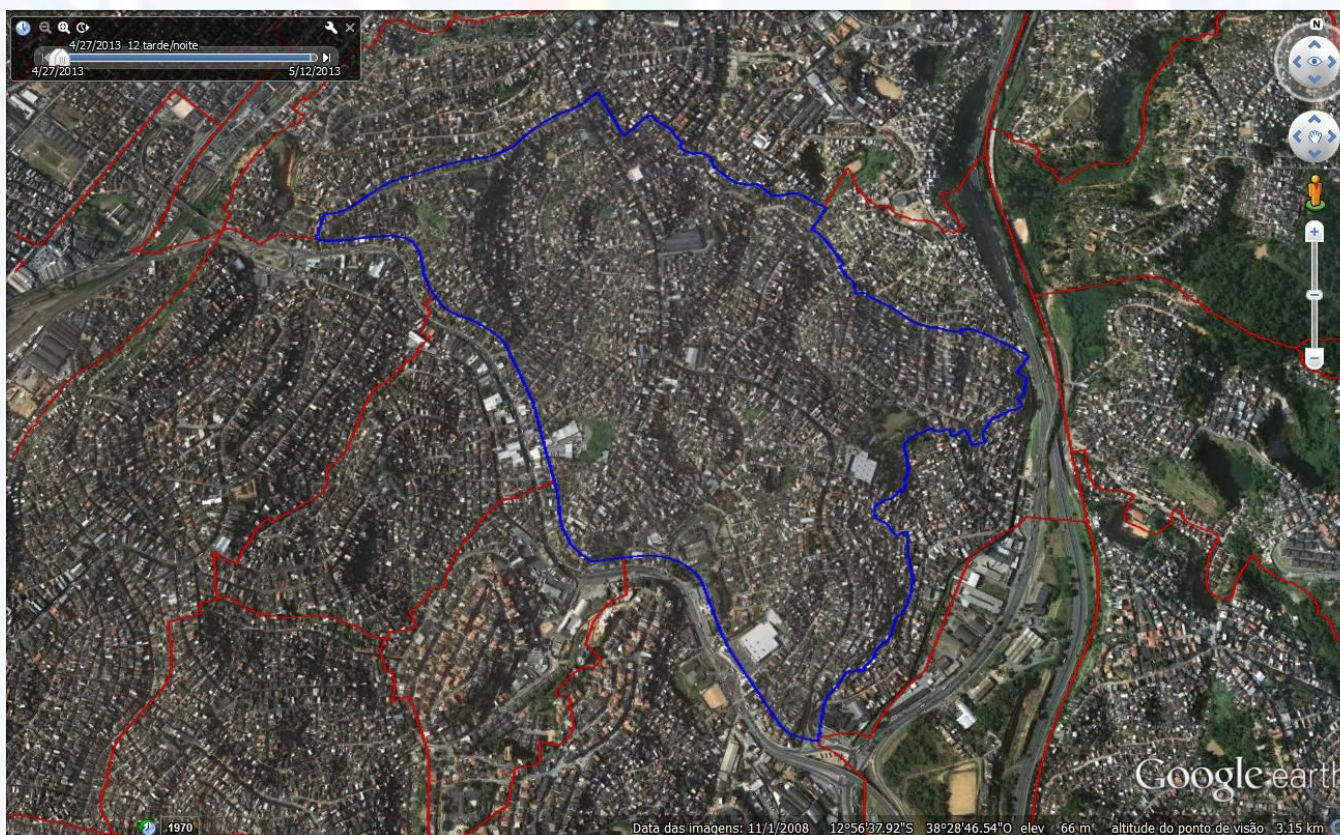
- Ruas asfaltadas com passeios;
- Grande quantidade de linhas de ônibus e carros;
- Proximidade de escolas e bancos.



Conclusão

O estudo final possibilitou visualizar as seguintes conclusões:

- O bairro de Fazenda Grande do Retiro é a melhor opção de escolha para o perfil desejado do micro empreendedor estudado;
- A Rua Melo de Moraes Filho com 2,3 km de extensão, 3 escolas, 2 bancos e 28 linhas de ônibus, pode ser considerada a “região ideal” para o funcionamento da loja.



Conclusão

O uso do SIG através do gvSIG para o micro empreendedor estudado foi satisfatório pelos seguintes motivos:

- Agilidade na escolha do ponto comercial;
- Identificação de consumidores com maior precisão;
- Reduziu a busca da região ideal de 160 bairros para 93 bairros e após a análise demográfica, restringir para apenas 3 bairros;

Principais benefícios no uso do gvSIG:

- Uso de software livre;
- Atualização gratuita;
- Democratização de metodologias de análises de mercado, antes exclusivas das grandes empresas;



Muito Obrigado!
Muchas gracias!

Luiz Antonio Melo
lzmelo@yahoo.com

Ismael Fiuza
maelfiuza@gmail.com