

GELO FÁCIL URBANO - Clique e Gelo

Ânderson de Araújo Neves^{1*}

João Filipe Dias Trigo¹

Nilciele Barbosa da Silva¹

Priscila Bezerra do Vale¹

Vinicius Barros Damasceno¹

Vytor Manoel Santiago Oliveira¹

**¹Centro Universitário São Lucas, Porto Velho, Rondônia, Brasil
* Orientador**

Introdução: O projeto "Gelo Fácil Urbano" propõe uma solução inovadora e descentralizada para o fornecimento de gelo em centros urbanos. O objetivo é transformar o gelo, um item sujeito a falhas de abastecimento e problemas de higiene, em um serviço essencial, contínuo e sob demanda. Esta iniciativa moderniza a cadeia de suprimentos, elevando os padrões de qualidade e conveniência para o consumidor e o setor comercial. A demanda por gelo é vital para múltiplos setores, como Alimentos e Bebidas (A&B) e Saúde e Emergências (conservação de medicamentos). O modelo tradicional, centralizado e com logística complexa, gera escassez sazonal e problemas de qualidade. O "Gelo Fácil Urbano" resolve essas questões com a instalação de mini-fábricas ou vending machines de Gelo em pontos estratégicos, operando 24/7. Essa estratégia, garante um abastecimento contínuo, elimina a dependência de grandes fornecedores. Outro ponto importante é a economia e praticidade para estabelecimentos (B2B), que podem reduzir estoques, e o atendimento à demanda residencial de conveniência (B2C) com maior comodidade. A principal inovação reside na redefinição da experiência de compra. O diferencial competitivo é a personalização da quantidade, quebrando o paradigma do mercado que força a compra de grandes volumes. O "Gelo Fácil Urbano" oferece doses flexíveis (1 kg, 2,5 kg e 5 kg) via interface digital, promovendo acessibilidade financeira e sustentabilidade. A descentralização do ponto de venda garante acesso 24h por dia, em locais estratégicos da cidade. A segurança e qualidade são asseguradas pela produção in loco com água filtrada e padrão de higiene industrial, eliminando riscos de contaminação por manuseio ou transporte. A inovação transforma o gelo de um commodity logístico em um serviço essencial, acessível e de qualidade garantida. A viabilidade financeira do "Gelo Fácil Urbano" é sustentada por um modelo de negócio de alto potencial de escalabilidade e margens

operacionais atrativas, baseado em duas frentes de receita: Uso comercial/institucional e vending machines. O projeto demonstra um forte apelo para investidores, com projeções financeiras extremamente positivas, baseadas nos seguintes pontos: a) Receita recorrente (B2B): máquinas industriais em hospitais e grandes estabelecimentos garantem fluxo de caixa estável. O custo de produção in loco é menor que a aquisição externa, gerando economia para o cliente e margem de lucro saudável. b) Receita de alto volume e conveniência (vending machines): O modelo 24/7 capitaliza sobre a demanda de conveniência e emergência. Além disso, destaca-se que a margem de lucro é superior no varejo automatizado, especialmente nas doses menores, e a operação automatizada reduz custos com mão de obra e logística. A análise de custos e retorno demonstra a solidez do modelo, com um Investimento Inicial projetado em R\$ 186.400,00. Alicerça-se a atratividade do projeto nos seguintes pontos: 1) Custo de Produção (CP) Otimizado: O custo de produção é baixo devido à fabricação in loco e à eliminação da logística de transporte, o que aumenta diretamente a margem bruta do projeto; 2) Payback (retorno do investimento inicial): Com um fluxo de caixa mensal estimado em R\$ 11.666,00 e um custo operacional mensal de R\$ 6.370,00, o projeto projeta um payback em menos de 3 anos. Este prazo é altamente positivo e atrativo, considerando o investimento inicial e o potencial de retorno; 3) Alta escalabilidade: a expansão é modular e replicável em diferentes zonas urbanas, permitindo um crescimento exponencial e tornando o projeto altamente atrativo para futuros investidores; 4) Vantagem competitiva de preço: a otimização de custos logísticos permite que o projeto ofereça preços competitivos ao consumidor final, mantendo margens saudáveis e garantindo a penetração no mercado e a fidelização tanto de clientes B2B, como B2C. Em suma, o modelo financeiro é robusto, apoiado por um mercado com demanda comprovada e uma estrutura de custos otimizada pela automação e descentralização. A combinação de um baixo investimento inicial com um rápido payback torna o "Gelo Fácil Urbano" uma proposta de valor excepcional para investidores. O "Gelo Fácil Urbano" se alinha perfeitamente aos pilares de Tecnologia e Inovação, utilizando automação e análise de dados para propor uma proposta inovadora e disruptiva, mudando o paradigma de consumo de gelo para um serviço de conveniência. A viabilidade técnica é comprovada por tecnologias de vending machine e filtragem avançada. A viabilidade de mercado é atestada pela demanda recorrente do mercado. A viabilidade econômico-financeira é sólida e robusta, com um modelo escalável, de baixo custo operacional e com um payback em menos de 3 anos, tornando-o um investimento altamente atrativo. Este projeto oferece uma solução segura, acessível e sustentável

Palavras-Chaves: Vending machine. Gelo. Automação.