

## SITUAÇÃO-PROBLEMA 11

**Letícia** há 15 meses estava muito animada com sua nova fase profissional, ela era sua própria chefe, não tinha que receber ordens de ninguém, ela **empreendeu** e abriu sua tão sonhada loja de roupas. Passados os 15 meses, Letícia se via mergulhada em tristeza, dívidas e abalo nos relacionamentos familiares. Ela conversa com **Fábio, aluno-consultor da Empresa Jr** da Faculdade.

**Fábio:** “Letícia, por que você não procurou a Empresa Jr antes de abrir a loja, nós poderíamos tê-la ajudado no empreendimento. Você não registrou por escrito os objetivos do seu negócio e os passos que deveriam ter sido dados para que esses objetivos fossem alcançados e, desta forma, diminuindo os riscos e as incertezas? ”.

**Letícia:** “Não, não fiz nada por escrito, estava tudo na minha cabeça. Eu achei que meu entusiasmo venceria qualquer dificuldade, me achei forte o suficiente para enfrentar todos os problemas”.

**Fábio:** “Não Letícia, isto é muito voluntarismo; é preciso se preparar. Esta preparação ajudará o empreendedor a saber se a ideia é viável. Além disso, auxiliará, também, na busca por informações mais detalhadas sobre o setor, produtos e/ou serviços que serão oferecidos, clientes, concorrentes e fornecedores. Um dos principais benefícios de se preparar é descobrir os pontos fortes e fracos dessa nova ideia”.

**Letícia:** “Pedi demissão da empresa, diz um bom acordo, eles foram muito compreensíveis e me ajudaram a sacar o fundo de garantia. Minha mãe me emprestou um dinheiro da poupança dela. Meu tio tinha uma garagem grande que ele não estava usando, pois nem ele nem minha tia estavam mais dirigindo. Achei tudo perfeito”.

**Fábio:** “Veja Letícia, você escolheu o local de sua loja por facilidade e não por ser um bom ponto de venda; na proximidade há seis outras lojas de roupas muito parecidas com a sua, sendo que três são antigas e bem consolidadas no mercado. Você não trouxe qualquer novidade, você não inovou”.

**Letícia:** “Ok meu Deus, eu perdi o meu dinheiro e o de minha mãe!!”.

**Fábio:** “A ideia do negócio é o ponto de partida para qualquer empreendimento. Mas apenas a ideia não é o suficiente. É preciso pensar em quais serão seus principais produtos ou serviços, quem serão seus clientes, que lucro espera obter do negócio e em quanto tempo espera receber o retorno do investimento. É preciso pensar na experiência profissional e atribuição do empreendedor; na definição da forma jurídica da empresa, o enquadramento tributário, o capital social e a fonte de recursos. É preciso pensar na estimativa de investimentos fixos, capital de giro, estimativas de faturamento mensal da empresa, custos de materiais e matéria-prima, custos de comercialização, custos fixos etc.

**Letícia:** “Onde eu falhei? “.

**Você deve ajudar Letícia a analisar sua falha como empreendedora. Diante da situação apresentada:**

- 1- faça o diagnóstico administrativo da situação, ou seja, indique **o principal problema**;
- 2- dê uma solução, ou seja, indique **a principal ação** para resolver o problema.