

Case Baby - Finanças

1. Execução do Projeto

1.1. Elaboração do Roteiro de Abertura da Empresa

A necessidade de estruturar um documento como um passo-a-passo para abrir uma empresa foi observada nos primeiros contatos do consultor de negócios com as duas clientes. Ambas são psicólogas e demonstraram ter pouco ou quase nenhum conhecimento sobre administração e trâmites legais para constituição de uma empresa.

O roteiro foi estruturado seguindo a sequência lógica necessária para viabilizar o registro de uma Sociedade Limitada, que foi o tipo de sociedade que se mostrou mais adequado ao plano de negócio das clientes.

O documento foi redigido com intenção de se mostrar bastante detalhado, específico e fácil de ser entendido por qualquer pessoa. Para isso, foi realizada uma pesquisa nos sites de todos os órgãos envolvidos na legalização de uma empresa no Distrito Federal buscando detalhar todos os documentos e procedimentos que as clientes deveriam seguir para ter sucesso e menos complicação na abertura do berçário. Complementarmente, também foi consultado um escritório de contabilidade para validar algumas das informações obtidas.

1.2. Análise de Viabilidade Econômico-Financeira do Negócio

Assim como qualquer outra análise de viabilidade econômico-financeira, esta também tinha o intuito de coletar insumos e premissas que serviriam de base para auxiliar as clientes a tomarem a decisão se valeria o esforço de abrir o negócio ou não.

Entretanto, esta análise também se mostrou com outra finalidade específica. **As clientes estavam em busca de um documento**

técnico que atestasse a viabilidade do negócio para captar recursos com uma terceira sócia, cujo papel seria apenas de financiar o negócio.

As clientes tinham pressa por esse documento, pois a ideia seria abrir o berçário no início de 2011. Por este motivo, elas também optaram por não desenvolver um Plano de Marketing. Esta opção certamente reduziu o tempo do projeto, mas deixou de acrescentar informações mais consistentes sobre mercado de Educação Infantil em Brasília, que poderiam trazer ideias de vantagens competitivas ao negócio.

As clientes também tinham bastante restrição com disponibilidade. Uma delas vivia no Rio de Janeiro e só podia vir a Brasília uma vez por semana. A outra cliente tinha uma agenda de trabalho muito grande, impedindo-a de reservar muito tempo para ajudar nossa equipe durante a execução.

O estudo contou com uma planilha eletrônica com todos os dados organizados e um relatório que explicava o raciocínio empregado em cada etapa do projeto e como se chegou àquelas informações.

Ao final das análises, o negócio se mostrou **viável apenas no Cenário Otimista, que considerava um empreendimento com capacidade de atendimento maior.**

2. Resultados Alcançados

2.1. Roteiro de abertura da empresa

Ao final desta etapa, entregamos um documento bem detalhado e organizado que ajudará as clientes na abertura do seu negócio.

2.2. Viabilidade econômico-financeira do negócio

As clientes passaram feedbacks muito positivos sobre a execução das etapas e do relacionamento que foi estabelecido com a equipe do projeto.

Além de ficarem satisfeitas com o resultado, elas demonstraram ter aprendido o que foi feito nas análises e que conseguirão se guiar pelos documentos e planilhas entregues a elas.

O maior resultado foi mostrar para as clientes o risco daquele investimento nas características que ela queriam para o negócio. Portanto, foi essencial elas terem esta análise em mãos para decidirem se estariam dispostas a investir mais de 100 mil reais em um negócio que tinha muitas chances de não trazer o retorno esperado por elas.