

DOI: <http://dx.doi.org/10.12660/gvcasosv10n2c16>

## **FINOTOK: RAZÃO E EMOÇÃO NA GESTÃO FINANCEIRA** **FinoTok: Reason and Emotion in Financial Management**

**YURY ARANHA DE OLIVEIRA** – [yury.aranha@ifmg.edu.br](mailto:yury.aranha@ifmg.edu.br)

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais – Governador Valadares, MG, Brasil

**WILLERSON CUSTÓDIO DA SILVA** – [willerson.silva@ifmg.edu.br](mailto:willerson.silva@ifmg.edu.br)

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais – Governador Valadares, MG, Brasil

**TATIELLE MENOLLI LONGHINI** – [tatielle.longhini@ifmg.edu.br](mailto:tatielle.longhini@ifmg.edu.br)

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais – Governador Valadares, MG, Brasil

Submissão: 27/07/2020 | Aprovação: 17/09/2020

### **Resumo**

O caso aborda uma situação vivida por um casal de empreendedores, Marcelo e Rebeca, dois jovens que se conheceram na universidade e decidiram aventurar-se no ramo comercial. A FinoTok foi fruto de um sonho de realização pessoal e independência econômica, mas os resultados não vieram conforme se previa, pois a empresa enfrenta dificuldades financeiras e, principalmente, os sócios têm visões opostas para o futuro do negócio.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo, gestão financeira, planejamento, comércio, consultoria.

### **Abstract**

The case addresses a situation experienced by a couple of young entrepreneurs, Marcelo and Rebeca, who met at the university and decided to venture into the commercial field. FinoTok was the result of a dream of personal fulfillment and financial independence, but the results did not come as expected. The company faces financial difficulties and has to deal with the partners' opposing views concerning its future.

**Keywords:** Entrepreneurship, financial management, planning, commerce, consulting.

### **Introdução**

Marcelo é um jovem jornalista de 29 anos de idade, sonhador e engajado em causas políticas e sociais. Seu dia começa sempre muito cedo, ele trabalha em uma conceituada empresa de sua cidade, mas antes dá uma passada rápida em seu negócio próprio. Rebeca, sua esposa, jovem da mesma idade, é avessa aos interesses politizados de marido, nada que atrapalhe o relacionamento matrimonial. Ela, *designer* gráfico, dedica a maior parte de seu tempo ao negócio do casal, mas ainda mantém, por meio período, seu emprego em uma agência de comunicação.

A empresa à qual os dois dedicaram dinheiro e esforço conjunto chama-se FinoTok, uma loja de presentes e utilidades domésticas. Localizada no centro de Governador Valadares, a FinoTok, embora ocupe um pequeno espaço físico, tem excelente comunicação visual e *layout*, propiciando um espaço agradável para seus clientes.

Inaugurada em julho de 2013, em um período em que a economia brasileira já demonstrava fortes indícios de declínio, a FinoTok sempre buscou destacar-se no mercado ofertando a seus

clientes, segundo os empreendedores, o melhor custo-benefício de Governador Valadares. A cidade, que tem aproximadamente 300 mil habitantes e está localizada no Vale do Rio Doce, em Minas Gerais, teve, durante anos, sua economia movimentada pelo dólar oriundo de milhares de nativos que migraram para os Estados Unidos, mas hoje sente fortemente o impacto do esgotamento desse ciclo.

A FinoTok não nasceu ao acaso; assim como o casamento, ela foi planejada, não necessariamente com um planejamento realizado de maneira profissional, mas nasceu de um desejo de realização pessoal e independência financeira. A empresa foi sonhada. Sua inauguração ocorreu no mesmo mês do matrimônio de seus proprietários, que depositaram grandes expectativas nesse sonho.

A empresa foi aos poucos conquistando seu espaço, mas muito aquém do que os empreendedores esperavam. Os resultados não vieram conforme o imaginado, e o que era um sonho tem sido constantemente questionado. Por muitas vezes, Marcelo e Rebeca sentem-se frustrados. O casal não se entende em relação à empresa, o que tem refletido em outras áreas de suas vidas. Enquanto um cônjuge está firme em manter o negócio e acreditar no sonho, o outro já não vê mais sentido e acha melhor “jogar a toalha”. Por fim, eles se questionam: devemos ou não dar prosseguimento à FinoTok?

### O início de tudo

Era um fim de noite, após um dia cansativo de trabalho e estudo, estavam os dois no ponto de ônibus da universidade, ela esperando o 1205 e ele, o 1801. Nessa espera, envoltos por tantos outros estudantes, os calouros trocaram olhares, e ele pensou:

– Que menina linda!

Não deu muito tempo de pensar em mais nada, lá estava ela “subindo” no 1205. E foi mesmo sem pensar que ele se viu logo atrás, embarcando em um ônibus que passaria muito longe de sua casa. Após algumas paradas, uma cadeira ao lado dela ficou vaga; ele logo sentou-se e começou uma conversa:

– Essa vida de universitário não é fácil, né?

Ela olhou para ele e respondeu:

– Não, não é.

– Trabalhar o dia todo e ainda estudar. Estou morto!

– Não é só você não, eu também estou.

– Se cansada você já é linda assim...

Começava ali uma relação amorosa.

Marcelo acabara de ingressar na faculdade de jornalismo, a contragosto de seus pais, que queriam um “doutor” na família, ou de Direito ou de Medicina. Usava sempre camisas com frases e imagens politizadas, participava do diretório acadêmico e da associação de moradores de seu bairro. Era um otimista convicto, sempre acreditava que tudo melhoraria.

Rebeca havia se mudado para Governador Valadares naquele semestre, vinda de uma pequena cidade vizinha. A universidade era uma oportunidade de melhoria de vida. A vida nunca foi fácil para ela, nascida em uma família com poucos recursos financeiros, estudou muito e conseguiu uma bolsa integral; era o orgulho de seus pais.

Foram esses os calouros que se conheceram em um ônibus e logo iniciaram um namoro. Ela admirava os sonhos que ele tinha, embora acreditasse que a vida não fosse tão simples assim. Ele encantou-se por ela desde o primeiro momento que a viu. E essa improvável relação perdurou durante todo o período da graduação, e, quatro anos depois, lá estavam eles colando grau, ele em Jornalismo e ela em *Design Gráfico*.

### **A vida pós universidade**

– Marcelo, poxa vida, deixe essas coisas de lado e busque um emprego fixo – começara, assim, mais uma discussão entre o casal.

– Eu faço o que eu gosto!

– Estou cansada. Eu tenho meu emprego e você fica nessa de ajudar associações e partidos.

– Não é ajuda, é meu trabalho.

Chateado com o que ouviu, ele pegou sua moto e foi para casa. Deitado em sua cama, não conseguia parar de pensar na discussão que tivera com a namorada e começou a cogitar que estava na hora de buscar novas alternativas. E foi isso que fez: sem contar para ela, começou a distribuir currículos e a participar de processos seletivos. Com sua simpatia e poder de persuasão, logo foi selecionado e começou a trabalhar em uma importante empresa de distribuição de alimentos, assumindo o cargo de assessor de comunicação. Assim que recebeu a notícia, ligou para Rebeca:

– Amor, tenho uma novidade e quero te ver hoje à noite.

Na casa dela, ele contou a novidade. Rebeca abriu um largo sorriso e abraçou-o. Estava, enfim, tudo muito bem com os dois trabalhando em suas áreas de formação. Mas, passados alguns meses, ele começou a sentir que queria algo além de um emprego. Depois de ter participado de uma palestra sobre empreendedorismo, vislumbrou ter seu próprio negócio. Rebeca recebeu a notícia um tanto quanto desconfiada, mas percebeu que poderia ser esse um caminho para melhoria de vida e independência financeira.

O casal passou, então, a pesquisar oportunidades de negócios e tomou a decisão: uma loja de presentes e utilidades domésticas. Nesse mesmo período, estava também envolvido nos preparativos do casamento, que aconteceria em um ano.

Planejando vida amorosa e vida profissional, o casal feliz, mas também exausto, cravou a decisão, abrir a loja uma semana após a cerimônia de casamento. Estava contente com o rumo que a vida havia tomado.

### **A empresa, do sonho à frustração**

Não houve viagem de lua de mel, eles priorizaram a empresa e estavam felizes com isso. Foi uma semana de muito trabalho: negociar com fornecedores, receber mercadorias, instalar os móveis, ajeitar a iluminação, decorar a loja, colocar a placa... Quanto trabalho! Então chegou o grande dia, a inauguração da mais nova loja de presentes e utilidades domésticas de Governador Valadares, a FinoTok. Amigos e familiares estavam presentes e, na visão dos proprietários, a loja estava muito bonita.

– Que felicidade, meu bem – disse ela, com um enorme sorriso no rosto.

– Com certeza, parece um sonho.

A comunicação visual foi pensada em todos os detalhes, as cores eram chamativas e adequadas ao negócio, o ponto tinha boa visibilidade.

Embora a loja fosse a esperança de independência financeira, Rebeca e Marcelo mantiveram seus empregos até que a FinoTok se consolidasse no mercado. Mas, como ambos estavam de férias, dedicaram-se integralmente à empresa no primeiro mês. Nesse período, perceberam o quanto a gestão de um negócio era mais complexa do que imaginavam.

– Rebeca, quanto estamos ganhando na venda deste produto?

– Não sei ao certo. Acho que uns 50%.

Era clara a falta de preparo dos dois. E assim foi o primeiro mês de funcionamento da FinoTok, com o sonho tornando-se, aos poucos, dúvidas e incertezas. Marcelo, no mês seguinte, voltou a trabalhar integralmente na distribuidora de alimentos, e Rebeca dividia seu tempo: meio período em seu emprego e o restante na FinoTok.

O tempo passou e, um ano depois, a FinoTok era mais motivo de briga do que de alegria:

– Eu não quero mais, cansei. Quero voltar a dedicar todo o meu tempo ao emprego – esbravejou Rebeca.

– Não era você que dizia que eu deveria buscar mais? Eu busquei, e a FinoTok é meu sonho – retrucou Marcelo.

– Eu falava para você buscar algo que te desse retorno financeiro e você conseguiu um emprego. Tentamos nosso próprio negócio, mas não está dando certo. Além disso, você mal aparece por lá.

– Rebeca, era esse nosso acordo, que eu manteria meu emprego até que a empresa nos desse retorno. Poxa, é difícil entender isso?

– Retorno? Que retorno? Ao contrário, quase todo mês temos que colocar mais dinheiro lá. Sério, não dá mais, vamos vender a FinoTok.

O casal estava numa crise, não se entendia em relação aos rumos da empresa. A FinoTok havia se tornado uma frustração, Rebeca ia todos os dias contrariada para a empresa, mas Marcelo ainda acreditava que daria certo, porém não se dedicava para que isso acontecesse.

– Rebeca, meu bem, não fica assim.

– Mas como? Eu estou exausta, me sinto frustrada, e isso já reflete também no meu emprego, não produzo como antes.

– Onde será que erramos? Tudo na loja é de qualidade, temos um bom volume de clientes, ofertamos sempre novidades – refletiu Marcelo.

– Onde eu também não sei, mas precisamos mudar isso. E acredito que nos falte capacidade técnica para tal – reconheceu ela.

Disposto a buscar respostas, o casal começou a procurar capacitação em gestão e finanças, mas a falta de tempo era sempre um empecilho, e a situação continuava sempre a mesma.

– Marcelo, precisamos agir, foi mais um mês tirando do nosso salário para colocar na FinoTok.

– Já estamos agindo, estou começando a entender um pouco mais sobre finanças – respondeu ele.

– Deveríamos ter feito isso antes de abrir a empresa, né?

– Sim, deveríamos – ele concordou. – Peguei este cartão com meu amigo, olha – disse ele ao entregar um cartão.

– Consultor especialista em finanças? Isso é caro, e não podemos ter mais despesas.

– Estou vendo que você também precisa estudar mais finanças. Isso será um investimento, e não uma despesa – afirmou Marcelo.

– Por mim, devemos é vender a FinoTok, mas pode ser, vamos ligar para ele – aceitou a contragosto.

Era uma segunda-feira, e, conforme marcado, o consultor chegou às 18 horas. Fernando era um jovem administrador de 30 anos, especialista em gestão financeira e com boa experiência na área.

– Boa noite, Fernando. Seja bem-vindo à FinoTok – disse Marcelo.

– Boa noite, que loja linda – admirou ele.

– Linda, mas nada além disso – resmungou Rebeca.

– Estamos aqui para entender o porquê da situação e para traçar estratégias para mudá-la – respondeu Fernando, com um semblante confiante.

Começou, então, o primeiro contato entre os empreendedores e o consultor. O casal contou toda a história da FinoTok. Fernando ouvia atentamente e fazia perguntas sobre determinados pontos:

– Então não foi feito nenhum estudo de viabilidade?

– Fizemos estudo dos produtos e do mercado – respondeu Marcelo.

- E quantificaram isso? Fizeram projeções financeiras: prazo de retorno, lucratividade, rentabilidade?
- Não, isso não.
- E como vocês fazem a precificação?
- Como o quê? – perguntou Rebeca.
- Como você definem os preços dos produtos? – respondeu o consultor.
- 100% em tudo!

E assim, o consultor foi levantando informações e percebendo que havia muitos problemas de gestão no negócio. Ali mesmo, eles negociaram valores e objetivos da consultoria e já saíram com o contrato assinado.

– Então, quarta-feira nos encontramos novamente, tragam todos os controles e registros financeiros – Fernando disse ao apertar a mão de Marcelo e se despedir.

Marcelo saiu do encontro confiante, enquanto Rebeca, já decidida a encerrar as atividades da FinoTok, não demonstrou nenhum entusiasmo.

Ao buscar no sistema os relatórios solicitados pelo consultor, o casal se viu ainda mais perdido, os números não batiam, o que já era de se esperar, uma vez que o *software* era subutilizado.

### **A real situação da FinoTok**

A quarta-feira chegou, e estavam juntos Rebeca, Marcelo e Fernando. Este esperava receber os documentos solicitados para iniciar o diagnóstico da empresa. Mas não foi isso que aconteceu, os controles não eram realizados de maneira correta, na verdade, mal eram feitos. Fernando viu que era impossível realizar um diagnóstico com o que foi levado, mas percebeu que:

- o controle de estoque estava errado, não havia como saber a real quantidade de mercadorias utilizando os relatórios;
- o balanço patrimonial era feito pela contadora contratada, mas servia apenas para cumprir uma obrigação legal, pois, não refletia a realidade da empresa;
- os ciclos financeiro, econômico e operacional eram desconhecidos;
- não havia controle de contas a pagar, e isso fazia com que juros e multas fossem pagos constantemente, em função de atrasos nos pagamentos;
- não havia Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE);
- não havia Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DRF).

O casal percebeu, no rosto do consultor, a frustração ao analisar os documentos entregues.

– Está muito ruim, Fernando? – perguntou Marcelo.

– Marcelo e Rebeca, vocês estão brincando com o sonho e com o dinheiro de vocês. É impossível pensar que uma empresa dará certo dessa forma. O que vocês imaginavam quando decidiram empreender?

O casal trocou olhares e não sabia o que responder.

– Visualmente a empresa é perfeita, tudo é muito bem pensado e executado, todos se encantam ao entrar aqui. Mas, simplesmente, não há gestão – completou Fernando.

– Mas tem jeito, Fernando? – perguntou Marcelo.

– Vamos trabalhar para isso, mas precisamos dedicar tempo e esforço. Vocês estão dispostos?

– Sim – respondeu Marcelo, enquanto Rebeca ficou calada.

Os próximos dias foram de muito trabalho: inventário, resgate de notas fiscais de compra e vendas, lançamentos no sistema, levantamento de contas a pagar e outras obrigações. Quase três semanas depois, Fernando marcou uma nova reunião com os empreendedores para demonstrar a real

situação da empresa, ou algo próximo disso, fazendo um levantamento dos últimos quatro meses de operação – setembro a dezembro –, único período em que a empresa mantinha registros e documentos que pudessem ser apreciados. Com a imagem projetada por um *datashow*, o consultor apresentou para Marcelo e Rebeca o diagnóstico da FinoTok:

- O estoque estava demasiadamente elevado, mais de 50% dos itens só teriam seu giro em um ano ou mais. A empresa comprava mal, sem nenhum planejamento.
- Havia poucas contas em atraso, nada alarmante, valores perfeitamente negociáveis.
- Os descontos dados nas vendas eram muito além da capacidade da empresa, sendo 6,56% o valor médio concedido, e muitas vezes eram concedidos sem a solicitação do cliente. Esse fato corroía o resultado líquido da FinoTok.
- A empresa vinha apresentando um leve aumento em seu faturamento, vendendo um pouco mais do que o necessário para atingir o ponto de equilíbrio. Dentro da realidade estudada, projetou-se que, considerando os custos fixos (realizados e projetados) e a margem média de 20,49%, o ponto de equilíbrio calculado era de R\$ 32.677,16. Os custos projetados eram compostos por publicidade e contratação de novo funcionário (salário e provisões com 13°, férias e encargos).

Custo Fixo (CF)		Ponto de Equilíbrio (PE)	
Custo Fixo Médio Realizado	R\$ 4.875,96	CF	R\$ 6.695,24
Custos projetados	R\$ 1.819,28	Margem	20,49%
<i>Publicidade</i>	R\$ 250,00	PE	R\$ 32.677,18
<i>Novo Funcionário</i>	R\$ 1.056,00		
<i>Provisões funcionários</i>	R\$ 513,28		
Custo Fixo Médio Projetado	R\$ 6.695,24		

- A precificação era um problema. Muitos produtos não giravam, pois estavam com preços acima da média do mercado; outros, no fim das contas, davam prejuízo.
- Os investimentos em *marketing* não eram direcionados, o valor não se justificava, pois não traziam o retorno esperado.
- Com base no período analisado, foi desenvolvida a DRE, em que se pôde observar que o mês de dezembro apresentou o melhor resultado, com 7,38% de lucro líquido, o que é esperado, dadas as compras de Natal. Nos demais meses, o percentual médio de lucro líquido foi de 5,25%.

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)												
	Setembro		Outubro		Novembro		Dezembro					
(+) Receita Operacional Bruta	R\$	30.881,17	100,00%	R\$	37.338,80	100,0%	R\$	32.691,89	100,00%	R\$	42.500,63	100,00%
Vendas à vista	R\$	26.199,37	84,84%	R\$	30.191,49	80,9%	R\$	24.672,68	75,47%	R\$	29.489,31	69,39%
Vendas a prazo	R\$	4.681,80	15,16%	R\$	7.147,31	19,1%	R\$	8.019,21	24,53%	R\$	13.011,32	30,61%
(-) Deduções e Abatimentos	R\$	1.586,30	5,14%	R\$	1.785,19	4,8%	R\$	1.797,84	5,50%	R\$	588,91	1,39%
Impostos sobre venda	R\$	1.056,41	3,42%	R\$	1.389,25	3,7%	R\$	1.298,68	3,97%	R\$	560,98	1,32%
Devoluções e abatimentos	R\$	529,89	1,72%	R\$	395,94	1,1%	R\$	499,16	1,53%	R\$	27,93	0,07%
(=) Receita Operacional Líquida	R\$	29.294,87	94,86%	R\$	35.553,61	95,2%	R\$	30.894,05	94,50%	R\$	41.911,72	98,61%
(-) CMV	R\$	23.776,05	76,99%	R\$	27.671,31	74,11%	R\$	24.326,45	74,41%	R\$	31.051,29	73,06%
Custo das Mercadorias Vendidas	R\$	23.776,05	76,99%	R\$	27.671,31	74,1%	R\$	24.326,45	74,41%	R\$	31.051,29	73,06%
(=) Lucro Bruto	R\$	5.518,82	17,87%	R\$	7.882,30	21,1%	R\$	6.567,60	20,09%	R\$	10.860,43	25,55%
(-) Despesas Operacionais	R\$	4.469,10	14,47%	R\$	5.460,83	14,6%	R\$	4.650,49	14,23%	R\$	7.723,42	18,17%
(=) Lucro Operacional	R\$	1.049,72	3,40%	R\$	2.421,47	6,5%	R\$	1.917,11	5,86%	R\$	3.137,01	7,38%
(+/-) Resultado não Operacional	R\$	-	0,00%	R\$	-	0,0%	R\$	-	0,00%	R\$	-	0,00%
(-) Participações			0,00%			0,0%		0,00%			0,00%	
(=) Lucro ou Prejuízo	R\$	1.049,72	3,40%	R\$	2.421,47	6,5%	R\$	1.917,11	5,86%	R\$	3.137,01	7,38%

- Além disso, foi apurado o fluxo de caixa. Ressalta-se que a integralização de capital foi feita com recursos próprios, sendo injetado, ao longo dos períodos, o valor R\$ 23.277,11. Apenas no mês de dezembro o total apurado foi positivo.

FLUXO DE CAIXA					
Atividade	Forma	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
<b>RECEBIMENTOS</b>					
Venda de Mercadoria a vista	Dinheiro	R\$ 23.978,88	R\$ 27.318,15	R\$ 23.189,07	R\$ 25.974,49
Venda de Mercadoria a vista	Cartão Débito	R\$ 2.220,49	R\$ 2.873,34	R\$ 1.483,61	R\$ 3.514,82
<b>Venda a vista total</b>		<b>R\$ 26.199,37</b>	<b>R\$ 30.191,49</b>	<b>R\$ 24.672,68</b>	<b>R\$ 29.489,31</b>
Venda de Mercadoria a prazo	Cartão Crédito	R\$ 2.433,79	R\$ 4.556,64	R\$ 4.990,31	R\$ 4.827,03
Venda de Mercadoria a prazo	Cheque	R\$ -	R\$ -	R\$ 431,96	R\$ 3.020,00
Venda de Mercadoria a prazo	Carnê	R\$ 382,87	R\$ 222,58	R\$ 165,68	R\$ 910,19
Venda de Mercadoria a prazo	Boleto	R\$ -	R\$ 163,00	R\$ 1.605,38	R\$ 900,79
<b>Venda a prazo total</b>		<b>R\$ 2.816,66</b>	<b>R\$ 4.942,22</b>	<b>R\$ 7.193,33</b>	<b>R\$ 9.658,01</b>
Inadimplência					
<b>TOTAL DE RECEBIMENTOS</b>		<b>R\$ 29.016,03</b>	<b>R\$ 35.133,71</b>	<b>R\$ 31.866,01</b>	<b>R\$ 39.147,32</b>
<b>PAGAMENTOS</b>					
Fornecedores a vista		R\$ 8.734,00	R\$ 796,71	R\$ 6.527,32	R\$ 233,99
Fornecedores a vista	Padrão	R\$ -	R\$ 1.447,70	R\$ 761,50	R\$ 816,00
Fornecedores a prazo		R\$ 25.113,50	R\$ 26.059,00	R\$ 26.543,99	R\$ 26.594,79
Investimento Loja		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 309,32
Taxas Bancárias		R\$ 44,72	R\$ -	R\$ 52,50	R\$ -
Frete		R\$ -	R\$ 210,49	R\$ 136,80	R\$ 68,27
Devoluções		R\$ 529,89	R\$ 395,94	R\$ 499,16	R\$ 27,93
Custo Fixo Mensal		R\$ 921,88	R\$ 1.228,29	R\$ 1.391,35	R\$ 1.093,70
Salário		R\$ 1.200,00	R\$ 1.320,00	R\$ 1.320,00	R\$ 4.120,00
Despesas Trabalhistas		R\$ 240,78	R\$ 240,78	R\$ 240,78	R\$ 337,73
Publicidade		R\$ 370,00	R\$ 310,00	R\$ -	R\$ -
Impostos e Taxas		R\$ 1.056,41	R\$ 1.389,25	R\$ 1.298,68	R\$ 560,98
Manutenção da Loja		R\$ 56,00	R\$ 430,50	R\$ 304,04	R\$ 283,70
Pró-Labore (Desp. Pessoais)		R\$ 1.635,72	R\$ 1.720,77	R\$ 1.205,02	R\$ 1.510,70
<b>TOTAL DE PAGAMENTOS</b>		<b>R\$ 39.902,90</b>	<b>R\$ 35.549,43</b>	<b>R\$ 40.281,14</b>	<b>R\$ 35.957,11</b>
Superávit / Déficit		R\$ (10.886,87)	R\$ (415,72)	R\$ (8.415,13)	R\$ 3.190,21
Saldo Inicial		R\$ (2.635,00)	R\$ (5.372,58)	R\$ (3.213,30)	R\$ (2.125,61)
Integralização de Capital		R\$ 8.149,29	R\$ 2.575,00	R\$ 9.502,82	R\$ 3.000,00
<b>TOTAL</b>		<b>R\$ (5.372,58)</b>	<b>R\$ (3.213,30)</b>	<b>R\$ (2.125,61)</b>	<b>R\$ 4.064,60</b>

– Eu sabia, eu falei, vamos fechar essa empresa, não aguento mais! – desabafou Rebeca.

– Mas, Fernando, não há nada que se possa fazer? – perguntou Marcelo.

– Claro que há. Precisamos corrigir o rumo da empresa, fazer um planejamento detalhado e traçar um plano de ação. Mas não se desesperem, a FinoTok será o que vocês sempre sonharam. Só que, para isso acontecer, serão necessários a dedicação e o compromisso de vocês.

O clima da reunião estava tenso, Fernando havia demonstrado aquilo que o casal já imaginava. Apesar disso, Marcelo demonstrava estar animado e disposto à mudança. Mas Rebeca, não:

– Fernando, foi ótimo termos contratado você, agora podemos tomar uma decisão consciente, vamos fechar a FinoTok.

– Concordo com você, foi excelente contratá-lo, mas não para fechar a empresa, e sim para reestruturá-la. Não desistirei, reconheço que preciso me dedicar e farei isso – disse Marcelo.

– Vou deixar vocês dois a sós, vocês precisam pensar e discutir o que querem para o futuro. Analisem os relatórios, as planilhas e os gráficos. Contem comigo para traçar novos rumos para a FinoTok – disse Fernando ao se despedir do casal.

Silêncio total, o casal se olhou e um abraço forte e demorado aconteceu.

– Marcelo, eu não quero mais, já nos desgastamos demais com a empresa.

– Mas, Rebeca, pense, hoje estamos passando por isso, mas é temporário, logo tudo mudará.

Vamos juntos?

Não houve resposta, o casal novamente se viu sem saber o que fazer. Nada foi analisado ou discutido naquele dia, era cada vez mais claro que cada um queria uma coisa diferente e, assim, o impasse continuou: dar ou não prosseguimento ao negócio?