

Associados e amigos:

isso é suficiente?

Foto ilustrativa: Divulgação



“Antes de abrir uma empresa, quando há mais de um sócio, deve-se conversar muito sobre os indivíduos envolvidos”

Por Marco Antonio Gioso

Antes de falar em como terminar, faz-se necessário falar em como começar uma sociedade! O maior problema de uma sociedade é o mesmo que ocorre em casamentos, namoros e qualquer relacionamento humano: a falta de comunicação. Por que sociedades terminam? Por algo muito simples: quando começaram, não se discutiu valores e crenças individuais. Como no setor pet, mais especificamente em clínicas e pet shops, as empresas são consideradas micro, algumas pequenas, não falaremos muito de valores de empresas, sua missão, objetivos, visão, enfim do alinhamento entre dois sócios que farão uma fusão.

Antes de abrir uma empresa, quando há mais de um sócio, deve-se conversar muito sobre os indivíduos envolvidos. Quem são, como pensam, como agem, quais seus valores morais, crenças, religião, família.

Em empresas pequenas, em teoria, seria mais fácil de se estabelecer sociedade, mas na prática... Segundo dados da Organização de Cooperação e De-

envolvimento Econômico, no Brasil as micro e pequenas empresas com cinco anos de atividade apresentam uma taxa de mortalidade de quase 70%; na Alemanha este número cai para 37%; na Itália para 46%; nos Estados Unidos 50% e no Reino Unido 53%. Se em 5 anos apenas 30% das empresas sobrevivem, devemos pensar nas causas. E elas são muitas! No entanto, a maior delas é abrir da forma errada a empresa, sem pensar em um planejamento e em valores. É como um começo de namoro. Ambos idealizam. O rapaz não pensa que a moça pode ser desonesta, nervosinha ou ciumenta. A moça não acredita que aquela bebedeira que ela presenciou do futuro marido seja algo frequente... Afinal, ele estava “apenas se divertindo” e, quando ficou nervoso com ela e a ameaçou, foi porque “ele tinha bebido um pouco a mais”. No começo de relacionamentos (leia-se sociedades empresariais), tudo parece lindo, bonito, e o futuro do negócio é apenas “maravilhoso”. Se evita, erroneamente, em pensar no ruim, nos defeitos, nas possibilidades de não dar certo. Ninguém entra num relaciona-

mento pensando em terminá-lo. Pois este é o maior erro. Seria ideal começar pelo fim, com um contrato, em que serão estabelecidos os valores, crenças, missão, objetivos, metas, etc. da futura empresa. Mas o que acontece na realidade é que um confia no outro e nada fazem!

As famílias dos sócios devem se conhecer; um sócio saber ao máximo sobre o outro. Há condições familiares que não serão aceitas com o passar do tempo por um dos sócios. A primeira reação a este problema é pensar em separar família de trabalho, que a mulher ou marido do sócio não interferirá no negócio. Este é um erro muito crasso, pois em 99% das vezes isto acontece. O primeiro ano é lindo, o segundo já mostra sinais de desconforto do comportamento da família de um dos sócios, o terceiro ano a coisa desanda totalmente, e a sociedade está fadada ao insucesso. Por isto insisto que possíveis sócios devem se encontrar informalmente, viajar, falar abertamente do que gostam e, especialmente, do que não admitem, de qual seu nível de comprometimento com o trabalho, que um perceba o comportamento do outro. Aprendam isto do comportamento humano: quem é assim ou assado não vai mudar porque virou seu sócio! Raramente isto ocorre e para tal é necessária ajuda profissional. Se

ele tem comportamentos inadequados, eles vão continuar. Não idealize, não sonhe, não veja apenas as coisas boas da sociedade, pois são os valores incongruentes que acabarão com ela. Existem profissionais dispostos e preparados para ajudá-lo no começo de uma sociedade, exatamente para alinhar crenças e valores individuais. Se um sócio tem como valor sua família acima de tudo e nunca fará hora extra, ou raramente, e o outro mesmo adorando sua família fica sem problemas e com frequência após o expediente para tocar a empresa, já é um enorme ponto de discrepância que pode trazer consequências futuras, especialmente em microempresas. Não existem empresários de sucesso que não trabalharam entre 12 e 15 horas por dia nos primeiros anos da empresa. Não pode haver sacrifício de um pelo conforto do outro, exceto se isto fora estabelecido de fato por um entendimento mútuo verdadeiro, sem fingimentos, desde o começo.

“Mas eu não fiz nada disto e estamos para terminar a sociedade, e agora?” Bem, nada substitui uma boa conversa. Leve este texto a seu sócio (faça isto mesmo se não querem terminar a sociedade, nunca é tarde para estabelecer valores!). Discutam abertamente as possíveis causas do término, sem muita emoção. Controle-se, não

é hora de jogar na cara do sócio a sua incompetência (do seu ponto de vista, que fique claro, pois ele também tem as queixas dele sobre você ou sua família). Esta conversa pode ser intermediada por profissionais.

Procurem o contador e o advogado da empresa para se informar sobre a parte legal. Em conflitos existem duas maneiras de agir: ou se pensa com a razão e se tenta ser justo, ou se parte para o litigioso, onde um não quer dar o braço a torcer ao outro, pois o emocional prevalece. Ter preparo neste momento é essencial, por isto bons advogados ajudam e muito. Fazer uma cotação de quanto vale o negócio e, quem sabe, uma parte compra a do outro é uma das soluções. Por fim, lá vai uma última dica: neste momento tente se lembrar do primeiro ano quando tudo ia bem. Tente ser justo, tente lembrar da pessoa de antes, a que você gostava e admirava. Isto facilitará as tomadas finais de decisão. O seu ego responde por 90% desta decisão e não as leis.

Marco Antonio Gioso, professor da FMVZ-USP e vice-presidente da Abov.

www.gioso.com.br

