

Os opostos se atraem

Gabriela Godoi

Empresários buscam em sócios características que lhes faltam para administrar o negócios

Duas cabeças pensam melhor que uma, diz o ditado. Boas idéias, planejamento, capacidade de gerenciamento, organização, conhecimentos na área de marketing e do produto comercializado são itens fundamentais para o bom andamento do negócio. No entanto, nem sempre um único empreendedor reúne todas estas habilidades em si mesmo. A saída é estabelecer sociedades com empresários que tenham as qualidades que faltam.

De acordo com os empreendedores, a sociedade é como um casamento, com lados positivos e negativos. Segundo o professor e coordenador do Programa de Estudos Avançados em Pequenos Negócios, Empreendedorismo e Microfinanças da Fundação Getulio Vargas (Small), Francisco Barone, se ter um sócio é inevitável, a afinidade deve existir na parceria.

"É fundamental que os sócios confiem um no outro e que se complementem na gestão do negócio. Sociedade é um casamento. Quando se trata de pequena empresa, e o empreendedor não tem experiência em alguma das áreas, como financeiro, Recursos Humanos, marketing, precisa de um sócio que tenha conhecimento do setor em questão", explica Barone.

DIVISÃO DE TAREFAS. Amélia Touriño estava no comando de sua marca Thaturanas por três anos, sem perspectiva de crescimento por falta de conhecimento na área de administração. "Sempre fiz tudo sozinha na empresa, mas era muito difícil. Sentia que perdia tempo em atividades que não dominava. Queria dividir a gestão com alguém que tivesse vontade de trabalhar com gerenciamento de moda", explica.

A amiga Tânia Paranhos, com experiência adquirida nos departamentos de Marketing e Logística da C&A, grande loja de vestuário, aceitou o desafio e buscou se qualificar para se unir à amiga e tocar o pequeno negócio de moda.

"A experiência da minha sócia é fundamental. Agiliza muito. Ela fez uma reciclagem, contratamos uma consultoria para criar produtos diferentes e com mais apelo de moda. A linguagem em comum com o grande varejo ajuda. Com cada uma cuidando de sua área, podemos pensar em expansão e participar de eventos. Um sócio tem um envolvimento maior do que um funcionário, por mais qualificado que seja", comenta Amélia.

De um papo na cadeira de barbeiro, surgiu a expansão da rede de salões de beleza Walter's Coiffeur. Fundada pelo cabeleireiro Walter Cabral há mais de 22 anos, a rede tomou um novo fôlego com a entrada de Eduardo Vaz na sociedade. Vaz conta que estava buscando uma nova forma de investimento quando a parceria começou.

"Um dia, cortando o cabelo com o Walter, que é meu amigo e padrinho de casamento, disse que queria abrir uma franquia. Ainda trabalhava na Volkswagen, e queria investir meus recursos em algum empreendimento. Em 1996, abrimos a loja no Fashion Mall juntos e assim fomos ampliando a rede, que antes era formada pelos salões no Norte Shopping e no Barra Shopping. Hoje, são 13 lojas", explica o administrador.

As tarefas são divididas. Enquanto Cabral cuida da parte prática do negócio, criando novos cortes e implementando inovações, Vaz cria rotinas administrativas que ajudam na gestão. A combinação dos fatores transformou um pequeno grupo de salões em uma rede. "Criamos departamentos de Marketing, Recursos Humanos e financeiro dando um perfil de grande empresa. Implementei o uso de formulários e circulares, que ajudam no fluxo da informação entre os diversos setores da empresa", explica Vaz.

DIVERSIDADE. Na rede de boates Nuth, com casas na Barra, Centro e com uma nova unidade na Lagoa, a divisão de tarefas acontece entre os quatro sócios. Bernardo Café, Leopoldo Bittencourt e Guilherme Boetzer foram os responsáveis pela abertura da primeira casa, há sete anos, na Barra da Tijuca. A nova integrante do quarteto, a arquiteta Christina Campos, começou a se aproximar ao prestar serviços na sua área.

"Cada um dentro da empresa tem sua atribuição. Eu, sendo arquiteta, entrei fazendo manutenção das casas, até que eles me convidaram para ser sócia nos empreendimentos. Todos dão opinião, mas cada um cuida de sua área. Esta parceria facilita a gestão das casas, pois cada um tem a sua responsabilidade.

A empresária acredita que na diversidade, surgem as boas idéias para a casa. Em todo caso, a maioria é sempre determinante para a tomada de decisões. "Sociedade é igual casamento, às vezes as opiniões são diferentes, e ganha a maioria. Nossa nova casa vai abrir em junho, com um conceito diferente. Queremos resgatar os clubes privês, como o Hippopotamus. A casa terá uma boate privativa, um restaurante e uma chaminheria", explica Christina, que está há um ano e meio na sociedade.

Fonte: Jornal do Commercio, São Paulo, 30 mar. 2007. Seu Negocio, p. B18.