

Empresa familiar – é sim – um bom negócio! Qual o segredo?

José Renato de Miranda

Votorantim, Empório Chiapetta, Eliane, Itaú, Wal-Mart, Ford, Tigre, Cedro Cachoeira, Sul América, O Globo, J. Di Giorgio, redes de postos... vão bem, obrigado. Superaram as catastróficas estatísticas mundiais de mortalidade das empresas familiares – só 5% sobrevivem até a 3ª geração. E assim caminham vitoriosas para 4ª, 5ª e outras gerações.

Afinal, qual o segredo? Quando se trata de empresa familiar, de fato, “cada-caso-é-um-caso”: os empreendedores, ramos, circunstâncias, épocas e regiões são diferentes. Se entrar em detalhes, discussão é interminável, a exemplo daquelas de futebol quando torcedores começam a comparar times e seleções: qual foi melhor? Mas, três pontos estão fixados na base das empresas que se sustentam, das pequenas às gigantescas, varejo, indústria ou serviço:

1. Não demorar a descentralizar . Tempo passa, família cresce, chegam parentes diretos e indiretos e, com eles, os conflitos que causam a acentuada queda de empresas familiares. Conflitos profissionais e humanos, que existem em qualquer empresa, a diferença é que nestas eles têm interferências domésticas ativadas por “sangue-interesses-emoções”.

Não se deve abafar os conflitos, tentar negá-los, mas sim antecipá-los com construtiva convivência para que tenham limites. As chances de sucesso são proporcionais ao tempo em que problemas são enfrentados com antecedência e diálogo. Descentralização deve ocorrer com critério e jamais apressada.

2. Preparação dos parentes . Se o parente pode entrar na empresa sem conscientização e treinamento, é porque basta ter o mesmo sangue que terá a mesma competência dos que nela já trabalham?! Se assim fosse, notáveis grupos seriam eternos. O império Matarazzo continuaria a ser o número um da América, e hoje é zero; Pão de Açúcar não teria entrado no vermelho, aliás, no roxo, para depois se recompor; Bom Bril continuaria a limpar concorrentes sem ter ido para outras mãos...

Gerações não são necessariamente competentes, têm que ser preparadas: analisadas vocação, habilidades, vontade de atuar no negócio da família, em contrapartida, ter explicações sobre filosofia, funcionamento, metas da empresa. Um diálogo imprescindível, precisa entrar como profissional que virá a ser chefe, e não, o filho que está ali para ajudar o pai. Se não tiver vocação-desejo, é melhor não entrar.

Gerações preparadas trazem três benefícios, principalmente, humanos:

A. Qualidade de vida para o titular . Ao descentralizar, tem mais tempo para si mesmo, para usufruir do que acumulou, do lazer. A matemática empresarial diz: soma da centralização mais parente despreparado é igual a enfartes, gotas, separações, diabetes...

B. Garantia para o negócio . Parente capaz é a ponte para o futuro. Tem energia, força para inovar e enfrentar concorrentes. Abre o novo ciclo.

C. Família . O titular fica com a mente tranquila: cumpriu o dever de deixar a empresa pronta para as gerações, poderão ter o desejado – ou igual, padrão de vida.

3. Gestão mista por período ou permanente . A presença de um consultor capaz em gestão e relacionamento, é estratégica. Administra debates, tendências, soluções empresariais-familiares. Consultor é contratado por empresas familiares vitoriosas porque entra com a determinação de fazer o negócio continuar a prosperar e, junto, puxa os ajustes familiares. Atua no sentido de colocar a família para trabalhar para a empresa, e não, o contrário.

A empresa familiar sustentável une descentralização, treinamento e gestão; de olho no mercado. Visa trabalhar no que é de todos para satisfazer clientes, afinal, eles é que darão dinheiro e tranqüilidade para a empresa e para os lares. Em média, 85% das empresas são familiares e precisam ser competitivas, portanto, hoje é extremamente oportuna a reflexão sobre este tema.

MIRANDA, José Renato de. Empresa familiar – é sim – um bom negócio! Qual o segredo? **HSM Management**. Out. 2008. Disponível em: <<http://www.hsm.com.br>>. Acesso em 1 out. 2008

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais