

**NEGÓCIOS À PARTE?** Para consultores, escolha de sócio deve basear-se em capital e competência

# Expectativas claras evitam frustração

Renato Stockler/Folha Imagem



Os amigos Gabriel Carmona (à esq.) e Luiz Ricardo Cobra, que desfizeram a sociedade em uma firma

DA REPORTAGEM LOCAL

Para o consultor jurídico do Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) Boris Hermanson, os critérios norteadores na escolha de um sócio deveriam ser o perfil de gestão, a competência e a capacidade de investimento no negócio. “Infelizmente, muitas empresas fazem essa escolha baseadas em outros pontos. Acaba sendo uma relação perniciososa”, diz ele.

A amizade desde a adolescência, a sociedade de Gabriel Carmona, 30, e Luiz Ricardo Cobra, 30, não deu certo. Mas a amizade deles sobreviveu.

A ideia de montar um negócio, contam, surgiu em um momento de transição profissional:

eles estavam ocupando as mesmas posições havia certo tempo e sem perspectivas de crescimento em médio prazo. “Após a saída do Gabriel do emprego, a ideia tomou força e, dois meses depois, montamos a firma”, conta Cobra.

“Nunca havíamos trabalhado juntos. Porém, quando o assunto era vida profissional, sempre existia afinidade”, diz Carmona.

As reuniões aconteciam ora na residência de um ora na de outro. “A internet nos auxiliou muito no início, pois aproveitávamos os textos para criar atas e todo o pla-

nejamento estratégico dos produtos e serviços que pretendíamos oferecer”, diz Cobra.

“A relação pessoal ajudava nas decisões e na superação das eventuais discussões mais sérias”, acrescenta Carmona. E emenda: “O quesito confiança contou muito na abertura da empresa. Você ter como sócio alguém em quem confia lhe permite uma administração menos preocupada, mesmo com o risco de estragar uma amizade caso o negócio não dê certo”.

## VANTAGEM

*Ter como sócio alguém em quem você confia lhe permite uma administração menos preocupada”*

**GABRIEL CARMONA**  
empreendedor

Propostas de trabalho apareceram e balançaram a sociedade. “Carmona concluiu que ser empresário não era o perfil dele. Conversamos muito. Não é fácil abandonar um projeto de vida, mas chegou uma hora em que as propostas eram irrecusáveis e a parte financeira pesou bastante”,

conclui Cobra.

“O sócio deve ter uma avaliação crítica do negócio e ter claras as expectativas —isso evita a surpresa e maximiza o sucesso do projeto”, diz o professor de gestão de novos negócios da BBS (Brazilian Business School) Rodrigo Rivera.

Boris Hermanson sugere que algumas perguntas sejam feitas antes de a sociedade ser estabelecida, como se o amigo tem perfil administrador, se lida bem com suas finanças e se o patrimônio dele é compatível com o do outro.

(AR)

## Família distante e assinatura conjunta são regras de ouro

DA REPORTAGEM LOCAL

Acertada a parceria e esclarecidos os interesses, há regras que não devem ser quebradas. Entre elas, diz Boris Hermanson, duas se destacam: formalizar os sócios como administradores e manter as famílias longe da gestão.

No primeiro caso, é comum surgirem desconfianças entre o sócio-administrador e os demais, por exemplo. Hermanson sugere que, havendo possibilidade, ambos os sócios assinem juntos a documentação, até que a firma se estabilize —o que significa que não haverá autonomia de um deles,

mas a empresa nascerá em um ambiente transparente. “Assim não existe culpado”, diz ele.

O segundo ponto de conflito é a interferência da família de um dos sócios na vida da firma. “É preciso manter, em nome da amizade, a família afastada da direção do negócio”, aconselha Hermanson.

Foi em uma conversa informal que a advogada Carolina Vaz, 27, e o arquiteto Marcelo Augusto, 31, descobriram que tinham a mesma dificuldade: lidar com seus cachorros, que permaneciam muito tempo sozinhos em suas casas.

Resolveram apostar na ideia e criaram a Dog’s Care, fralda para

cães de pequeno e médio portes.

“Não pensávamos em ser sócios; aconteceu. De repente, já tínhamos um produto e uma empresa”, explica Marcelo Augusto.

Ela sugeria mudanças, ele pesquisava a viabilidade. Hoje já distribuem o produto para 400 pontos-de-venda e têm outro sócio.