



VALE A PENA TER SÓCIOS?

PARA CADA CASO, UMA SUGESTÃO!

Para driblar os problemas, os sócios devem entrar em sintonia.

Estabeleça as regras:

Defina previamente como a parceria ocorrerá, estabeleça as funções, remunerações e responsabilidades desde o princípio do acordo. Se não houver clareza, especialmente sobre as atribuições de cada sócio, haverá conflitos e confusões.

Não confunda a rotina particular com a profissional:

Quando há mais de um sócio, é imprescindível estabelecer as rotinas administrativas de cada um, evitando confundir o cotidiano pessoal com o empresarial. Por exemplo, não use os recursos financeiros da empresa para pagar suas contas particulares ou vice-versa. Caso contrário, o controle do caixa e das reservas financeiras tem tudo para ser perdido e, conseqüentemente, os sócios poderão pensar que a empresa está tendo prejuízos e perder efetivamente o controle por causa das contas que nada tem a ver com o negócio.

Sintonize-se com o público-alvo:

Para que a sociedade seja sadia é preciso que os sócios estejam sintonizados com os clientes, procurando identificar e atender suas necessidades. Uma boa dica é acompanhar as tendências do mercado e estar sempre junto aos consumidores, incentivando-os a demonstrar seus interesses, caso contrário, a empresa poderá ter um crescimento muito lento.

Saiba quanto e como investir:

Defina qual é o valor máximo que os sócios dispõem para investir na empresa e faça previsões de fluxo de caixa em três cenários: pessimista, médio e otimista. Depois, avalie se tem condições de assumir riscos e como isso ocorrerá. Caso recorra a empréstimos familiares ou de amigos, será preciso prever como as quantias serão devolvidas, acompanhando cada cenário previamente desenvolvido.

Se optar por empréstimo bancários, avalie as taxas de juros e as demais despesas relativas ao financiamento. Certifique-se de todos os trâmites burocráticos para não colocar em risco bens que garantam a concessão de empréstimos. Nesse caso, compare as ofertas de mais de uma instituição financeira e conheça profundamente as condições do empréstimo proposto, as garantias e os avalistas necessários, o prazo do contrato, o valor das prestações, dos juros e demais encargos, os reajustes ou as conseqüências de eventual inadimplência no pagamento.

Aprenda a lidar com bancos e entidade financeiras:

É primordial verificar se os serviços disponibilizados pelo banco como pagamento de folha de salários, cobrança de títulos, empréstimos, financiamento de impostos e serviços via Internet suprem as necessidades do seu negócio. Além disso, descubra os tipos de aplicações existentes e como os serviços de previdência privada e seguros podem ser agregados à empresa. Informe-se sobre quais são os custos de cada serviços ou taxas de aplicações e compare ente duas ou mais instituições bancárias, negociando as taxas e/ou tarifas. Os sócios devem concentrar suas atividades bancárias em um ou dois bancos para ter mais poder de barganha ao negociar custos dos serviços, facilitando os controles de movimentação do capital. Conferir a movimentação bancária e recolher todos os avisos de lançamentos que o banco enviar torna a contabilidade do negócio ágil e com maior precisão nas informações.

O ideal é concentrar as tarefas financeiras em apenas um sócio para que os controles sejam mais eficientes. Porém, nada impede que as contas bancárias tenham a assinatura de todos os sócios. Esse procedimento permite que, na ausência daquele que cuida da parte financeira, todas as movimentações bancárias sejam feitas sem qualquer restrição.

Mantenha a contabilidade sob controle:

Contrate um contador ou uma empresa especializada para descobrir os procedimentos básicos que atendam a todos os requisitos fiscais, tributários e trabalhistas e colocá-los em prática. Assim, através do respeito à legislação vigente, seu empreendimento estará menos vulnerável a multas e infrações que podem até inviabilizar o negócio. O contador também fará os demonstrativos de receitas, despesas e lucros do negócio. Através deles, é possível analisar e definir como lidar com imprevistos de mercado.

Isso significa que se o faturamento baixar durante algum período específico (férias escolares, verão ou inverno, por exemplo), deve haver uma receita adicional durante o ano inteiro para cobrir os meses com pouca movimentação.

Conheça seus funcionários e treine-os adequadamente:

Definidas as funções de cada sócio, é importante descobrir como lidar com os funcionários. Se o negócio exigir contato direto com o público, escolha a equipe com atenção, de acordo com a forma que as pessoas se relacionam com os clientes, afinal a impressão de cada empreendimento depende da cordialidade do bom atendimento. Antes de mais nada, no entanto, é preciso saber qual dos sócios fará a análise. Ele deve conhecer os pontos fortes, as regras, a missão da empresa e, principalmente, os preceitos comerciais de respeito ao consumidor e ao mercado. Afinal, cada vez mais um empreendimento está envolvido em um ambiente global e deve estabelecer uma conexão com atitudes politicamente corretas e que se identificam com os anseios dos consumidores em todas as áreas.

Jeanete Herzberg

Meu próprio Negócio - Especial