

IDENTIFICAÇÃO:**Título : COMO PLANEJAR UMA BOA E SÓLIDA SOCIEDADE (UMA ABORDAGEM NÃO FISCAL TRIBUTÁRIA)****ATRIBUTO : ADMINISTRAÇÃO EFICIENTE****PROCESSO : PLANEJAMENTO SOCIETÁRIO**

ORIENTAÇÕES SOBRE O INSTRUMENTO:

O QUE É :

Planejamento societário implica na avaliação da necessidade de se buscar potenciais sócios para um determinado empreendimento, definindo formas de participação, remuneração, distribuição de poderes, responsabilidades e, sobretudo, o estabelecimento de regras claras de convivência empresarial entre eles.

PARA QUE SERVE:

Começar um novo negócio é uma decisão importante que exige um planejamento adequado e a adoção de medidas que garantam o sucesso da empreitada. Entre as decisões que precisam ser tomadas para viabilizar, ou mesmo ampliar as possibilidades de um empreendimento, está a formação de uma sociedade.

Mas como saber se os sócios ou parceiros que escolhi ou que venha a escolher serão os ideais para minha empreitada? Qual o melhor perfil dessa pessoa que passará a dividir comigo responsabilidades ou apenas irá contribuir para a viabilização de um negócio? Qual ou quais as áreas da empresa em que a contribuição de um sócio será fundamental para o sucesso da mesma?

Questões como essas são a razão de ser de um desejável e aprofundado planejamento societário, que possa oferecer indicadores da melhor decisão a tomar.

COMO SE UTILIZA:

O primeiro passo a ser observado é avaliar se a busca de um sócio é realmente importante para a existência do empreendimento, ou seja, se efetivamente o plano de negócio traçado pressupõe a necessidade de se constituir uma sociedade.

Mas tudo começa com a noção de que, ou as pessoas desenvolvem uma idéia em conjunto, ou podem escrever um plano de negócio individualmente e perceber que precisam trazer uma competência diferente para a nova empresa. E aí procuram um sócio.

Sem a constatação definitiva da necessidade real de um parceiro no projeto de empresa, o empreendedor pode dar um passo em falso e cometer um erro logo no princípio do empreendimento.

Depois disso, é importante observar que um sócio deve agregar ou trazer algum benefício (valor) ao projeto que está sendo estudado. Pode ser valor técnico, pode ser disponibilidade de tempo para dedicação ao negócio e também oferta de capital, que é um aporte de investimento que pode fazer a diferença para que a empresa funcione bem ou não.

A seguir, uma boa iniciativa que pode contribuir na divisão de tarefas, obrigações, atividades, direitos e benefícios a serem estabelecidos entre sócios, é a elaboração de um contrato detalhado, no qual estejam descritas, com minúcias, as atividades comuns da empresa e da sociedade.

A elaboração de um contrato detalhado entre os sócios é importante e deve ser feito, mas não é garantia de que a sociedade irá funcionar bem. O que vai determinar mesmo o sucesso da relação é a consciência das pessoas sobre seus papéis na sociedade. Às vezes, o que é contratado pode não ser cumprido, trazendo problemas para a empresa, e isso não é interessante. O importante é a consciência de cada uma das partes do que elas esperam da empresa e também umas das outras.

São cuidados que se deve ter na manutenção de uma relação franca entre os sócios: o que eles esperam uns dos outros; até onde podem chegar; os direitos e deveres de cada um, procurando estabelecer uma política de bom relacionamento dentro da sociedade. É importante isso estar claro, porque a empresa vai crescer, vai se desenvolver e problemas futuros podem acontecer quando as questões não estão devidamente colocadas.

E se meu futuro sócio for um familiar? Todo relacionamento de negócios deve ser profissional. Dessa forma, nada impede que um membro da família venham a colaborar com a empresa, desde que apresente um comportamento estritamente técnico. Para quem está pensando em começar uma empresa em sociedade com parente é interessante uma conversa sobre o assunto. Buscar informações externas, e trazer o tema para as discussões que antecedem a decisão de se firmar a parceria, são medidas que reduzem a possibilidade de problemas futuros, evitando-se a mistura das questões familiares com as profissionais.

Exemplo:

Uma situação bastante comum entre aqueles que pretendem abrir uma empresa é a seguinte : Eu tenho uma facilidade muito grande de trabalhar na parte técnica da empresa, mas tenho muita dificuldade em negociar comercialmente. Então, se eu começar um negócio sozinho, vou encontrar dificuldades nisso, o que pode até comprometer o sucesso do negócio. Dessa forma, preciso de um parceiro, de um sócio, para trazer essa competência para dentro da empresa.

Entretanto, não basta trazer a primeira pessoa que se encaixa no perfil de potencial sócio para que o empreendedor garanta sucesso à parceria. É essencial que se conheça muito bem o futuro parceiro comercial. Toda sociedade tem de ser muito bem pensada. Costuma-se usar até a seguinte imagem: “para casar, você começa pelo namoro”, ou seja, tem de conhecer muito bem a pessoa que vai ser seu sócio no futuro e, além disso, deixar as coisas muito bem combinadas. Por mais óbvio que isso possa parecer, deve-se combinar, antes de começar a operação, todos os detalhes que envolvem a sociedade.

Finalmente, tomada a decisão de formar uma sociedade, e escolhido o parceiro para a empreitada, converse com o profissional que irá tratar da elaboração do seu contrato social, para que este instrumento reflita, em suas cláusulas e itens, tudo aquilo que foi combinado entre você e os seus sócios



Sucesso na sua parceria !!!

