



Freepik

CRISE TENDE A AUMENTAR DISPUTAS SOCIETÁRIAS

BRIGA JUDICIAL COM SÓCIO: SAIBA COMO EVITAR

Em um momento de instabilidade financeira mundial é importante que as empresas tenham bases sólidas para seguir em pé. Uma recente pesquisa do IBGE chamada "Pulso Empresa: Impacto da Covid-19 nas Empresas" trouxe péssimas notícias para o empresariado: 716 mil empresas fecharam as portas no Brasil durante a pandemia do coronavírus.

Mas o encerramento de um negócio nem sempre está na incapacidade de se adaptar a novos cenários ou nas questões financeiras. Segundo Emanuel Pessoa (*), o que mais afeta as empresas brasileiras, levando-as ao fracasso, são os conflitos entre sócios.

"Esses conflitos costumam acontecer porque existe desalinhamento entre as expectativas e o que foi combinado na prática, já que normalmente os empreendedores, quando iniciam as atividades, não se preocupam em formalizar as suas relações. São raras as empresas que, na fase pré-contrato social, fazem um memorando de entendimento, e mais raras ainda aquelas que fazem um bom acordo de sócios", afirma.

Isso acontece porque a maioria das empresas no Brasil é do tipo limitada e os sócios não se preocupam com esse tipo de acordo, mesmo ele sendo possível nesse caso. O problema é que, até a concepção tardia do acordo, pode haver um "descasamento" entre o que os sócios imaginam e o que verificam na prática.

Esses conflitos arruinam a governança corporativa. Quando estamos diante de duas pessoas em qualquer tipo de negociação, temos que lembrar que as questões emocionais muitas vezes se sobrepõem às questões lógicas. Por esse motivo, empresas que tinham tudo para serem excepcionais, viram apenas promessas que não se concretizam.

Por isso, o ideal é que uma empresa, seja grande ou pequena, tradicional ou startup, fixe um acordo entre seus sócios desde o início da sua concepção. Quando as partes negociam adequadamente seus interesses, estabelecem um memorando de entendimento no começo, antes do contrato social, e, após, discutem detalhadamente um acordo de sócios, é mais provável nós termos a estabilidade corporativa.

Mas atenção: os acordos devem ser favoráveis a todos, afinal, compromissos firmados que não contemplam os interesses de todos os envolvidos são compromissos naturalmente frágeis, que tenderão a serem descumpridos.

Memorando de entendimento e acordo de sócios – Para que os conflitos de sócios possam ser resolvidos da melhor



maneira, Emanuel acredita que a negociação entre as partes deveria acontecer em pelo menos três momentos: o primeiro na fase anterior à constituição da empresa, quando ainda estão planejando o começo e pensando no que será feito.

Nessa hora eles celebram o que chamamos de 'memorando de entendimento', que seria como uma carta de intenções que vai balizar as interpretações futuras dos documentos da empresa e pode contar também regras aplicáveis, determinações e prazos. O segundo momento se dá ao constituir o contrato social: nessa hora, é necessário estabelecer as principais regras de governança da empresa.

Essas regras impedem que os sócios que tenham a mesma proporção do capital social ou sócios que possam combinar suas proporções de capital social para empatarem nas votações, impeçam ou atrapalhem o funcionamento da empresa, porque ficam ali estabelecidos os mecanismos sobre os quóruns de votação e regras gerais de funcionamento da corporação.

Entretanto, é no terceiro momento, o acordo de sócios, que realmente se efetivam questões importantes para o dia a dia da empresa. É isso que irá evitar que nós tenhamos mal-entendidos, discussões e problemas que podem levar ao crescimento constante de desavenças que irão desembocar no fim do empreendimento.

Dentro dessa perspectiva, o acordo de sócios deve regular o máximo possível de relações existentes entre as partes. Essa questão de governança corporativa tem se tornado cada vez mais importante, especialmente quando levamos em consideração situações nas quais empreendimentos de sucesso vão à ruína pela questão da atuação de seus líderes.

Proporções do capital social – A definição das proporções do capital social é uma das maiores dificuldades no nascimento de uma empresa. Esses valores muitas vezes são avaliados não apenas em dinheiro, mas também em bens. Então, em função disso, não é aconselhável que advogados tomem a decisão de proporção de capital social entre os sócios, devendo atuar apenas como uma forma de facilitar que os sócios cheguem ao entendimento, porque, do contrário, eles ficarão insatisfeitos.

Quando falamos de empresas de apenas dois sócios, entretanto, é importante pontuar que o sócio minoritário pode acabar excluído de decisões, a não ser que o contrato social o proteja. Por isso, o advogado afirma que o mais desejável é que exista uma igualdade nas proporções do capital social e, adicionalmente, o acordo contemple regras de governança corporativa para que se resolvam situações de empate nas decisões.

Dissolução da sociedade – Uma dúvida comum entre aqueles que pensam em montar uma empresa é: o que acontece quando um dos sócios quer sair? Emanuel explica que, nas empresas de sociedade limitada, existe um elemento chamado 'affectio societatis' - afeição social, que é o elemento de união entre as pessoas. Quando não existe mais a afeição social e um sócio quer sair da empresa, ele pode se retirar sem a autorização do outro, exercendo seu poder de retirada.

Nesse caso, se o outro sócio não quiser comprar suas cotas, o retirante vai poder vender a cota para terceiros, exceto se houver proibição no contrato social. Havendo essa proibição, a saída é a venda da empresa, negociada ou judicial, e cada sócio recebe o proporcional de suas cotas no valor da venda.

(*) - Mestre em Direito pela Universidade de Harvard, Doutor em Direito Econômico pela USP, é Certificado em Negócios de Inovação pela Stanford Graduate School of Business e vice-presidente do Harvard Club of Brazil.

EMPREENDEDORES
COMPULSIVOS

#tenhacatrizes

Qual o sentido da vida?

Fernanda Dutra (*)

Ikigai é uma palavra japonesa que denota os prazeres e sentidos da vida. O termo consiste, literalmente, de *iki* (viver) e *gai* (razão). Na língua japonesa, pode ser usado em vários contextos e se aplica tanto a pequenas coisas cotidianas quanto a grandes objetivos e conquistas. É uma palavra tão comum que as pessoas a usam no dia a dia de forma bem corriqueira, sem estar cientes do seu significado especial.

Encontrar seu *ikigai* é encontrar um sentido na vida, que pode estar atrelado a um sucesso ou a um café que se toma todos os dias pela manhã. De acordo com os autores Héctor García e Francesc Miralles, todos nós possuímos um *ikigai*, ou seja, a razão de ser. O *ikigai* está escondido em nós, e é necessária uma investigação paciente para se chegar até o mais profundo de nosso ser e encontrá-lo. Nietzsche afirmava o seguinte: "Quem tem um porquê para viver pode suportar quase todo como".

É possível encontrar *ikigai* em qualquer circunstância e em qualquer coisa. Aliás, o ideal é começar pequeno, e aqui e agora. Na aceitação de si mesmo e na busca do que realmente importa para você. Quando entendemos o *ikigai*, percebemos que um propósito não necessariamente precisa ser algo sofisticado ou grandioso. Na verdade, tem mais a ver com um valor pelo qual viver, e isso está muito ligado ao prazer pela

vida, pelo que se faz, pela companhia das pessoas que nos são próximas e pelos momentos e experiências vividos. Buscar esse sentido pode trazer um tempero especial na vida. É importante entender as preferências comportamentais, as aptidões, aquilo que é mais natural em cada um, já que isso pode facilitar na busca pelo *ikigai*.

Não é só uma questão de interpretação, mas também de atenção aos detalhes. Quando passo a reparar nos pequenos detalhes da vida, percebo que nada se repete e que cada oportunidade é especial. Na cultura japonesa, Ken Mogi, autor do livro *ikigai*¹, conta que existe o *ichigo ichie*, conceito que significa literalmente "uma vez, um encontro". *Ichigo ichie* é a valorização dos encontros na vida, das coisas e das pessoas: quando sou capaz de apreciar a presença de uma pessoa e ouvi-la genuinamente, ou curtir um lugar, percebendo suas nuances, sua decoração, explorando o momento. Cada ocasião em que desfruto da companhia de alguém em algum lugar é única e nunca se repete da mesma forma. Quando penso no *ichigo ichie*, considero que isso tem muito a ver com a forma como interpretamos os fatos, pois se vejo cada um destes como único, minha tendência é olhar para as coisas boas e valorizar e viver com plenitude cada instante.

¹ Ken Mogi, *Ikigai*: os cinco passos para encontrar seu propósito de vida e ser mais feliz, São Paulo, Astral Cultural, 2018.

Em seu livro *Ichigo ichie*, Miralles e García² se debruçam sobre essa filosofia japonesa e comentam, inclusive, que nas ilhas subtropicais de Okinawa, os primeiros brotos, que eles chamam de *kaika*, florescem em janeiro, enquanto que nas grandes cidades dos Japão, a florada acontece entre o fim de março e meados de abril. No Japão, há 96 árvores de referência que marcam o início do *kaika*. Para eles, metaforicamente, a magia do *kaika* é quando começa a florescer algo dentro de nós que desconhecíamos.

O *kaika* está presente no início dos romances, no início de um trabalho, no início de algo que desabrocha em você. E são nos momentos de *kaika* que o *ichigo ichie* está presente. Quando o *kaika* é transformador, de acordo com os dois autores, desejamos convertê-lo em *mankai*, isto é, esperamos que amadureça, e que aquilo que nasceu em nós se abra em toda a sua plenitude: a pessoa apaixonada que diariamente investe na relação, um livro a que nos dedicamos escrever até o final, um empreendedor que busca maneiras para que seus negócios alavancuem a cada dia, e assim por diante.

Ichigo ichie tem o sentido de que as coisas que vivemos agora não se repetem nunca mais. Há uma frase de David Thoreau que diz: "Não podemos matar o tempo sem ferir a eternidade". Na época da dispersão absoluta, da cultura do instantâneo, Francesc Miralles e Héctor García, *Ichigo ichie*: a arte japonesa de transformar cada instante em um momento precioso, Rio de Janeiro, Sextante, 2019.



Fernanda Dutra

da falta de escuta e da superficialidade, há como resgatar em cada um de nós a atenção e harmonia por meio do *ichigo ichie*. Que tal em meio a crise também? Transformar dificuldades em momentos únicos, ainda que de aprendizados!

(*) É Membro dos Empreendedores Compulsivos, é especialista em comunicação, sócia diretora da Flyflow, palestrante, coach, artista plástica, professora e consultora de inovação em desenvolvimento humano. Co-autora do livro PNL e Coaching e autora do livro Efeito-Melão. Saiba mais em compulsivos.org.