



Djelics_CANVA

PLANEJAMENTO

SOMENTE TRÊS EM CADA DEZ EMPRESAS SOBREVIVEM AO PROCESSO DE SUCESSÃO NO BRASIL

Apenas 24% dos membros da geração atual no comando das empresas familiares brasileiras têm um plano de sucessão robusto, o que é prejudicial aos negócios

Uma pesquisa realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) aponta que 90% das empresas têm perfil familiar no Brasil. Elas empregam cerca de 75% da mão de obra no país e representam metade do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil.

Seguindo na linha dos números e das estatísticas, um levantamento do Banco Mundial mostra que 30% dessas empresas familiares chegam até a 3ª geração e apenas metade delas sobrevive. Hoje, estas empresas pioneiras estão passando pelo processo de sucessão, ou seja, momento em que os fundadores estão passando o bastão para as novas gerações. O momento de transição é desafiador.

Entre os motivos para o insucesso estão o fato de que nem sempre os filhos querem assumir os negócios dos pais. Por outro lado, há os sucessores que assumem, mas sem modernizar o negócio ou adotar condutas de gestão profissional. Os sucessores também não vivem a mesma realidade do fundador no início do negócio, e isto também influencia na forma como eles exercem o empreendedorismo.

"Todos estes fatores precisam ser tratados na gestão. Governança corporativa é disciplina, regra, processo. Essa estrutura permite que as decisões tomadas sejam mais pautadas no mercado e menos desapegadas de questões emocionais que envolvem todo negócio familiar. Até mesmo a contratação de um parente é observada segundo os critérios técnicos, exclusivamente", salienta Marcelo Camorim, especialista em sucessão familiar e implantação de governança corporativa em empresas.



South_Agency_CANVA

no comando das empresas familiares brasileiras têm um plano de sucessão robusto, o que é prejudicial aos negócios. "O mercado mudou, não é o mesmo de décadas atrás. O plano de sucessão prepara os novos gestores para este cenário", diz.

Cases

Com 35 anos no mercado, Marcelo Camorim atua no ramo de sucessão familiar e implantação de governança corporativa em empresas de todo o Brasil.

Entre os principais exemplos estão a Tempermax. Há 17 anos no mercado, ela é considerada a maior indústria de transformação de vidros temperados e laminados. A Construtora FBS, com 31 anos de experiência, e a Jofege, empresa especializada em pavimentação asfáltica, são outros exemplos de empresas que passaram pelo processo de sucessão familiar conduzido por Camorim.

“Entre os motivos para o insucesso estão o fato de que nem sempre os filhos querem assumir os negócios dos pais. Por outro lado, há os sucessores que assumem, mas sem modernizar o negócio ou adotar condutas de gestão profissional. Os sucessores também não vivem a mesma realidade do fundador no início do negócio, e isto também influencia na forma como eles exercem o empreendedorismo.

Para Marcelo Camorim, para que as empresas centenárias sejam mais frequentes, as empresas familiares precisam se transformar em famílias empresárias. Em outras palavras, os sucessores precisam ter uma visão de longo prazo, na qual o interesse coletivo prevalece frente ao individual.

O Índice Global de Empresas Familiares, da PwC, mostra que apenas 24% dos membros da geração atual



Georgievic_CANVA

Além disso, ele realizou todo o processo de profissionalização do zoológico de São Paulo. O Studio W Cabeleireiro é um outro case assistido. A empresa está há mais de 20 anos no ramo. Sua primeira sede foi inaugurada no ano 2000 em Higienópolis, São Paulo. Já em 2003, a primeira loja fora da capital paulista foi aberta em Campinas, no interior.

Em Goiânia, Camorim está implantado atualmente o plano de sucessão do Grupo Soares. Neste processo, a holding, que tem 57 anos de história e atua nos ramos de material de construção, na incorporação imobiliária, na agropecuária e na tecnologia, criou o Conselho de Administração e Conselho de Família, por meio do qual os herdeiros do negócio - cinco irmãos - acompanham no Conselho de Família as decisões estratégicas e resultados do Grupo.