

Negócio de pai para filho: sucessão é principal fator de mortalidade empresarial



São os conflitos familiares, e não o mercado, que barram o desenvolvimento das empresas com administração familiar. A avaliação é dos consultores Rogério Tsukamoto e Domingos Ricca, que participaram do seminário "Negócios de Geração em Geração" realizado pela Amcham Curitiba ontem (30/03).

Para Tsukamoto, que coordena o curso de Gestão da Empresa Familiar da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo, a velha conversa franca entre pais e filhos pode ser a fórmula para resolver questões de sucessão, maior responsável pela mortalidade dessas empresas. Valores como disciplina, hierarquia, respeito aos horários de trabalho e convivência com uma outra cultura organizacional são conhecimentos essenciais para uma boa administração, acredita ele. "Um profissional precisa desses conhecimentos para que a sucessão seja feita de forma tranqüila e madura. O melhor caminho para uma empresa familiar é que o filho comece sua carreira profissional fora da empresa para adquirir experiência e um dia voltar", reforça.

Modelo organizacional com poucos níveis hierárquicos, agilidade na tomada de decisões e fidelidade dos funcionários – que tendem a se sentir parte da família e responsáveis pelo desenvolvimento da empresa – foram apontados pelos participantes como os principais pontos positivos das empresas familiares.

No seminário, dois cases de empresas familiares foram apresentados: o da paraibana Politrafo Transformadores e Equipamentos – que está na segunda geração de administração e hoje já possui cinco empresas vinculadas – e o do Banco Bamerindus – que, com a morte prematura do fundador, passou por diversos problemas de sucessão e acabou vendido.

Arquivo de notícias Amcham – 31/03/2006