

The background of the entire page is a photograph of two men in a professional setting. On the left, a man with short brown hair and glasses, wearing a brown sweater over a white collared shirt, is shaking hands with another man. On the right, a man with a beard and short hair, wearing a maroon sweater over a white collared shirt, is smiling and looking towards the first man. They are standing in front of a wooden table. The lighting is bright and natural, suggesting an office or meeting room environment.

» e-book

O que procurar em um sócio



Introdução

Empreender não é e nunca será uma tarefa fácil. Todo empreendedor deseja ver o seu negócio crescer, mas muitas vezes ele se pega enfrentando problemas e situações de difícil solução. Enquanto alguns preferem enfrentar essa jornada sozinhos, a maior parte resolve procurar um sócio em algum momento.

Quer seja para ter alguém com quem dividir o caminho, complementar competências ou até para injetar capital, o sócio é uma figura-chave de todo empreendimento.

Para dominar as diversas nuances do mercado em que se atua e prover todos os setores da empresa com a expertise necessária, é natural que o empreendedor se sinta sobrecarregado e considere ter mais pessoas com o mesmo nível de comprometimento que o dele. Mas muitos acabam não considerando o tamanho do impacto que um sócio traz para o empreendimento.

No afã de resolver seus problemas, esses empreendedores minimizam o risco de se ter alguém com o mesmo nível de poder, responsabilidade e ganho e se unem a pessoas sem muito questionamento ou sem pensar com cuidado nos critérios corretos que alguém deveria preencher antes de fazer parte do negócio. Com isso em mente, criamos um conteúdo no qual abordamos o que levar em conta na hora de fazer a sua escolha. Boa leitura!



O que avaliar na hora de procurar por um sócio

> Competência

Ainda que o primeiro ponto que o empreendedor normalmente leve em consideração seja a confiança e acabe pensando em escolher alguém da família ou um amigo próximo para se tornar sócio, é fundamental avaliar se aquela pessoa, profissionalmente, dispõe de competências que venham ajudar a tocar o negócio.

Quando dizemos competências necessárias estamos falando de agregar valor à empresa. Alguém que saiba fazer coisas que você não sabe ou faz mal, que conheça nichos de mercado diferentes ou que tenha uma rede de contatos mais robusta. Você não precisa de uma segunda versão sua, precisa de alguém que vá colaborar com conhecimento técnico e tático para o sucesso do negócio. Afinal de contas, assim como você, seu sócio precisará tomar decisões importantes diariamente, além de ter uma noção exata do que está fazendo. Claro que a confiança pesa, mas se essa pessoa não trouxer algo a mais sua participação poderá ser desastrosa.

Lembrando que competência vai além do conhecimento técnico, deve-se considerar todas as habilidades que venham a somar. (Se quiser entender melhor sobre competências, sugerimos o artigo [Quem não tem competência não se estabelece](#)). Mas o que isso significa?



> **Valores em comum**

Apesar de a escolha de um sócio não estar vinculada diretamente a amigos e a familiares, a conexão e os valores em comum são fundamentais para que a sociedade firmada seja longa.



Ao escolher um sócio somente por suas habilidades ou mesmo pelo capital que ele tem para investir é possível que o empreendedor, mais cedo ou mais tarde, acabe tendo problemas. Isso porque algumas das decisões e formas de se fazer negócio não dependem exclusivamente de conhecimento técnico.

Imagine, por exemplo, a escolha de fornecedores. Pode ser que alguns deles sejam mais confiáveis, outros nem tanto. Os valores dos sócios precisam estar alinhados, caso contrário, algumas decisões que precisam ser tomadas podem acabar em impasses sérios entre vocês.

É preciso que haja um direcionamento maior nas decisões mútuas. Ambos terão de concordar com valores praticados pela empresa, seus colaboradores, seus produtos e as formas de se estabelecer o relacionamento com seus clientes.

Isso independe de competência ou capital, é uma questão de valores.



> **Capital**

É comum que empreendedores busquem um sócio para conseguir expandir a empresa ou para injetar capital para uma reforma, expansão ou até melhorar o fluxo de caixa.

Claro que, do ponto de vista financeiro, capital advindo de um sócio costuma ser melhor negócio do que contrair empréstimos. Porém, é importante que se tenha cuidado, porque não é só o dinheiro que entra no caixa. Junto com ele vêm algumas demandas, expectativas e outros fatores que, se não forem trabalhados devidamente, podem vir a se tornar um problema muito maior do que o inicial.

Antes de aceitar qualquer injeção de capital, defina muito bem os termos em que isso será feito. Se o sócio entra com dinheiro, faça as contas antes de definir o montante que ele trará. Verifique o valor que você já investiu, o que há de patrimônio, os passivos e ativos para só depois pensar no investimento de capital.



Depois, estabeleça claramente as regras, faça um contrato, não importa com quem for ou o nível de confiança que você tenha na pessoa. Neste contrato deixe claro as cláusulas, os valores, as contingências e as modificações que essa injeção de capital provocará na empresa, quaisquer que sejam elas. Se mudar o capital social, a participação ou mesmo a hierarquia, registre tudo isso devidamente e acorde todos os pontos com seu sócio. Caso essa injeção dê poder de decisão a esse sócio ou a responsabilidade de administrar áreas específicas da empresa por conta própria, isso também deve ser pensado e registrado ali.

Assim, tudo tende a funcionar bem e você evitará problemas futuros, principalmente em relação ao pró-labore. Pouco adianta o dinheiro ser alto se a dor de cabeça for maior pelas divergências de investimentos e objetivos futuros ao negócio.

Portanto, é fundamental que a escolha de um sócio não seja baseada apenas no quanto ele pode oferecer financeiramente ao negócio. É preciso observar também outros aspectos que ele pode agregar quando o empreendedor precisar de ajuda.



> Participação

Muitas vezes, logo nos primeiros meses de criação do negócio, o empreendedor abre sua empresa em sociedade ou já considera buscar um sócio, pois vê que o montante de trabalho e que o tempo disponível não são suficientes para que ele possa dar conta do recado sozinho. Ou ele percebe que não consegue fazer tudo ou que é deficiente em alguma área e sente que alguém deveria assumir essa responsabilidade para que a empresa funcione melhor.

Seja qual for a questão, quando um sócio entra, ele ganha também participação. Ele passa a ter voz ativa e a influenciar as decisões estratégicas e práticas do negócio. É importante estar pronto para renunciar a algum nível de controle e confiar que seu parceiro tem o que é necessário para fazer a roda girar, mesmo que o faça de uma forma diferente da sua.

Este é um ponto crítico. Definam regras para impasses. Se o número de sócios administradores for ímpar, então sempre haverá algum tipo de votação final.

Caso seja apenas uma dupla, devem ser definidos critérios de desempate ou até mesmo quem terá a palavra final em quais assuntos antes de começar o trabalho juntos. Isso evitará que discordâncias muito comuns da gestão se tornem questões impossíveis de resolver.



> **Um exemplo de sociedade fortuita**

No livro *A arte da guerra nos negócios*, David Brown conta a história da escolha de um sócio feita por Leslie Auchincloss, fundador da bioquímica Biocon, quando ele decidiu abrir uma filial da empresa na Índia.

Auchincloss descobriu que a Índia proíbe que estrangeiros tenham mais de 30% de qualquer negócio no país. Neste caso, ele precisou buscar como sócio alguém que tivesse conhecimento técnico em enzimas (proteínas que catalisam reações químicas), valores parecidos aos dele e que fosse indiano.

Ele conseguiu encontrar isso em Mazumdar, uma indiana que havia estudado na Universidade de Melbourne (Austrália) para se tornar mestre em cervejaria.

No entanto, ela tinha conhecimento em fermentação, que é um dos componentes principais do negócio de Auchincloss, e a visão que o negócio precisava, além de conhecer o território indiano. Ou seja, Mazumdar não contribuiu com a parte financeira da empresa, mas sim com os aspectos técnicos, os valores e a nacionalidade, que era o que a Biocon precisava.

Da mesma forma, um empreendedor deve procurar se associar a alguém que ajude o negócio a crescer, pois este aspecto, apesar de estar muito vinculado ao dinheiro, não diz respeito a ele tão somente.

A escolha de um sócio é um passo importante para a empresa e, por isso, precisa ser analisada com cuidado e de maneira ponderada. Não se esqueça de que a criação de uma sociedade é como um casamento, onde ambos devem estar em constante harmonia. É essa harmonia ou a falta dela que definirá o sucesso ou o fracasso de uma relação.

Boa Sorte!

Referências Bibliográficas

Brown, D. **A arte da guerra nos negócios: Histórias e lições dos maiores confrontos do mundo corporativo.** Português, Editora Sextante, 15 março 2022.

Equipe Cora. **Onde buscar um sócio e o que considerar na escolha?** Cora, 2022. Disponível em: <https://www.cora.com.br/blog/onde-buscar-socio/>. Acesso em: 12 de out. de 2022.

Dantas Lemos, Arthur; **Como encontrar um sócio? Confira 4 dicas!** Empreendedor Dinheiro, 2019. Disponível em: <https://empreendedor Dinheiro.com.br/como-encontrar-um-socio/>. Acesso em: 12 de out. de 2022.

Resende, Aline; **Como encontrar um sócio: dicas para uma boa parceria de negócios.** Revendedor, 2020. Disponível em: <https://www.revendedor.com.br/como-encontrar-socio-para-um-negocio/>. Acesso em: 12 de out. de 2022.

Meu Sucesso. **Como encontrar o sócio ideal para seu negócio.** Meu Sucesso, 2018. Disponível em: <https://meusuccesso.com/artigos/empreendedorismo/como-encontrar-o-socio-ideal-para-seu-negocio-1743/>. Acesso em: 12 de out. de 2022.

Equipe Exame. **13 dicas para escolher o sócio ideal para o seu negócio.** EXAME, 2014. Disponível em: <https://exame.com/pme/13-dicas-para-escolher-o-socio-ideal-para-o-seu-negocio/>. Acesso em: 12 de out. de 2022.

Albergaria, Felipe. **O que considerar na hora de escolher um sócio: 7 dicas que vão te ajudar.** Encontre Sua Franquia, 2022. Disponível em: <https://encontre sua franquia.com.br/o-que-considerar-na-hora-de-escolher-um-socio/>. Acesso em: 12 de out. de 2022.

Dindim, Equipe. **Sócio investidor: o que é como encontrar um sócio para o seu negócio.** Dindim Por Dindim, 2018. Disponível em: <https://dindimpor dindim.com.br/meu-negocio/como-encontrar-um-socio-investidor/>. Acesso em: 12 de out. de 2022.

