

Veículo: Jornal Valor Econômico
Editoria: Especial /Pequenas e médias empresas
Assunto: Parceiros em vez de empregados formais
Estado: SP
Data: 27,28 e 29 de setembro de 2014
Página: F15

ECONÔMICO
Valor

Parceiros em vez de empregados formais

Parceiros em vez de empreg

Jacilio Saraiva
Para o Valor, de São Paulo

O sonho de virar dono de uma empresa está mais perto da realidade. Pequenas companhias estão, cada vez mais, abraçando a prática de oferecer sociedade para funcionários bem avaliados. Os objetivos são reter talentos qualificados, motivar equipes e aumentar índices de produtividade. Em algumas companhias, depois da adoção do modelo de parceria, a lucratividade subiu 27% e o turnover do quadro foi reduzido em 80%.

Desde a fundação da consultoria de branding Sonne, em 2009, quatro colaboradores já se tornaram sócios e a experiência deve ser ampliada. "A estimativa é ter de dois a quatro novos integrantes no início de 2015", diz o diretor e sócio fundador Maximiliano Tozzini Bavaresco. Independentemente da participação societária, os empresários novatos podem conquistar premiações que vão de cursos de especialização a bônus de remuneração. "Eles têm a chance de conquistar a sociedade por meio do próprio esforço. O sentimento 'de ser dono' do negócio fica mais forte e gera comprometimento."

Com 16 colaboradores, a Sonne faturou R\$ 2 milhões no último ano e a expectativa é dobrar esse volume em 2015. "Desde a criação da companhia, tudo foi pensado como um modelo de 'partnership', alinhado a critérios meritocráticos", diz. "Preciso de pessoas melhores do que eu para poder construir uma empresa capaz de crescer, mesmo sem a minha presença."

Para facilitar a aderência ao conceito, Bavaresco já recruta novos funcionários com a perspectiva de que, no futuro, terão condições de tornarem-se par-



Maximiliano Tozzini Bavaresco: na Sonne, consultoria de branding, quatro colaboradores já se tornaram sócios e a exp

ceiros. Segundo ele, o impacto da medida alcança até os clientes. "É muito comum que me perguntem: onde você encontrou essas pessoas? Como formou esse time?"

Na Betalabs, do setor de e-commerce e gestão empresarial, três líderes de área vestiram a camisa de sócios nos últimos quatro anos. Antes de abrir a sociedade, a empresa de 32 funcionários era comandada por três proprietários. "Antes de montar a companhia, trabalhei no mercado financeiro e lá as iniciativas de remuneração variável e parceria

eram ferramentas comuns", lembra o sócio fundador Lisan Gabellini. "A entrada de associados é um fator de motivação para o nosso próprio desempenho."

A empresa faturou R\$ 2 milhões em 2013 e espera duplicar de tamanho, até dezembro. A estratégia de Gabellini, que pretende abrir espaço no board para um novo funcionário a cada ano, é criar um ambiente de meritocracia, com várias oportunidades para colaboradores que são bem avaliados. "Como somos uma companhia de serviços, o nosso maior ativo é gente

qualificada. Essa política também nos ajuda a reter talentos."

Após a adesão à gestão com parceria, a Betalabs aumentou a lucratividade em 27% e baixou o turnover da equipe em 80%. "Tão importante quanto selecionar os novos sócios é garantir que o processo de escolha aconteça de forma transparente para os demais funcionários", afirma.

Para Igor Kalassa, CEO da mineira **Allic** sistemas, especializada em marketing digital, a sociedade corporativa é como um casamento. "É preciso escolher bem o parceiro, pois ele poderá