

PLANO DE SUCESSÃO EM UMA EMPRESA FAMILIAR: UM ESTUDO DE CASO NA DROGARIA ISALVO LIMA

Beatriz De S. Aguiar¹, Maurício S. Do Vale²

(1) Estudante de Engenharia de Produção dos Institutos Superiores de Ensino do CENSA – ISECENSA, Rua Salvador Correa, 139, Centro, Campos dos Goytacazes, RJ, Brasil. (2) Pesquisador do Laboratório de Gestão Estratégica – LAGESTRA/NEGEP/ISECENSA.

O problema da falta de sucessão nas empresas familiares é preocupante e tem levado muitas delas à falência. Elas ocupam no Brasil cerca de 85% do mercado nacional, mas, quando se fala em sucessão, apenas 30% chegam à segunda geração e 5% à terceira. Há uma grande resistência das famílias quando se fala do processo de profissionalização da empresa familiar e, existem três pontos primordiais para que haja continuidade da mesma: os membros da família só devem trabalhar na empresa se forem capacitados e dedicados; é ideal que haja pelo menos uma pessoa de fora ocupando um alto posto na empresa; e, quanto maior a empresa familiar, maior a necessidade de ter profissionais de fora dentro dela. Existem dois tipos de sucessão: profissional e familiar. A profissional é aquela na qual executivos contratados passam a ocupar os cargos diretivos da empresa familiar e os representantes da família ficam em um Conselho, que pode ou não atuar como um Conselho de Administração. E a familiar, é aquela que acontece quando uma geração abre espaço para que outra assuma o comando. Nesse tipo de sucessão, o controle da empresa passa às mãos de um membro da família: a geração seguinte assume o lugar deixado vago pelo sucedido. Em vista do grande mercado e à alta concorrência de farmácias na cidade de Campos dos Goytacazes, seria de grande importância que a Drogaria Isalvo Lima passasse a analisar as propostas de ter um plano de sucessão consolidado, talvez havendo a profissionalização da empresa para que esteja apta a enfrentar esse novo mercado que está cada vez mais competitivo, cujo inclui redes de escala nacional. Existe a necessidade de apontar as diretrizes de um plano de sucessão para a farmácia, levando em consideração a implantação de uma gestão profissionalizada, verificando sua viabilidade no mercado local. Espera-se que se obtenha a elaboração de um plano de sucessão consistente, focado na profissionalização da empresa, o que geraria resultados positivos nesse momento de grande competitividade de mercado na cidade.

Palavras-chave: empresa familiar; profissionalização; plano de sucessão; drogaria.