

O conhecido desconhecimento do planejamento empresarial

*Myke Oliveira Gomes**

O nascimento de uma empresa vem de um sonho, uma idéia, vem do fato de querer realizar algo produtivo que gere recursos para a manutenção, elevação ou mesmo criação de condições melhores de vida pessoal e familiar.

Entretanto, por mais que o conhecimento esteja em todo o lugar, grande parte da população não tem a preocupação de obtê-lo, ou mesmo contratar quem o possui para realizar um planejamento, ou pelo menos traçar um caminho a prosseguir, para que num futuro não muito distante o outrora sonho de virar empresário, não se transforme num percalço de dívidas e frustrações, que levem o empreendedor a uma condição inferior ao *status quo* empresarial. Como diria John J. Beckley¹: “A maioria das pessoas não planeja fracassar, fracassa por não planejar.”

Nesta esteira, chegam vários clientes ao escritório com a mesma indagação: estou endividado!, e perguntando-se o porquê de tudo isso. O grande bordão “onde foi que errei?” Está virando um costume popular. E num simples olhar percebemos que grande parte do empresariado, principalmente os iniciantes, desconhece nossa gama de tributos e a forma como os mesmos interferem direta e indiretamente na forma de realizar uma venda e calcular o real custo direto e indireto, o chamado “Custo Brasil”, outrossim também desconhecem conceitos básicos dos termos: BRUTO, LIQUIDO, DESPESA, INVESTIMENTO, PROVISÃO, ATIVO E PASSIVO.

Contudo, nem sempre dívidas querem dizer má gestão. As dívidas são boas desde que lastreadas, e que tenham sido realizadas para investimento. E este é o grande dilema brasileiro, pois as concessões de crédito são realizadas muitas vezes sem um planejamento, fazendo com que a obtenção do respectivo crédito não realize o esperado, gerando impacto no giro mensal da empresa, o que por muitas vezes a engessa, impactando em seu crescimento, e até mesmo acelerando o seu declínio.

¹ http://en.wikipedia.org/wiki/John_J._Beckley

A figura do advogado neste contexto novo no cenário econômico brasileiro tem crescido, pois a própria categoria empresarial que antes só procuravam advogados na fase final, querendo remediar ao invés de prevenir, mudou sua ótica, percebendo que a figura do advogado no acompanhamento das decisões e planejamentos de crescimento da empresa, geram lucros e reduzem custos, tornando um contrato com um escritório de advocacia, antes visto como despesa, num grande investimento.

Podemos citar como exemplo planejamento de captação para aquisição de imóveis, giro de caixa, frotas e linhas para custear insumos, planejamentos tributários com aquisição e cessão de créditos, planejamento trabalhista visando redução do custo e risco trabalhista, planejamento familiar com blindagem patrimonial e planejamento sucessório, e entre outros.

Como diria Peter Drucker²: “A melhor maneira de prever o futuro é criá-lo.” E nesta criação, o advogado não tentará predizer o que irá acontecer, mas raciocinará no presente sobre os atos e caminhos necessários hoje para que o futuro exista.

O escritório Faria & Gomes possui em sua equipe multidisciplinar, profissionais experientes em planejamento, seja preventivo ou remediador, agende uma reunião com um de nossos especialistas, e permita-nos ser colaboradores do planejamento de seu futuro empresarial.

***Myke Oliveira Gomes** é advogado do **Faria & Gomes Sociedade de Advogados**³

² http://pt.wikipedia.org/wiki/Peter_Drucker

³ <http://www.fariagomes.adv.br/>