

# CORONAVÍRUS

DICAS PARA  
**EMPRESÁRIOS**  
E **COMERCIANTES**  
EM TEMPOS  
DE QUARENTENA



Por Soleane Viana.

**Por Soleane Viana**

*Contadora, Especialista em Planejamento  
Estratégico, Governança Corporativa,  
Gestão de Riscos e Compliance.*

# ***O QUE VOCÊ ENCONTRARÁ NESTE EBOOK***

## ***SUMÁRIO***

<b>1 – POR QUE CRIEI ESSE GUIA PARA AJUDAR LÍDERES? ..</b>	<b>4</b>
<b>2 – QUAL O PAPEL DO LÍDER? .....</b>	<b>5</b>
<b>3 – COMO SE TORNAR UM LÍDER DE SUCESSO?.....</b>	<b>7</b>
Pessoas .....	7
Planejamento.....	9
Generosidade .....	10
<b>4 – 10 AÇÕES IMEDIATAS PARA SUPERAR A CRISE .....</b>	<b>13</b>
Conheça a sua empresa: .....	13
Sonhe alto:.....	16
Envolva pessoas: .....	17
Inove processos:.....	18
Estabeleça indicadores e metas .....	20
Mapeie os riscos: .....	21
Controle.....	24
Invista em marketing .....	26
Aproveite os recursos disponíveis par investimentos:...	26
Seja íntegro e generoso: .....	27
<b>5 – ESTRATÉGIAS E DICAS A GRANDES, MÉDIOS E PEQUENOS EMPRESÁRIOS, PROFISSIONAIS LIBERAIS, AUTÔNOMOS E DESEMPREGADOS.....</b>	<b>29</b>

~ 1 ~

## ***POR QUE CRIEI ESSE GUIA PARA AJUDAR LÍDERES?***

A experiência de mais de 17 anos ao lado de grandes líderes tem me direcionado a um propósito de compartilhar conhecimento e auxiliar empresas a superar desafios e crises financeiras.

Enquanto a mídia enfatiza os cuidados pessoais e a necessidade de isolamento social, comecei a refletir: - O que o empresário está pensando agora? Será que é momento de fechar as portas? Dispensar os empregados, dou férias coletivas ou demito?

O Governo lança todos os dias um pacote de medidas diferentes na tentativa de impulsionar a economia, mas como usufruir de tudo isso sem se preocupar com o amanhã?

A solidão do líder e o peso das decisões podem te fazer sucumbir, mas, mantenha o equilíbrio emocional e avance em seus projetos.

E se você é um profissional liberal, um autônomo ou está desempregado? Como sobreviver a essa tempestade?

Alinhando os três mecanismos de Governança (Liderança, Estratégia e Controle), tendo a certeza do seu propósito e de sua empresa, tenho certeza que o sucesso será garantido nos seus negócios e na sua vida pessoal.

Espero que esse Guia te ajude nas respostas a cada um dos seus questionamentos e te auxilie a superar mais esse tempo de crise.

***Vamos lá, erga a cabeça,  
concentre-se e boa leitura!***

## **QUAL O PAPEL DO LÍDER?**

O líder é aquele que influencia, direciona, tem a iniciativa e responsabilidade de conduzir as pessoas.

Mas, como direcionar pessoas nos momentos em que você se sente sem direção?

- a) Mantenha o equilíbrio emocional;
- b) Compartilhe os desafios com mentores de confiança;
- c) Reúna os talentos da empresa;
- d) Tome decisões.

Uma das atitudes mais nobres de um empresário/líder no momento de crise é saber ouvir. Em minha experiência empresarial, tenho percebido que os líderes que pouco escutam cometem os maiores erros em suas gestões.

Ouvidas as sugestões e críticas, o líder tem agora a tarefa de tomar a decisão e isso implica em não ter medo de errar, em não transferir para outro a sua responsabilidade, e em saber que, independente dos resultados, fez o melhor que podia.

Liderar pressupõe sinceridade em suas escolhas e ética e transparência em suas decisões.

O líder não procura o culpado e nem age com críticas, mas toma para si a responsabilidade daquilo que não der certo.

Lembre-se, o seu propósito é desenvolver e direcionar pessoas a obterem resultados melhores e, em momentos de adversidade, você deve ser o maior incentivador da criatividade.

Se o momento for muito desafiador, busque ajuda através de mentoria e/ou consultoria especializada, mas não deixe a situação piorar para agir.

***Tenha sempre em mente que  
você é o condutor do navio e, portanto,  
precisa direcionar a equipe.***

~ 3 ~

## **COMO SE TORNAR UM LÍDER DE SUCESSO?**

São muitas as características que formam um líder: integridade, sabedoria, senso de resolução de problemas, criatividade, empatia, dentre outras.

Entretanto, um líder de sucesso deve priorizar três coisas:

### **Pessoas**

A característica principal de um líder de sucesso é entender que pessoas são mais importantes que as coisas.

Segundo Chiavenato (2014):

*“As organizações jamais existiriam sem as pessoas que lhes dão vida, dinâmica, energia, inteligência, criatividade e racionalidade”.*

***A forma de tratamento dado  
às pessoas influencia os investimentos  
financeiros de uma empresa.***

Não acredita? Em 2019, um fato chamou atenção da mídia quando órgãos do trabalho receberam denúncias de que uma marca de roupa famosa internacionalmente utilizava-se de trabalho escravo de imigrantes bolivianos em suas produções. As ações dessa empresa imediatamente perderam valor de mercado e foi necessário alterar a cadeia de

produção, se retratar com seus consumidores e tomar medidas rápidas de reconstrução de imagem.

Um cliente insatisfeito pode acabar com a reputação da empresa e do líder em tempos de comunicação espontânea, impensada e rápida.

Se você é empresário ou lidera uma equipe e não gosta de se envolver com pessoas, sinto te informar que liderar não é o seu propósito.

***Qual o perfil dos membros de sua equipe?***

***Que tipo de relacionamento e aproximação eles têm com você?***

***Como acha que eles te veem?***

***Por que, no momento da crise, a primeira coisa que você pensou foi abrir mão de alguns membros de sua equipe?***

***Você criou boas memórias nos seus empregados ao longo dos anos?***

Assim como uma criança na sua fase de desenvolvimento precisa ter memórias afetivas, de motivação e de afirmação, na fase adulta precisamos alimentar as pessoas com boas expectativas, criar relacionamentos saudáveis, para que nos momentos desafiadores tenhamos apoiadores e pessoas com quem contar.

***Se você precisa retratar-se com algum colaborador de sua equipe... esse é o momento!  
Dê mais esse importante passo e siga em frente!***



## Planejamento

Outra característica de um líder de sucesso é o planejamento. Estabelecer objetivos, metas e saber para onde está conduzindo sua empresa é primordial para o sucesso.

Como no filme *“Alice no País das Maravilhas”*:

*“Para quem não sabe para onde vai,  
qualquer caminho leva”.*

O planejamento estratégico é essencial em qualquer tipo de empresa, seja ela de pequeno, médio ou grande porte.

Um líder de sucesso repete exaustivamente a missão, visão e valores de sua empresa em todas as apresentações, reuniões, e os evidencia em todas as partes da empresa de forma visual e prática.

Se essa prática já está bem definida em sua empresa, faça apenas uma revisão e anote o que poderá ser melhorado futuramente.

Mas, se ainda não possui estratégias escritas e bem divulgadas, comece então escrevendo sua missão, visão e valores.

**MISSÃO**: Sua razão de existir, o foco de atuação da sua empresa. Uma frase simples e de fácil memorização.

**VISÃO**: Onde sua empresa deseja chegar no longo prazo? Dentro de 5 ou 10 anos?

**VALORES**: O que você não abrirá mão para atingir sua visão e exercer sua missão? Em 5 palavras.

**OBJETIVOS ESTRATÉGICOS:** Qual o foco do negócio na perspectiva financeira, do cliente, nos processos e na competência de seus colaboradores? Crie dois objetivos para cada uma das perspectivas.

***Todas as ações e atividades da empresa  
devem estar diretamente ligadas  
à missão, à visão e aos valores!***

## **Generosidade**

O maior líder que a humanidade conheceu (Jesus) ensinou que a prosperidade vem do ato de repartir.

Em diversas oportunidades, Jesus ensinava sobre doar aos pobres, não ser avarento, cuidar dos que sofrem e daqueles que padecem necessidades. Em outras passagens bíblicas, temos claros direcionamentos de que a generosidade está ligada ao sucesso financeiro.

*“O generoso prosperará, quem dá alívio aos outros, alívio receberá”. (Provérbios 11.25)*

*“Ordene aos que são ricos no presente mundo que não sejam arrogantes, nem ponham sua esperança na incerteza da riqueza, mas em Deus, que de tudo nos provê ricamente, para a nossa satisfação. Ordene-lhes que pratiquem o bem, sejam ricos em boas obras, generosos e prontos a repartir. Dessa forma, eles acumularão um tesouro para si mesmos, um firme fundamento para a era que há de vir, e assim alcançarão a verdadeira vida.” (I Timóteo 6.17-19)*

No famoso livro *“Desperte o milionário que há em você”*, veja o que diz o autor Carlos Wizard Martins:

***“Quanto mais você unir forças e dividir a glória, mais sucesso você terá. Quem quer ganhar tudo sozinho, quem quer tudo para si, acaba sem nada no final, pois as pessoas não gostam de ficar perto de gente mesquinha ou egoísta. Para formar seu empreendimento milionário, considere o benefício que você fará a inúmeras pessoas, e essa será a proporção de seu êxito.”***

No século XXI o empreendedorismo social está em alta e não é por acaso.

***Deus te conduziu a um propósito  
e a sua generosidade como empresário  
auxiliará na redução da desigualdade social.***

***Você acredita nisso?***

***Quais projetos sociais sua empresa  
tem mantido de forma periódica?***

***De que forma você envolve os  
empregados nessas ações sociais?***

***Tem repartido o que ganha e aliviado  
a dor dos que padecem necessidades?***

Apesar da crise atual, repense a maneira que tem conduzido seus recursos financeiros. Seja generoso no pouco e estará pronto para alçar voos mais longos.

**DESAFIO:**

**FAÇA UMA AUTOAVALIAÇÃO.**

- 1) Quais os seus pontos fortes e fracos?
- 2) De que forma tem conduzido as pessoas em sua empresa?
- 3) Como vai mudar essa situação?

~ 4 ~

## ***10 AÇÕES IMEDIATAS PARA SUPERAR A CRISE***

Se você está praticando os desafios propostos ao final de cada item, tenho uma boa notícia, já passou da metade das tarefas e, acredito que esteja se sentindo agora mais confiante para mudar a realidade à sua volta.

Em tempos de grandes desafios surgem as ideias mais inovadoras.

Antes de demitir, tente colocar em prática algumas ações:

### **Conheça a sua empresa**

- Receitas por dia, mês e ano;
- Principais clientes fixos;
- Saldo de clientes a receber;
- Custos fixos operacionais: água, luz, telefone, internet, aluguel, segurança, manutenção de equipamentos, etc.;
- Custos de pessoal: salários, gratificações, encargos, benefícios, etc;
- Financiamentos a pagar e juros sobre esses financiamentos;
- Saldo de produtos em estoque – segregue por item, tipo, prazo de validade, valor de aquisição.

<b>RECEITAS COM VENDAS MÊS _____</b>			
<b>Data</b>	<b>Valor</b>	<b>Cliente</b>	<b>Tipo de pagamento</b> (Dinheiro, Cartão Débito, Cartão Crédito, PicPay, outros)
01/01/2020			
02/01/2020			
31/01/2020			
<b>Total</b>			<b>R\$</b>

<b>RECEITAS COM VENDAS ANO _____</b>					
<b>Mês</b>	<b>Dinheiro</b>	<b>Cartão (débito)</b>	<b>Cartão (crédito)</b>	<b>PicPay</b>	<b>Outros</b>
Janeiro					
Fevereiro					
Março					
Abril					
Maio					
Junho					
Julho					
Agosto					
Setembro					
Outubro					
Novembro					
Dezembro					
<b>Total</b>					

<b>Receitas com vendas nos últimos três anos</b>						
<b>Ano</b>	<b>Dinheiro</b>	<b>Cartão (débito)</b>	<b>Cartão (crédito)</b>	<b>PicPay</b>	<b>Outros</b>	<b>Total</b>
2017	2018					
2018	Fevereiro					
2019	Março					
<b>Total</b>						

Receitas com vendas nos últimos três anos - por mês													
Mês→ Ano↓	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	Total ↓
2017													
2018													
2019													
Total→													

Use a mesma metodologia das planilhas para os custos fixos:

Despesas Fixas Operacionais													
Mês→ Tipo↓	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	Total ↓
Tipo													
Água													
Energia													
Telefone													
Internet													
Aluguel													
Consultoria													
Contabilidade													
Total →													

<b>Inventário de Estoque</b>								
<b>Produto ↓</b>	<b>Quantidade em estoque</b>	<b>Unidade</b>	<b>Data de Validade</b>	<b>Custo Médio por Unidade</b>	<b>Custo Total do Estoque</b>	<b>Preço de Venda por Unidade</b>	<b>Preço de Venda Total</b>	<b>Total ↓</b>
Café 500gr	10	Pacote						
Açúcar 5kg								
<b>Total →</b>								

## Sonhe alto

*Se você tivesse recursos financeiros, em quê investiria na sua empresa?*

*Com esse investimento você reduzirá custos?*

*Com esse investimento conseguirá atender mais clientes num prazo menor?*

*Esse investimento é inovador?*



Nunca seja pessimista, mesmo que o cenário seja de caos.

Não deixe o medo te paralisar.

Não deixe comentários negativos te impedirem de avançar nos seus projetos.

Anote os sonhos, incluindo os pessoais e coloque ao lado as ameaças e o que precisa fazer para alcançá-los.

Sonhos	O que pode ameaçá-los?	O que preciso fazer para realizá-lo?	Data de realização

## Envolva pessoas

Reúna novamente os seus empregados. Se achar que em algum momento falhou, esse é o momento de se mostrar humano, reconhecer seus erros e retomar a confiança de sua equipe.

Apresente a eles os dados, divida-os em equipes ou setores e peça a eles que apresentem soluções em um tempo de x dias para os problemas apresentados.

Uma boa forma de fazer isso é deixando-os livres para reuniões, pesquisas e posteriormente até visitas em outras empresas.

E nesse momento de confinamento social?

Para esse tempo, você tem uma excelente ferramenta a seu favor, a tecnologia.

Deixe os empregados usarem a criatividade, os recursos tecnológicos e vá conduzindo os pequenos desafios para garantir o bem-estar e tranquilidade de todos.

Ah, não se esqueça que o relacionamento é importante, então, nada de textos frios, seja humano! Ligue, faça chamadas em vídeos, pergunte sobre como tem sido os dias de confinamento.

### ***Crie boas memórias!***

### **Inove processos:**

Já disse que nos momentos de desafios nos tornamos mais criativos, e é verdade.

Pensa naqueles dias que não tem muita opção na sua geladeira. Você logo vai à internet, busca uma receita com aqueles ingredientes que tem à mão e pronto! Lá está sua invenção.

Na empresa não é diferente. Os momentos de dificuldades devem ser capazes de tirar você do seu lugar de conforto e sacudir suas boas ideias.

Uma ideia inovadora nasce quando se move as peças do lugar, quando é preciso fazer mais com menos recursos,

quando deixamos de desperdiçar e retomamos a missão principal de nossa empresa.

- Desenhe os fluxos dos seus processos e veja onde você pode simplificar para reduzir os custos.
- Veja nos seus relatórios que dia da semana você vende menos e aproveite para fazer uma promoção de itens do seu estoque que têm vencimento nos próximos 120 dias ou que estão há muito tempo na prateleira.
- Pesquise se há alguma máquina ou equipamento, ou sistema que pode facilitar o dia-a-dia na sua empresa e gerar resultados mais rápidos.

Exemplo: Lembra dos modelos de planilhas na primeira dica. Existem bons softwares no mercado que te auxiliam em todos aqueles controles e você pode ganhar tempo de horas de um empregado para outra atividade.

***No seu negócio, qual o seu diferencial?***

***Qual a opinião dos seus clientes?***

***Que tipo de público compra seu produto?***

***A população onde está localizada sua empresa consome seu produto?***

***Seja simples e assertivo!***

***A maioria dos seus clientes voltarão a comprar com você?***

***Então, mais uma vez, foque no que é mais importante: pessoas.***

Se precisa melhorar e inovar em algum processo, aproveite o tempo de quarentena e peça aos seus empregados para fazerem cursos online gratuitos na sua respectiva área de atuação.

## **Estabeleça indicadores e metas**

É momento de estabelecer novas metas e indicadores que auxiliem a liderança em decisões importantes a serem tomadas. Isso significa analisar os dados levantados lá no item “Conheça sua empresa” e definir o que precisa melhorar.

Uma meta deve ser desafiadora, alcançável e alinhada com os objetivos estratégicos e com a missão, visão e valores da empresa.

Inicialmente, estabeleça pequenas metas e vá monitorando periodicamente os resultados, de modo a entender que é possível ir cada vez mais longe na realização de seus sonhos.

Como as placas numa estrada, os indicadores nortearão o caminho a ser percorrido.

Na prática, monte equações:

- Qual o percentual de crescimento em vendas de sua empresa de um ano para o outro?

$$\frac{\text{Vendas do ano 2018} - 1 \times 100}{\text{Vendas do ano 2019}} = \%$$

Vendas do ano 2019

Assim, estabeleça sua meta de vendas para o exercício atual (2020).

Se sua empresa cresceu 10% de um ano para o outro, sua meta será crescer X % no ano atual.

- Qual o percentual de clientes inadimplentes de sua empresa?

$$\frac{\text{Quantidade de clientes devedores}}{\text{Quantidade de clientes}} \times 100 = \%$$

Se o seu percentual de clientes devedores é de 10%, sua meta deve ser reduzir esse percentual para X %. Mais uma vez, estabeleça Plano de Ação para cada indicador criado.

- Faça esse exercício criando no máximo 15 indicadores, lembrando de segregar nas diversas áreas de sua empresa (vendas, pessoas, clientes, inovação, processos).

## **Mapeie os riscos**

Risco pode ser entendido como fatos ou acontecimentos cuja probabilidade de ocorrência é incerta e, quando acontece, pode impactar diretamente na sua capacidade de gerar valor.

*Exemplo: Se eu não higienizar as mãos, posso me contaminar com o coronavírus. Logo, o que posso fazer para mitigar esse risco de contaminação? Lavar bem as mãos, usar álcool gel, manter o confinamento social.*

***O que pode fazer sua empresa fechar?***

***Que fatores poderão atrapalhar a realização dos seus sonhos e o alcance da sua visão de negócio?***

***O que você pode fazer para evitar que o pior aconteça?***

***Quais os fatores externos  
(instabilidade econômica, pandemia)  
estão diretamente ligados ao seu tipo de negócio?***

***De que forma poderá prevenir  
para não ser pego de surpresa?***

Faça essas e outras perguntas relacionadas ao seu negócio, agrupe os tipos de riscos por categoria e crie um Plano de Ação para combater cada um dos riscos.

<b>Evento: Casamento em ambiente aberto no mês de março</b>		
<b>Risco</b>	<b>Probabilidade de ocorrência</b>	<b>Medidas que poderão ser adotadas</b>
Temporal no mês de março	Alta	Mudar o mês de casamento; Buscar local que possua dois ambientes; Pedir aos convidados para levar sombrinhas e manter cobertura na área de noivos.
Crianças aproveitarem o espaço para diversão	Alta	Pedir aos convidados atenção especial com as crianças; Contratar um serviço de entretenimento; Orientar equipe de cerimonial.

<b>Evento: Queda na arrecadação no mês de dezembro</b>		
<b>Risco</b>	<b>Probabilidade de ocorrência</b>	<b>Medidas que poderão ser adotadas</b>
Não conseguir pagar o 13 <sup>o</sup> salário	Baixa	Fazer uma reserva mensal do décimo terceiro dos empregados.
Encalhar mercadoria	Baixa	Preparar para promoção antes do natal; Investir em divulgação; Analisar a arrecadação do mês dos últimos três anos e a quantidade de mercadorias vendidas antes das compras de Natal.

<b>Plano de Ação (para cada risco)</b>			
<b>Atividade</b>	<b>Ação</b>	<b>Prazo</b>	<b>Responsável</b>
<i>Reserva mensal de 13<sup>o</sup> salário</i>	Levantamento do valor mensal	Até dia 10 de cada mês	Maria (Setor de Pessoal)
	Transferência do valor para uma aplicação específica	Até dia 15 de cada mês	Joana (Setor Financeiro)

Para as grandes empresas, orienta-se seguir as regras de Gestão da Qualidade e modelos propostos pela ABNT ISO 31000:2009, bem como a estrutura do COSO – *Comitee of Sponsoring Organizations* (organização privada criada nos Estados Unidos para prevenir e evitar fraudes em processos e procedimentos empresariais).

## Controle

Já falamos de liderança, de estratégia e agora vamos ao último mecanismo de Governança Corporativa: o controle.

Controlar significa avaliar, monitorar, supervisionar. De nada adianta empreender esforços no planejamento, no estabelecimento de metas e indicadores, se não houver monitoramento.

Um controle efetivo envolve as pessoas, auxilia o líder a tomar decisões e contribui com a melhoria dos resultados alcançados.

### *Como está o controle de sua empresa?*

#### *Você já designou um responsável para acompanhar as ações planejadas?*

Se você é um pequeno ou médio empresário, talvez você mesmo consiga controlar os dados de sua empresa.

Comece de forma simples, numa planilha de dados e vá inovando à medida que for crescendo.

Não se esqueça que deve monitorar periodicamente:

- As metas e indicadores estabelecidos;
- O cumprimento dos planos de ações criados e os prazos estabelecidos;
- Se os objetivos estratégicos do seu negócio estão sendo alcançados.

Se você lidera uma grande empresa, sugiro envolver um setor específico, estabelecer políticas e planos de gestão para



cada área e investir no monitoramento de resultados cada vez melhores.

## **Invista em marketing**

Agora que está tudo organizado, invista em captar novos clientes. Uma das áreas que mais cresce atualmente, além da tecnológica, é o marketing. A função do marketing é propor medidas que alavanquem sua empresa no mercado.

Se está desempregado e tem o perfil criativo e comunicador, aposte nessa área.

Vamos à tarefa então:

***Como está a divulgação da  
marca de sua empresa?***

***Como é a apresentação  
dos seus produtos?***

***As pessoas conseguem assimilar  
sua empresa à logomarca?***

***Onde divulga seus produtos?***

***Que tipo de divulgação é mais  
adequado para o seu tipo de negócio?***

Se não tiver esse profissional na sua equipe, contrate sob demanda e, se a demanda crescer, vale a pena pensar na forma de tê-lo de forma permanente na empresa.

## **Aproveite os recursos disponíveis para investimentos**

Uma frase atribuída a Walt Disney diz que: *“Se é possível sonhar, é possível realizar”!*

Em tempos de incertezas econômicas e de desafios empresariais, posso te garantir que se você seguir cada uma dessas dicas estará implantando as técnicas mais inovadoras e reconhecidas internacionalmente em seu negócio.

Há recursos disponíveis para alavancagem financeira em bancos, alguns deles propostos pelo próprio governo e, mesmo as empresas de vultuosos lucros, usufruem desses recursos para financiar grandes investimentos, preservando seu capital.

Se crescer em meio ao caos parecer um sonho distante, busque ajuda de consultoria especializada na preparação de diagnósticos e projetos para novos investimentos.

***É possível realizar.***

***Creia e faça sua parte!***

## **Seja íntegro e generoso**

Uma das qualidades mais marcantes de um líder é a integridade. Não importa a circunstância ou situação, manter os valores éticos garantirá o sucesso de sua empresa.

***Retome seu propósito de vida!***

***O que te faz acordar todos os dias e se sentir pleno?***

***Quais as experiências marcaram sua caminhada?***

***Qual foi a sua motivação inicial para se tornar um empresário?***

***Durante todo o tempo que sua  
empresa lucrou você foi gêneros  
para com as outras classes sociais?  
De que forma empreendeu socialmente?***

O escritor Ronaldo Lidório em sua obra “*Liderança e Integridade*”, lembra que: “*Não há nada mais perigoso na liderança quanto perder o rumo de Deus para sua vida e seu trabalho*”.

***Você foi criado com um propósito.***

***Sua empresa foi criada com uma Missão.***

***Vamos retomar os valores éticos e de integridade  
e não abrir mais mão deles?***

~ 5 ~

***ESTRATÉGIAS E DICAS A GRANDES,  
MÉDIOS E PEQUENOS EMPRESÁRIOS,  
PROFISSIONAIS LIBERAIS, AUTÔNOMOS  
E DESEMPREGADOS.***

Veja algumas dicas que você poderá aplicar nesse período de quarentena:

**Grandes empresas**

Provavelmente você já tem implantado os mecanismos de Governança Corporativa e as Políticas de Gestão de Riscos e Compliance.

Faça uma revisão do seu Plano de Riscos, especialmente quanto aos fatores externos que podem influenciar o seu negócio.

Se há fato novo não mapeado providencie a inclusão no Mapa de Riscos e já faça a avaliação e estabeleça o plano de ação de mitigação.

Essa tarefa poderá exigir de você, Líder, a criação de um Comitê de Gestão de Crise e as reuniões poderão ser feitas por videoconferência.

Não se esqueça de envolver as pessoas chaves de sua equipe e ouça com atenção a opinião de todos.

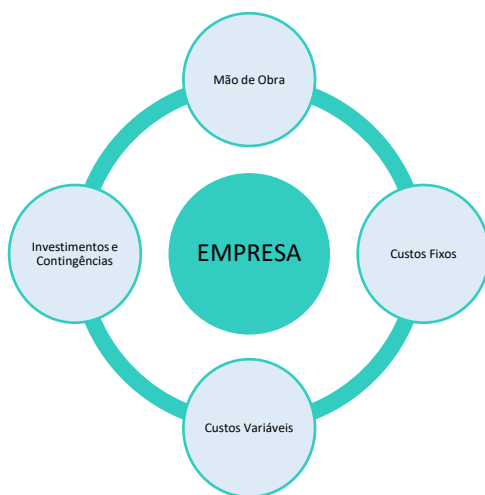
Ah, se for necessário, use parte da sua reserva de contingência ou acione aquele seguro de riscos e não se esqueça de usar os recursos disponíveis pelo Governo em favor de sua empresa.

## Pequenas e médias empresas

A ausência de planejamento e controle financeiro é a principal causa de fechamento das pequenas e médias empresas.

Você sabia que separar o dinheiro da empresa do seu recurso pessoal é essencial para o sucesso do seu negócio?

Os pequenos empresários perdem o controle financeiro exatamente quando passam por dificuldades financeiras pessoais e, vendo o lucro da empresa, misturam o capital próprio com o empresarial.



Na parte de mão de obra inclua o seu salário ou pró-labore, assim, poderá seguir em seus projetos pessoais sem comprometer o caixa da empresa.

Se você construiu um bom relacionamento com seus empregados, é momento de ser transparente. Verifique o banco de horas, a possibilidade férias coletivas, a redução

proporcional de gratificações e benefícios por meio de acordo individual.

Lembre-se: Diversas medidas do Governo nesse tempo de pandemia poderão te auxiliar. Analise cada uma delas e, antes de demitir, ajuste as necessidades e prioridades.

## **Profissionais liberais e autônomos**

O profissional liberal é aquele que possui formação específica e atua por conta própria como: médico, dentista, advogado, contador, psicólogo, dentre outros.

Já o autônomo trabalha de forma livre e, não necessariamente, tem uma qualificação profissional específica, como: eletricista, pedreiro, encanador, dentre outros.

O ideal é que, durante os meses, faça uma reserva dos valores arrecadados, considerando o tempo e os meses de incertezas. Todas as dicas inseridas nesse guia aplicam-se perfeitamente na organização financeira.

Para aqueles que a presença física é indispensável, como o fotógrafo por exemplo:

- Crie pacotes promocionais para agendamentos futuros;
- Feche contratos com valores de entrada maior;
- Busque parcerias com empresas do mesmo ramo de negócio;
- Crie um catálogo de possíveis clientes pós crise;
- Ensine o que sabe fazer de melhor. Crie aulas online com dicas e ideias;

- Procure se inteirar de benefícios com seu órgão de classe ou entidade associativa – em grupo fica mais fácil buscar auxílio e ajuda governamental.

Para aqueles que, eventualmente, podem dispensar a presença física, explore sua criatividade:

- Psicólogos poderão oferecer consultas por videoconferência;
- Músicos poderão criar cursos online ou ministrar a aula por videoconferência;
- Advogados poderão continuar seus trabalhos em *home office*.

Para os autônomos, existe uma forma de registro de empresa conhecida como MEI – Microempreendedor Individual, que assegura vantagens como redução de carga tributária, emissão de nota fiscal, participações em processos de contratações em geral e contratação de um funcionário.

Se deseja buscar novos clientes, registre sua empresa e fidelize seus clientes. Um serviço de excelência de um profissional autônomo ou liberal será sempre lembrado.

Além disso, cadastre seus serviços em catálogos de serviços eletrônicos, crie páginas nas redes sociais, faça um cartão de visita e divulgue seus serviços na igreja, na escola de seus filhos, na padaria de seu bairro ou em rádios comunitárias.

Se você atua com serviços delivery, aproveite o momento e amplie suas vendas. Lembre-se que a apresentação do produto, a pontualidade e o atendimento farão toda diferença.



Se trabalha com vendas de roupas chegou a hora de inovar no e-commerce (vendas pela internet). Aproveite a crise e torne o seu produto acessível no mundo, especialmente nesse período de amplitude no acesso à internet.

## **Desempregados:**

Se você está desempregado ou se acredita que sua empresa poderá demitir empregados, aproveite bem a quarentena:

- Faça cursos e melhore seu currículo;
- Aperfeiçoe seu conhecimento em outros idiomas;
- Pense se não é hora de empreender;]
- Busque novos projetos e a realização de sonhos que estavam escondidos;
- Pense na possibilidade de criar uma rede de contato de pessoas que estão passando pela mesma experiência de desemprego;
- Crie um banco de currículos e divulgue a empresas;
- Treine para processos seletivos e estude para concursos futuros;
- Leia bons livros em sua área de formação e tenha interesse em novos conhecimentos;
- Assista vídeos de bons palestrantes e anote as dicas importantes de suas apresentações;

***Seja criativo!***

***Tenha esperança!***

***Não perca o equilíbrio emocional!***

***Coloque em prática as ações desse  
guia e saia vitorioso dessa crise.***

***A única coisa que não podemos fazer é desistir!***

---

*“O Senhor é o Deus eterno, o Criador de toda a terra.  
Ele não se cansa nem fica exausto; mas fortalece o  
cansado e dá grande vigor ao que está sem forças. Até  
os jovens se cansam e ficam exaustos, e os moços  
tropeçam e caem; mas aqueles que esperam no Senhor  
renovam as suas forças e voam alto como águias”.*

*(Isaías 40:28-31)*

---