

Prezados, clientes e amigos

Como contador e proprietário da Lanes Contabilidade, eu e nossa equipe estamos aqui para oferecer nosso apoio incondicional enquanto enfrentamos juntos os desafios causados pelas recentes enchentes no Rio Grande do Sul. Compreendemos profundamente que este é um momento de extrema dificuldade para todos nós. Muitos de vocês foram diretamente impactados por essas enchentes, alguns vendo suas empresas serem devastadas. E mesmo aqueles que não foram afetados diretamente, certamente sentiram o peso dessa tragédia de alguma forma.

Neste momento de incerteza e dor, é fundamental que nos unamos e busquemos maneiras de recomeçar. Por isso, estamos aqui para oferecer um passo a passo sobre como iniciar o processo de reestruturação de suas empresas. Sabemos que pode parecer um caminho árduo e incerto, mas temos total confiança de que, se seguirmos essa ordem, poderemos reconstruir nossos negócios juntos.

Para aqueles que eventualmente ainda não são nossos clientes, queremos ressaltar que a comunidade de contadores está unida nesse momento difícil. Se precisarem de apoio ou orientação, procurem o seu contador de confiança. Estamos todos juntos nessa jornada e solidarizamos-nos especialmente com os colegas contadores que também foram afetados.

Juntos, podemos superar essa adversidade e começar a trilhar o caminho da recuperação.

Vamos enfrentar essa jornada lado a lado, com determinação e esperança. Estamos comprometidos em fornecer todo o suporte necessário para que vocês possam superar esse momento desafiador e começar a trilhar o caminho da recuperação.

Com empatia e solidariedade,

**Lanes Contabilidade & Soluções Empresariais**  
**Daniel Lanes Costa**

## **MANUAL DE RECUPERAÇÃO APÓS CALAMIDADE PARA OS EMPRESÁRIOS DO RIO GRANDE DO SUL**

Este manual serve como um guia para ajudá-lo a enfrentar os desafios e reconstruir sua empresa após uma calamidade. Seguindo essas etapas e adaptando-as à sua situação específica, você estará no caminho certo para uma recuperação bem-sucedida.

### **1. AVALIAÇÃO COMPLETA DOS DANOS:**

Realize uma avaliação minuciosa dos danos causados às instalações físicas, estoques, equipamentos e registros financeiros da sua empresa. Isso ajudará a determinar a extensão dos danos e a planejar os próximos passos com mais precisão.

### **2. NEGOCIAÇÃO COM SEGURADORAS:**

Caso tenha contratado, chame o seu corretor de seguros e acione a sua seguradora. Seja muito claro sobre a sua situação para garantir uma compensação justa pelos danos cobertos pelo seguro. Esteja preparado para fornecer toda a documentação necessária e acompanhar de perto o processo.

### **3. PLANILHE OU ESCREVA SEUS CUSTOS:**

Organize todos os seus custos fixos em uma planilha ou escreva-os em um papel.

#### **A SEGUIR, UMA LISTA REFERENCIAL PARA AJUDÁ-LO:**

##### **CUSTOS FIXOS:**

- Aluguel
- Condomínio
- Energia elétrica
- Água e saneamento
- Internet e telefone
- Salários e benefícios dos funcionários
- Honorários de serviços profissionais (contabilidade, advocacia, consultoria, etc.)
- Seguros (seguro empresarial, seguro de responsabilidade civil, seguro de saúde para funcionários, etc.)
- Manutenção e limpeza
- Marketing e publicidade
- Sistemas (software e tecnologia)
- Serviços de segurança e vigilância
- Assinaturas de revistas, jornais e outras publicações profissionais
- Mensalidades de serviços de streaming (Netflix, Spotify, etc.)
- Aluguel de equipamentos
- Taxas de associação e filiação
- Custos de armazenamento
- Despesas com educação e treinamento de funcionários

### **CUSTOS VARIÁVEIS:**

- Custos de transporte e entrega
- Despesas com viagens e representação
- Compra de mercadorias para revenda
- Compra de insumos
- Comissões de vendas
- Custos de produção de mercadorias ou serviços
- Despesas com embalagem e envio de produtos
- Impostos e taxas governamentais
- Despesas com manutenção de equipamentos
- Custos de contratação de funcionários temporários ou sazonais

### **4. REDUÇÃO DE CUSTOS**

Classifique os custos, veja o que é necessário para que o seu negócio volte a girar. O que não for estritamente necessário, corte. Neste momento, todo o valor é importante. Às vezes subestimamos valores de R\$ 30,00 (trinta reais), mas na soma mensal, e uma conta e de outra, este aparente pequeno montante poderá fazer falta no final do mês, principalmente nesse período de retomada. Caso não tenha o que cortar, tenha ao menos este número em mãos para que possa realizar uma projeção de faturamento.

### **5. PROJEÇÃO DE FATURAMENTO**

Após o levantamento e classificação dos custos, faça uma projeção do faturamento. Busque outras fontes de receitas. Veja o que pode agregar ao seu próprio negócio. Busque na memória o serviço ou produto que seu cliente sempre solicitava e que você não trabalhava, se questione, faça este exercício.

**Ex.** Um restaurante, mercado ou lancheria, pode montar uma bancada em frente ao caixa com brindes, doces ou até mesmo um freezer de fácil acesso com bebidas, etc.

### **6. DIVISÃO DO FATURAMENTO (META)**

Após ter em mãos a projeção mensal, divida por semanas, depois por dia, turnos, tenha o controle diário do faturamento do seu negócio, acompanhe de perto, converse com sua equipe, deixe bem claro qual o objetivo do mês, quais serão as campanhas ou o que devem fazer para aumentar as vendas.

### **7. FOCO NO ATENDIMENTO AO CLIENTE:**

Mantenha o foco no atendimento ao cliente durante o processo de reconstrução. Comunique-se regularmente com seus clientes para mantê-los informados sobre os desenvolvimentos e garantir a satisfação contínua deles. Questione e peça sugestões.

Não deixe de perguntar! Às vezes, a resposta está no seu próprio cliente, que já é fiel ao seu negócio, isso agrega valor.

## **8. RENEGOCIAR PRAZOS:**

Renegocie prazos com os seus fornecedores com maior capacidade financeira. Priorize o pagamento aos negócios menores e locais, pois devem estar enfrentando a mesma dificuldade de caixa que você. Nesse sentido, é muito importante se antecipar, ligar e ter uma conversa clara com o seu fornecedor, explicar a situação para que no dia do vencimento não fruste a expectativa do recebimento. Acredite(!): antecipar ao seu fornecedor a real situação e, se necessário, programar um novo vencimento lhe dará credibilidade e isso pode colaborar nas próximas negociações.

## **9. PRIORIZAÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS:**

Priorize a alocação de recursos financeiros para as áreas mais críticas da sua empresa, como reconstrução de instalações danificadas e/ou reposição de estoques essenciais, colaboradores, prestadores de serviços essenciais, etc. Isso ajudará a garantir uma recuperação mais rápida e eficaz.

## **10. CONVERSE COM SUA EQUIPE**

Converse com a sua equipe, time ou colaboradores, como desejar chama. Deixe tudo muito claro. Explique a real situação, isso vai ajudar no engajamento e contribuição.

## **11. RECONSTRUÇÃO GRADUAL:**

Planeje a reconstrução da sua empresa de forma gradual e classifique por fases (imediato, médio e longo prazo), priorizando as operações mais essenciais. Considere dividir o processo de reconstrução em etapas para facilitar a gestão e minimizar o impacto nas operações.

## **12. APOIO EXTERNO (BANCOS, PROGRAMAS DO GOVERNO, LINHAS DE CRÉDITO)**

Procure apoio externo, fale com o seu gerente de banco e se informe de programas de financiamentos do próprio banco ou de programas do Governo Federal como PRONAMPE, BNDES, e quais são os incentivos disponíveis. Eles podem oferecer assistência financeira e técnica para ajudar na reconstrução da sua empresa.

## **13. PLANOS DE CONTINGÊNCIA:**

Crie um plano de contingência! Para muitos uma palavra estranha, mas nada mais é do que um **“PLANO B”**. Caso não funcione da forma originalmente planejada, faça e execute um plano de contingência. Revise e atualize os planos anteriores. Caso tenha realizado, avalie o que deu certo e o que não foi satisfatório. Inclua procedimentos específicos para lidar com desastres naturais. Certifique-se de que todos os

funcionários estejam cientes dos protocolos de segurança e saibam como agir em caso de emergência.

#### **14. LISTE OS PRINCIPAIS FORNECEDORES**

Crie uma lista dos principais fornecedores e apresente para a sua equipe. Esta lista deve estar disponível, de fácil acesso, com o nome e contato de todos, para que seja acionada sem a presença do Gestor. Cada departamento deve saber para quem ligar quando, por exemplo, faltar a internet ou, se algum equipamento falhar, para quem deve-se ligar? São listas fáceis de fazer. Basta agir. Isso também irá contribuir para dividir uma parte das suas infindáveis atribuições.

#### **15. MONITORAMENTO CONTÍNUO:**

Monitore continuamente o progresso da reconstrução e avalie regularmente a eficácia das medidas implementadas. Esteja preparado para fazer ajustes conforme necessário e garantir uma recuperação sustentável da sua empresa.

#### **16. PARTICIPE DE GRUPOS:**

Busque a orientação de colegas e pessoas de confiança. São muitas as pessoas com experiência dispostas a ajudar neste momento. Não tenha vergonha e nem medo de fazer isso, vá atrás de conhecimento e de ideias que possam te ajudar.

#### **17. IMPOSTOS E TRIBUTOS**

Converse com o seu contador e informe-se sobre as disponibilidades oferecidas neste momento pelos Governos Federal, Estadual e Municipal.

#### **18. ORIENTAÇÃO PROFISSIONAL:**

Busque a orientação de consultores financeiros, contadores e especialistas em gestão de crises para fornecer apoio durante o processo de reconstrução. Eles podem oferecer contribuições valiosas e ajudá-lo a tomar decisões informadas para o futuro da sua empresa.

#### **CONTE CONOSCO!**

Neste momento em que apoio mútuo é essencial, compartilhe este guia. Ele pode ser muito útil e pode ajudar a muitas outras empresas para que o mais rapidamente possamos superar esta crise.

Nos siga nas redes sociais. Lá disponibilizamos mais conteúdo para vocês. Conte Conosco!

[https://www.instagram.com/lanescontabilidade?igsh=MTBrcmdqZnltcHM1OQ%3D%3D&utm\\_source=qr](https://www.instagram.com/lanescontabilidade?igsh=MTBrcmdqZnltcHM1OQ%3D%3D&utm_source=qr)



@LANESCONTABILIDADE