

# COVID-19 O PAPEL DO CONTADOR NA CRISE

---

**D**

iante do cenário de calamidade pública desencadeada pela pandemia de coronavírus, e da ameaça de encolhimento das atividades empresariais em diversos segmentos, é necessário que os negócios adotem medidas para sobreviver não só a esse momento, mas inclusive ao período que, sob vários aspectos, será considerado o “novo normal”.

Não há quem não deseje uma retomada próxima e o maior número de empresas abertas e empregos mantidos, mas o cenário é de incertezas. Nesse panorama, o contador reforça a sua missão e o seu papel estratégico para os negócios.

ELE DEVE APONTAR OS  
MELHORES CAMINHOS E  
SOLUÇÕES EFETIVAMENTE  
ADEQUADAS E, A CADA  
PASSO DO CLIENTE,  
MOSTRAR OS PRÓS E OS  
CONTRAS DAS ESCOLHAS

Sob o aspecto técnico, ele deve manter uma atuação próxima do cliente e auxiliá-lo no acompanhamento e na adoção de medidas legais nos campos econômico, financeiro, tributário, trabalhista e previdenciário.

Seu papel é consultivo. Ele deve apontar os melhores caminhos e as soluções efetivamente adequadas e, a cada passo do cliente, mostrar os prós e os contras das escolhas.



RECORRER A BENEFÍCIOS  
LEGAIS EDITADOS  
PELO GOVERNO EM  
DECORRÊNCIA DA CRISE  
OCACIONADA PELO  
COVID-19 PARA POSTERGAR  
PAGAMENTOS DE TRIBUTOS

**ALGUMAS AÇÕES QUE PODEM SER INDICADAS DE IMEDIATO**

- ▶ analisar a possibilidade de cortes que não tragam impactos severos;
- ▶ ampliar acompanhamento e controle de custos;
- ▶ promover uma análise do fluxo de caixa;
- ▶ recorrer a benefícios legais editados pelo governo em decorrência da crise ocasionada pelo covid-19 para postergar pagamentos de tributos;
- ▶ avaliar a suspensão de contratos de trabalho ou de redução de jornada.



O CONTADOR DEVE ESTAR ATENTO AO MOMENTO DO CLIENTE, AGIR RÁPIDO NA IDENTIFICAÇÃO DAS SUAS DORES E DIFICULDADES PARA QUE POSSA ENTREGAR SOLUÇÕES ESPECÍFICAS

O contador deve estar atento ao momento do cliente e agir rápido na identificação das suas dores e dificuldades para que possa entregar soluções específicas. Nesse momento, é preciso ir além da técnica. É fundamental conhecer cada cliente, debruçar-se sobre o que ele vive em seu dia a dia. Faz-se necessário agir com empatia. ■



**RITA ARAÚJO**

*diretora da Domingues  
e Pinho Contadores (DPC)*