

Revista de Administração

Administration Advice

Nº 13 – ANO 2 – Janeiro / 2021

 ensino
cartese

MARCUS LEMONIS

UM CIENTISTA POLÍTICO ENSINANDO ADMINISTRAÇÃO

Capa: Marcus Lemonis

Fonte: https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Marcus_Lemonis.png

ADMINISTRATION ADVICE

Revista de Administração

Aborda assuntos das Ciências Sociais Aplicadas e das Ciências Humanas, visando contribuir para a ampliação, aprimoramento e especialização dos conhecimentos no âmbito da Administração



Charles Antonio Kieling
Diretor

(51) 993.594.836
Celular & WhatsApp

(51) 3779.0203
Telefone

www.ensinocartese.com.br

contato@oEEP.com.br

Av. Protásio Alves, 5381
Bairro Petrópolis
Porto Alegre - RS
CEP: 91.310-002



O Ensino Cartese tem como mantenedora a Organização Espírita para o Ensino e Pesquisa (OEEP). O nome CARTESE é um acrônimo de Compreender, Aplicar e Revisar as Teorias e Teses. Seu propósito é o de propiciar conhecimentos de ponta, integrando teorias e práticas inovadoras que impulsionem pessoas e empreendimentos, praticando a constante realização do avanço das pesquisas, da qualificação de suas ações institucionais, dos processos de ensino e aprendizado e da produção, desenvolvimento e difusão do conhecimento científico e transformador.

MISSÃO

Desenvolver o ensino e a pesquisa de forma lógica, efetiva, experimental, científica e humanizada, para a autonomia e o crescimento das pessoas e empresas.

VALORES

- Ética
- Profissionalismo
- Consciência científica
- Responsabilidade social e ambiental
- Motivação pelo desafio
- Sinergia

VISÃO

Ser propulsor de excelência no Ensino, nas Pesquisas e nas Inovações.
Ser referência por impulsionar pessoas e negócios.

Todos os direitos reservados

Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida, armazenada ou transmitida, total ou parcialmente, por quaisquer meios ou processos, sem autorização escrita do Ensino Cartese.

Marcus Lemonis: um cientista político ensinando administração

Sinto que ajudar empresas pequenas tem um objetivo. Minha mãe foi muito clara comigo desde pequeno dizendo que, se eu quisesse ter sucesso nos negócios, teria que ter um objetivo claro. Eu acredito que meu objetivo é educar as pessoas por meio da minha experiência com os negócios.

Marcus Lemonis

Formado em Ciências Políticas, o Sr. Marcus Lemonis seguiu o caminho empresarial como atividade principal e a educação como atividade eventual, sendo esta dedicada em recuperar empresas e auxiliar empreendedores e empreendedoras em melhorar seus negócios. Fundamentado em Métodos e em Procedimentos da Ciência Política, estabelece sinergia na trilogia “Pessoas, Processos e Produtos” (3Ps), uma proposta alinhada com clássicos da Teoria Política e da Economia.

Nesta revista, com o título “Marcus Lemonis: um cientista político ensinando administração”, trazemos algumas de suas abordagens; e em se tratando desse Cientista Político e sua abordagem sobre os negócios, os fundamentos da estratégia e da tática se complementam com as habilidades aplicadas a todo o momento. Nelas podem ser percebidas os fundamentos Teóricos, Métodos e aplicações práticas que empreendedores, administradores, gestores e líderes, devem exercer para engajar pessoas e impulsionar o crescimento dos negócios.

Também traduzimos um artigo de junho de 2020 onde Lemonis orienta sobre a retomada dos pequenos negócios após a pandemia e os efeitos dos *lockdowns* nas finanças das empresas. O texto é ainda atual e oportuno.

O fundamental em Lemonis é o que se necessita fazer no agora para engajar sinergicamente as Pessoas, os Processos e os Produtos, ou seja, o seu “3Ps”, que deve ser aplicado em oposição ao medo ou receio de buscar o conhecimento. Aliás, em suas abordagens, o saber está sempre em transformação, com atenção aos interesses, necessidades e vontades dos clientes.

Que os debates prossigam.

Boa leitura!

Prof. Me. Charles A. Kieling

SUMÁRIO



Marcus Lemonis: um cientista político ensinando administração5

3 lições que as pequenas empresas podem aprender com “O Sócio”6

O melhor conselho de negócios do multimilionário autônomo Marcus Lemonis para começar 201916

O apresentador de 'The Profit', Marcus Lemonis, fala sobre como trazer de volta as pequenas empresas após o *lockdown* (coluna de convidados)20



Mini Currículo Profissional - Charles Antonio Kieling.....24

MARCUS LEMONIS O CIENTISTA POLÍTICO BILIONÁRIO

Charles A. Kieling

Aprender, praticar, aprender mais e praticar outra vez, buscando sempre a melhoria contínua.

Administração e Gestão são áreas dinâmicas e exigem atenção permanente, e no mesmo sentido está o conhecimento adquirido quando se empreende, que são exclusivos. Isso porque de empresa para empresa, de área para área, de cidade para cidade, as pessoas são diferentes.

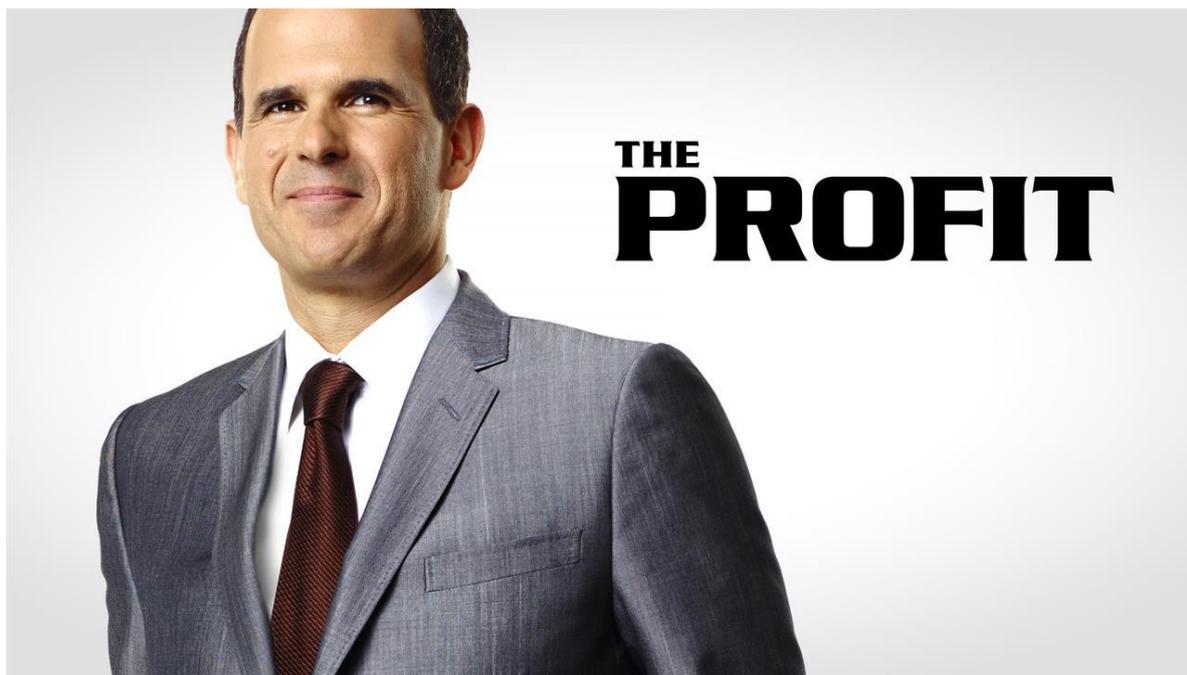
Mas existem abordagens científicas que conseguem alcançar um conjunto de aspectos comportamentais que podem ser trabalhados para o engajamento das pessoas com as empresas, que podem ser administrados para a sustentabilidade e perenidade dos negócios.

Nesta revista estamos trazendo os ensinamentos de Marcus Lemonis; são análises de negócios por ele trabalhados e um artigo em que apresenta as ações para as empresas após o período da pandemia. Sua visão se destaca pela abordagem de Cientista Político que aplica aos negócios; e ao trabalhar os casos em que assume como sócio, contribui para ensinar ao público sobre Administração e Gestão.

3 lições que as pequenas empresas podem aprender com “O Sócio”

Jonathan Herrick

[Fonte: <https://www.hatchbuck.com/blog/business-lessons-from-the-profit/>]



Administrar uma pequena empresa não é tarefa fácil - é uma verdade que Marcus Lemonis conhece muito bem.

Se você não sabe quem é Marcus Lemonis ou não assistiu ao programa “*The Profit*” na CNBC, está perdendo. Marcus, o CEO da *Camping World e Good Sam Enterprises* é um empresário de sucesso que investiu mais de \$ 35 milhões de seu próprio dinheiro e experiência em pequenas empresas que lutam para ajudá-las a crescer.

Além de assistir a uma ótima TV, as pequenas empresas podem aprender muito com a maneira como Marcus ajuda outros proprietários e empreendedores a se desvencilhar e superar os obstáculos diários da administração de um negócio.

Aqui estão 3 lições que sua pequena empresa pode aprender com *The Profit*.

Siga a Fórmula

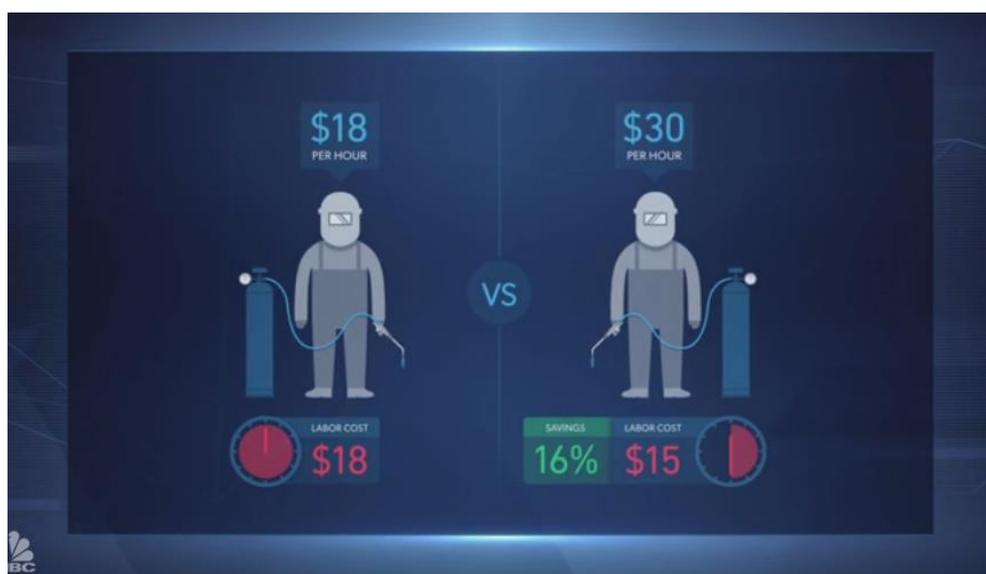
Uma fórmula testada e comprovada para o sucesso que Marcus subscreve é investir em pessoas, processos e produtos para acelerar o crescimento das pequenas empresas. Concentrar-se nessas três áreas do seu negócio mostra o que você pode melhorar para criar um modelo de negócios sustentável e repetível que atrai, impressiona e encanta os clientes.

Pessoas

Não há um único episódio de *The Profit* que Marcus não enfatize a importância das pessoas nos pequenos negócios. Afinal, as pessoas são seu ativo mais importante.

Pense estrategicamente sobre os principais membros da equipe de que você precisa para impulsionar o negócio. Como uma pequena empresa, é fácil analisar os resultados financeiros e tomar decisões com base nas despesas ou salários.

No episódio 17, *Vision Quest Lighting* - um fabricante de iluminação customizada - estava com dificuldades financeiras, então eles dispensaram um de seus soldadores mais experientes devido aos altos custos salariais. Mas, como Marcus aponta, mais barato nem sempre é melhor:



O funcionário com mais experiência oferece uma economia de 16%

Neste exemplo, o funcionário mais experiente ganhou \$ 30 por hora e sua substituição ganhou apenas \$ 18 por hora. Superficialmente, você pensaria que isso seria uma grande economia para o negócio.

No entanto, quando o funcionário mais experiente é mais produtivo, entregando os mesmos ou melhores resultados em ½ do tempo, a matemática muda drasticamente. A chave aqui é medir a métrica de valor certa quando se trata de contratar e reter seus funcionários. Embora o custo seja um fator, não deve ser o único fator. Se você deseja construir um grande negócio, cerque-se de grandes pessoas.

Outro aspecto importante quando se trata de seu pessoal é a criação de uma cultura de engajamento. É mais provável que seu pessoal ame seu trabalho, tenha um desempenho de alto nível e proporcione uma experiência incrível ao cliente quando você atender às suas necessidades primeiro. Basta dar uma olhada no episódio com o negócio boutique, *240 Sweet*. Eles são uma empresa gourmet de marshmallow e sua abordagem tóxica para administrar seus negócios e a falta de liderança forçaram Marcus a desistir do negócio e seu melhor funcionário a desistir.



Sam-Co-proprietário da *240 Sweet*

Apoiando seu pessoal e provando-os com as ferramentas, treinamento e recursos para crescer pessoal e profissionalmente, você os manterá por longo prazo e eles estarão em melhor posição para ajudar seu negócio a ter sucesso. Marcus não poderia ser mais preciso quando diz: “O cliente não é o número um - eles são o número dois - logo atrás do funcionário.”

Produtos

Você não pode administrar uma pequena empresa saudável sem uma ótima estratégia e execução de produtos. Não se trata apenas de criar produtos legais e inovadores. É tudo uma questão de estreitar o foco e entregar o produto certo ao seu comprador ideal, com o preço certo, no lugar certo.

Um ótimo exemplo disso são os sapatos *Inkkas*. Dan, o fundador deste negócio de calçados da moda, foi inspirado por suas viagens para trazer tecidos e designs incomuns de outros países para sua própria linha de calçados.



Dan-fundador da *INKKAS Shoes*

Dan e sua equipe estavam enfrentando uma redução nas vendas e trouxeram Marcus para dar uma reviravolta em seu pequeno negócio. A maioria de suas vendas veio de vendas online, seguidas por varejistas e uma loja que administravam localmente. Embora os clientes e varejistas adorassem alguns de seus produtos essenciais, Dan estava investindo muito de seu tempo no *design* de novos modelos a partir de seus próprios insights para testar e estimular as vendas - com sucesso limitado.

Assim, com a ajuda de Marcus, a *Inkkas* entrou em modo de pesquisa para obter *feedback* de seus clientes e varejistas sobre quais sapatos estavam realmente gerando mais vendas. A resposta foi avassaladora. Havia 5 modelos principais que constituíam a maioria de suas vendas.

A regra 80/20. Então, eles criaram 5 produtos básicos para atender às necessidades de seus clientes:



The Five Forms



SLIP ON



JOGGER



LOW TOP



HIGH TOP



BOOT

5 Produtos Principais de Calçados *INKKAS*

Além disso, foi tomada a decisão de fechar a loja de varejo que apresentava vendas lentas, estoque inconsistente e uma experiência geral ruim para o cliente. Sem a distração da loja de varejo, Dan e sua equipe podiam concentrar todos os seus esforços nos negócios online e de atacado, onde seus negócios estavam causando o maior impacto.

A próxima coisa que focalizaram foi a qualidade do produto. Embora seus clientes gostassem do visual dos sapatos, surgiram oportunidades para melhorar o conforto e a qualidade. Eles trocaram de fornecedores para oferecer um calçado com mais qualidade. Embora os novos fornecedores fossem mais caros, resolver o problema da qualidade permitiria à *Inkkas* criar compradores recorrentes e gerar um preço mais alto.

Dan e sua equipe levaram a nova estratégia de produto mais focada aos varejistas, conseguiram novas contas e reformularam seu site. O resultado final foi um aumento nas vendas, maiores margens de lucro e uma redução nas despesas com estoque não utilizado.

Como proprietário de uma pequena empresa, muitas vezes você acaba tomando decisões de produto ou marketing por instinto, em vez de descobrir o que os clientes realmente pensam. A maior lição a ser aprendida com os tênis *Inkkas* é ficar perto de seus clientes e clientes em potencial, entender suas necessidades e interesses e obter o máximo de *feedback* em tempo real possível.

Trabalhe incansavelmente para que um grande produto se encaixe no cliente e restrinja seu foco para que possa entregar "Uma Coisa" excepcionalmente bem, em vez de tentar servir "Tudo" a todos sem sucesso.

Processo

Ter um processo consistente e repetível é a base para dimensionar qualquer pequena empresa ou franquia. Basta perguntar a Mike e Kathleen sobre “*My Big Fat Greek Gyro*”. Eles são os proprietários e operadores de uma franquia com vários locais que lutam fortemente contra a consistência e a falta de processo. Como cada local parecia e operava de maneira diferente e proporcionava uma experiência inconsistente ao cliente, Mike e Kathleen enfrentavam perdas de lucro mês após mês.



Proprietários de “*My Big Fat Greek Gyro*”, Kathleen e Mike

Marcus se reuniu com os proprietários da franquia para agilizar o processo de pedido do cliente, simplificar as opções do menu para incluir ingredientes frescos e fáceis de preparar e marcar as franquias de maneira consistente em todos os locais. Marcus até mudou o nome para “Grego simples: para se alinhar melhor com seu novo processo mais simples.



“My Big Fat Greek Gyro” rebatizado como “The Simple Greek”

Quando faltava um processo à franquia, a empresa tinha dificuldade para se comunicar com os funcionários e locais, resultando em desalinhamentos - como servir alimentos sem mensagem e sem marca, como palitos de queijo congelados. Ao implementar o processo adequado em todos os aspectos do negócio, Mike e Kathleen agora têm a base para expandir seus pequenos negócios.

E a sua pequena empresa? Como você constantemente atrai novos clientes para sua empresa? Como você garante a qualidade em cada ponto de contato da jornada do cliente? Você tem um processo reproduzível, escalonável e mensurável que seus funcionários podem seguir e entregar?

Ao incutir processos inteligentes em sua pequena empresa, seu pessoal será mais eficiente, produtivo e seus resultados financeiros também verão um grande benefício.

Conheça seus números

Se você assistiu *The Profit* por tempo suficiente, sem dúvida ouviu Marcus dizer: No final do dia, os números não mentem. Ele enfatiza consistentemente a importância de conhecer seus números e declarações de lucros e perdas para seus proprietários e parceiros de pequenas empresas.

Estou surpreso em ver como poucos proprietários no programa realmente conhecem suas métricas. Como diz o velho ditado, você não pode gerenciar o que não pode medir. Antes de Marcus estar disposto a investir, ele faz um mergulho profundo nas finanças para entender a saúde do negócio e também a avaliação.

No episódio 10: *Bentley's Corner Barkery*, Marcus senta-se com Giovani, um dos proprietários e analisa o balanço e as finanças. Então ele pergunta: “Você sabe que está perdendo dinheiro?”



Giovani, co-proprietário do *Bentley's Corner Barkery*

Giovani ficou surpreso e disse que não dirige o negócio fora do balanço, mas pela conta corrente.

O triste é que Giovani e sua esposa tinham uma paixão inacreditável pelo negócio e realmente colocaram tudo que tinham para torná-lo um sucesso. Mas eles estavam funcionando às cegas, o negócio se expandiu muito rápido para 7 lojas e eles estavam com baixo desempenho. Sua pequena empresa não conhecia seus números e, portanto, não entendia quando aumentar ou diminuir.

Se você precisar de ajuda no lado financeiro do negócio, não se preocupe, como proprietários, todos temos pontos fortes e fracos. Faça o investimento para trazer a ajuda certa, seja um membro da equipe com foco financeiro ou até mesmo um consultor financeiro. Ninguém pode fazer tudo bem, o que nos leva à nossa próxima lição ...

Não vá sozinho

Então, por que os negócios prosperam depois que Marcus Lemonis entra por suas portas? É sua visão ver o que o negócio poderia ser? É o seu processo metódico que ele implementa? É o seu capital investido estrategicamente nas áreas certas do negócio? A resposta é sim, todas as opções acima.

Há uma grande diferença entre começar um negócio e fazer crescer um negócio. Em todos os casos, quando Marcus entra em uma pequena empresa, ele traz mais do que apenas capital para a mesa. Ele traz uma nova perspectiva e um conjunto de habilidades complementar que é fornecido quando alguém de fora da empresa entra como um parceiro de negócios confiável.



Marcus se associa a Miranda, proprietária da *Lano Company*

Mas nada disso seria possível se as empresas não reconhecessem que precisam de ajuda e decidissem procurar um parceiro.

Em seu próprio negócio, é saudável deixar de lado os elementos táticos do dia-a-dia para pensar estrategicamente. Faça um inventário de seus pontos fortes e fracos e considere a possibilidade de procurar um parceiro para ajudá-lo a levar seu negócio para o próximo nível. Pode ser definitivamente difícil abrir mão do controle, mas a chave é encontrar o parceiro certo que tenha integridade, as habilidades certas e valores compartilhados.

Ao trazer um parceiro de confiança, você pode se concentrar no que faz melhor e permitir que seu parceiro se destaque em seus pontos fortes, dando à sua pequena empresa uma maior capacidade de crescer e ter sucesso.

Administrar uma pequena empresa é uma montanha-russa - é por isso que a TV é tão incrível. Mas, se você quiser cortar o drama e construir um negócio sustentável e escalável, leia uma página do *The Profit*. Atenha-se a uma fórmula, saiba seus números e não tente fazer isso sozinho.



O melhor conselho de negócios do multimilionário autônomo Marcus Lemonis para começar 2019

Publicado Na Terça, 1º de Janeiro de 2019 - 11h31 - Atualizado Terça-Feira, 1º de Janeiro de
2019 - 11h40

Tom Huddleston Jr.

[Fonte: <https://www.cnbc.com/2018/12/24/self-made-millionaire-marcus-lemonis-best-advice-from-the-profit.html>]



Marcus Lemonis

Adam Jeffery | CNBC



Como apresentador de “*The Profit*” da CNBC , Marcus Lemonis dá conselhos de negócios a empreendedores em dificuldades todas as terças à noite.

Lemonis é um multimilionário que se fez sozinho e CEO da empresa de bilhões de dólares *Camping World*. Em “*The Profit*”, Lemonis regularmente se junta a proprietários de pequenas empresas que precisam de sua ajuda para melhorar seus negócios.

Em 2018, Lemonis dispensou muitos conselhos úteis para aspirantes a empreendedores, tanto na TV quanto em entrevistas para a *CNBC Make It*. Aqui estão alguns dos melhores conselhos que Lemonis ofereceu ao longo do ano passado:

Narcisismo é ruim para os negócios

O narcisismo de um pequeno empresário esteve no cerne de um episódio de “*The Profit*” que foi ao ar em julho de 2018. “Eu não tinha lidado com um narcisista desse grau”, disse Lemonis sobre Dino Pavoni, o proprietário da *Simply Slices*, uma rede familiar de pizzarias *drive-through* nos subúrbios de Chicago que apareceu no programa.

“Se ele não aprender a confiar nas outras pessoas, principalmente na família, seu negócio será o mesmo para sempre”. No episódio, Pavoni procurou a ajuda de Lemonis para fazer seu negócio crescer, mas a atitude de Pavoni acabou afastando Lemonis.

Pavoni pode ser seu pior inimigo - ele é controlador e desrespeitoso - e essa é uma receita para o fracasso quando você é o chefe, de acordo com Lemonis. No final das contas, a atitude controladora do empreendedor e a incapacidade de receber *feedback* deixaram Lemonis não convencido de que a *Simply Slices* poderia se tornar uma rede nacional.

“Se Dino não pode nem receber *feedback*, ou ter uma discussão com seu filho ou um funcionário, como ele vai receber *feedback* de um franqueado que fica a quatro estados de distância?” Lemonis pergunta no episódio.

MARCUS

Nunca é cedo demais para aprender uma forte ética de trabalho

Tendo crescido na Flórida, Lemonis diz que sua família governou com “punho de ferro” em termos de garantir que ele aprendesse o valor de uma sólida ética de trabalho desde jovem.

“Comecei minha carreira empresarial ainda adolescente e minha família governava com mão de ferro”, disse Lemonis à *CNBC Make It*.

A família de Lemonis o colocou para trabalhar no negócio da família desde muito jovem, muitas vezes às custas de atividades típicas de adolescentes, como ir a um acampamento de verão, jogar Beisebol ou até mesmo fazer excursões escolares, diz ele.

Trabalhar muito “estava arraigado na cultura de nossa família”, diz Lemonis. Mas isso o ajudou a estabelecer uma ética de trabalho muito forte.

Lemonis cresceu em torno dos negócios de sua própria família, uma concessionária automotiva com sede em Miami de propriedade de seu avô, Anthony Abraham. Além de trabalhar na empresa da família, onde diz ter aprendido “valores empresariais positivos e prósperos”, Lemonis também se tornou empresário desde muito jovem. Aos 12 anos, Lemonis começou um serviço de cortador de grama a fim de ganhar dinheiro suficiente para abrir outro negócio de venda de doces com seus amigos.

Claro, Lemonis admite agora que passar menos tempo trabalhando e mais tempo com crianças de sua idade pode tê-lo ajudado a desenvolver melhores habilidades sociais desde cedo. Mas ele ainda acredita que desenvolver sua ética de trabalho desde o início o ajudou a ter sucesso nos negócios.

“Foi bom porque pude aprender a me adaptar em ambientes adultos, aprender a me comunicar com adultos, aprender a me integrar em um ambiente de negócios”, afirma.

MARCUS

Sempre saiba com quem você está trabalhando

“Eu acredito que você é quem faz negócios”, Lemonis disse em um episódio de *“The Profit”* que foi ao ar em janeiro de 2018. Nesse episódio, Lemonis acabou deixando de investir potencialmente em uma empresa de roupas esportivas que está faturando em \$ 1 milhão em receita por ano.

O motivo pelo qual Lemonis desistiu da oportunidade de investimento é porque ele descobriu que o pequeno empresário, Ray Odom, tem uma atuação paralela como apresentador de rádio no qual ele retrata um personagem que o próprio Odom descreve como “um porco sexista, egoísta e racista.”

Lemonis admite que o segundo emprego de Odom o fez se sentir “desconfortável muito rápido”, embora Odom afirmasse que sua personalidade no ar não o representava totalmente. “O fato de você pensar que eu faria negócios com você porque você faz isso, seja sua personalidade ou não, eu simplesmente não consigo”, Lemonis disse a Odom.

No final das contas, Lemonis não queria alguém controverso como parceiro de negócios.

“Posso superar os problemas de negócios - consertar o processo, torná-lo seguro, ligar o ar condicionado, descobrir como pagar os impostos, criar um ambiente de trabalho melhor, vender mais, diversificar o produto - posso consertar isso”, Lemonis disse Odom no episódio. “Não posso consertar você por ser racista e sexista, mas aqui está a boa notícia: não terei que consertar porque não estarei aqui.”

O apresentador de *'The Profit'*, Marcus Lemonis, fala sobre como trazer de volta as pequenas empresas após o *lockdown* (coluna de convidados)

Por Marcus Lemonis

28 de junho de 2020, 7h00 PT

[Fonte: <https://variety.com/2020/biz/news/the-profit-host-marcus-lemonis-reopening-1234692308/>]



Shutterstock

Na última década, tenho me dedicado a ajudar proprietários de pequenas empresas em toda a América a realizarem seus sonhos de administrar negócios lucrativos e de sucesso que atendam às comunidades em que vivem. De uma loja de tortas em *Key West*, Flórida, a uma loja de brinquedos em Santa Claus, Indiana, e dezenas de outras no meio, todos eles compartilham o

mesmo desejo de sucesso e o mesmo impulso para superar obstáculos. Eu vi tudo isso depois de mais de sete anos como apresentador do programa " *The Profit*" da CNBC.

Nos últimos meses desde o início do COVID-19, os proprietários de pequenos negócios enfrentaram desafios novos e mais sérios do que nunca, e muitas de suas vidas foram viradas do avesso. Simplesmente não existe um manual para essa pandemia, e o que agora chamamos de 'o novo normal' parece tudo menos normal.

No rastro da morte de George Floyd, muito de quem somos e do que defendemos - como país e como indivíduos - foi testado nas últimas semanas. Acredito que uma América diversa é uma América mais forte e melhor; Acredito no poder de diferentes pontos de vista e na responsabilidade de ouvir aquelas vozes que foram ignoradas por muito tempo; e estou comprometido com isso na minha vida pública e privada.

Meu negócio é baseado em três princípios básicos: Pessoas, Processo e Produto. Eles são tão importantes como sempre; mas a forma como trabalho com pequenas empresas mudou. Não posso dar as mesmas doses diárias de amor duro; Eu não posso parar para fazer *check-ins* matinais; Não consigo fazer reformas ou testes de novos produtos; e não posso fazer longas caminhadas com proprietários de empresas para conversar sobre seus problemas. Muitas das maneiras como faço meu trabalho mudaram e não foi um ajuste fácil ou confortável.

Acordei recentemente com a percepção de que, além de todas as pequenas empresas com que trabalho, há mais pequenas empresas nos bastidores do meu programa de televisão CNBC, por meio do qual compartilho essas histórias. Pensei nas pessoas que trabalham para as produtoras que ganham a vida me ajudando a comemorar os sucessos e a ensinar lições através dos fracassos, transformando essas pequenas histórias em narrativas maiores. Sem essas histórias para contar, como eles sobrevivem?

O que acontece com os contratantes independentes que filmam os programas? Aqueles que escrevem, editam ou produzem? Quem faz o cabelo e a maquiagem para o talento, gerencia a logística ou desenha os gráficos? E as pessoas que representam o talento, negociam os contratos, dão luz verde ou promovem os shows?

O que para as pessoas fora da indústria do entretenimento é brilho e glamour que conhecemos é um trabalho incrivelmente árduo. E esse trabalho - o seu trabalho - está em risco. Seus empregos, ideias e sonhos estão em espera e ninguém pode dizer quando - ou se -

isso vai mudar. As vendas de anúncios estão sob uma pressão tremenda, o custo de adaptação da produção para garantir o distanciamento adequado será alto e o sinal verde para o qual você tem trabalhado ficou amarelo ou vermelho.

E ainda...

Os americanos passaram os últimos meses devorando conteúdo ... conteúdo que você criou. Milhões de pessoas se voltaram para o seu trabalho. Suas notícias, filmes, seriados, *sitcoms* e *reality* shows os mantiveram informados e entretidos. Seu trabalho fez a diferença. Seu trabalho é mais importante do que nunca e acredito que o propósito e a importância de seu trabalho se tornarão ainda maiores.

Então, como você vai superar esse período de instabilidade e incerteza? Como você continuará a criar, entreter e inspirar? Acho que você fará isso ao se lembrar de como fazia quando era estagiário ou assistente de produção, quando estava com tanta fome que alguém visse seu trabalho que descobriu como fazê-lo acontecer. Acho que você fará isso fazendo os mesmos sacrifícios que fez quando teve o sonho, mas ainda não os clientes, a rede ou a reputação. Não é se a indústria vai se recuperar, mas quando ela vai se levantar novamente.

Então, quando essa hora chegar, você estará pronto?

Como você responderá às perguntas que faço a todos os proprietários de pequenas empresas que encontro? Você terá feito o trabalho de mudar seus hábitos pessoais e colocar os outros à frente de você? Você terá adaptado os processos pelos quais opera? Você desenvolveu o produto ou serviço que oferece ao mundo?

Nunca houve um momento melhor para olhar para dentro de si mesmo e pensar sobre o que você quer, quem você precisa ao seu redor e quais são suas prioridades. E acredito que todos vocês nesta indústria estão lindamente equipados para estar prontos. Você é mais criativo do que a maioria, mais engenhoso do que a maioria, mais disposto a fazer sacrifícios do que a maioria e - o melhor de tudo - você sabe como moldar a narrativa e contar a história. A única diferença é que agora é a sua história.

Então vamos trabalhar. É hora de se levantar, tirar a poeira e seguir em frente. O mundo precisa do que você tem para dar.

Marcus Lemonis é um empreendedor em série e apresentador de “*The Profit*”, da CNBC, que apresenta Lemonis ajudando proprietários de empresas a reverter operações difíceis. Desde 2013, ele investiu US \$ 50 milhões de seu próprio dinheiro em empresas apresentadas no programa.



• • •

Mini Currículo Profissional

Charles Antonio Kieling



É Cientista Social atuando como professor universitário e empresário. Possui mestrado em Ciências Sociais pela PUCRS (2004) e graduação em Licenciatura Plena em História pela UCS (1996); é diretor do Ensino Cartese (2021 a atual); lecionou na Faculdade da Serra Gaúcha (2004-2007), na Universidade Feevale (2008-2020) e na Faculdade SENAC (2016-2018); atualmente trabalha na Organização Espírita para o Ensino e Pesquisa; desenvolveu pesquisas no âmbito da Segurança Pública, Legislação Policial-Militar, Prisões, Organizações Públicas, Políticas Públicas, Gestão Pública, Segurança Privada, Empreendedorismo e Riscos Corporativos; estruturou o primeiro mapa da violência e da criminalidade com fundamentação para cenários de inteligência e prevenção da violência e criminalidade; elaborou Projetos Públicos executados em Caxias do Sul, Vacaria, Guaporé e Novo Hamburgo; desenvolveu projetos públicos envolvendo instituições municipais, estaduais e federais, coordenando atividades articuladas entre órgãos públicos e comunidades, e o que deu início no Rio Grande do Sul para equipar as Guardas Municipais com arma não letal. Desenvolveu Projetos Pedagógicos dos cursos de graduação de Segurança Pública e de Gestão Pública, dos cursos de pós-graduação Especialização de Riscos em Segurança Privada, Especialização em Segurança Pública, Especialização em Gestão Pública e MBA em Defesa Civil. Como empresário é sócio-administrador e diretor da Organização Espírita para o Ensino e Pesquisa, ministrando cursos profissionalizantes e palestras sobre Introdução em Ciência Básica em escolas públicas e privadas; desenvolve pesquisas bibliográficas, documentais e de caso, e de mapeamentos de cenários e de riscos corporativos; é editor da Revista Cosmos Espírita (versão eletrônica) e da Revista de Administração *Administration Advice* (versão eletrônica); é consultor empresarial em estratégias, prospecção de cenários e análise de riscos corporativos. Tem experiência na área de História e Ciências Sociais, com ênfase em História, Organizações e Sociedade, atuando principalmente nos seguintes temas: educação, ensino e ciência básica, métodos científicos, culturas, comportamentos, segurança privada, segurança pública, organizações públicas, políticas públicas, negociação empresarial, ética, recursos humanos, direitos humanos, cidadania, inteligência, gestão, estratégia e riscos corporativos; é autor do livro O golpe de 1992 (publicado em 1998) e do livro O manifesto da cidadania (publicado em 2001).

• • •

ERH CONTABILIDADE

www.erhcontabilidade.com.br

elisabete@erhcontabilidade.com.br

(51) 999.292.223

Missão

Consolidar processos contábeis que alavanquem a prosperidade de clientes e colaboradores.