



Guia de gestão empresarial para
pequenas empresas



Vivemos em um cenário de incertezas e mudanças constantes, aliado a um nível crescente de exigências por parte dos consumidores.

Mas ninguém entra em um jogo para perder, certo? É necessário muito preparo e estratégia para garantir um bom resultado. No mundo dos negócios não é diferente.

Como empreendedor, você sabe que são inúmeros os desafios a superar e que o sucesso depende, além de muito esforço e dedicação, de uma boa gestão.

Pensando nisso, a Contassesc desenvolveu este material especialmente para você, empresário. Com estas informações, a gestão do seu negócio se tornará muito mais profissional rumo ao sucesso.

Esperamos que aprecie a leitura, e que as informações contidas aqui possam fazer a diferença na sua empresa.



Como separar as finanças da pessoa física e da empresa?

Antes mesmo de pensar qual é a melhor maneira de gerir o negócio, é essencial certificar-se de que as finanças dos sócios e da empresa estão devidamente separadas.

Misturar as contas do veículo pessoal, do supermercado ou da escola das crianças com as despesas da empresa é uma prática comum nas pequenas e médias empresas. Mas, segundo especialistas, este é um erro que pode ser fatal para a sobrevivência do negócio.

Essa é uma mistura tóxica para quem quer manter o fluxo de caixa da empresa saudável. Se você mistura, chega uma hora em que não consegue mais avaliar se o seu negócio está indo bem ou não.



**Para lembrar:
Separe as finanças
da empresa das
finanças pessoais.**





Então, como separar as finanças?

Basicamente, o gestor precisa levantar quanto necessita para, a partir deste valor, definir uma retirada mensal da empresa. Dessa forma, o sócio (pessoa física) deverá ser capaz de se sustentar financeiramente com o valor definido, sem precisar recorrer ao caixa da empresa.

Veja algumas dicas!

1.

Não leve as despesas domésticas para a empresa

É simples: nunca leve suas despesas de casa para a empresa, e nem faça o contrário. Tapar um buraco com outro é um forte indício de que algo dará errado no futuro. Portanto, mantenha as contas de casa separadas das contas da sua empresa.

2.

Tenha contas bancárias separadas

O ideal é que você tenha contas correntes separadas, uma para você e outra para a sua empresa. Não é uma obrigação legal, mas com contas separadas fica mais fácil ter uma boa organização financeira.

3.

Defina um valor de retirada

Um desafio comum para a maioria dos pequenos empresários é saber quanto devem retirar por mês. Se todo o lucro vai parar no bolso do dono, a empresa fica sem investimentos.

O lucro da empresa não pode ser confundido com o seu lucro enquanto empresário. O seu salário, também chamado de pró-labore, deve ser justo e adequado à realidade do seu negócio.

4.

Busque ajuda

O controle financeiro de uma empresa deve ser uma das prioridades do gestor. Sem informações, não há como saber onde está o problema. Porém, se você não se sente seguro para fazer este controle sozinho, você pode solicitar o auxílio de uma empresa de contabilidade.



A Contassesc está disponível para ajudar você a cuidar do seu negócio de forma profissional.



Gestão do caixa

A **gestão do caixa** não se resume a um simples controle de fluxo de dinheiro. Ela é muito mais valiosa que isso, sendo uma fonte de informações para a tomada de decisões estratégicas.

Em momentos de calma, a **gestão adequada do fluxo de caixa** é a chave para a rentabilidade. Já em momentos difíceis, é a chave para a sobrevivência do seu negócio.

Independentemente do ramo de atividade, ela é fundamental para o bom andamento dos negócios, pois é a fonte principal de respostas para quatro questões fundamentais da sua empresa:

1) Comprar a prazo ou à vista?

2) Qual o grau máximo de dívidas a assumir?

3) A empresa tem condições de arcar com novos investimentos?

4) Como sócio da empresa, quando e quanto posso retirar de lucro?

Para garantir uma boa saúde financeira, o ideal é que a empresa tenha recursos disponíveis para essas quatro operações básicas, dentro do possível:



1) Transações operacionais: pagamento de obrigações programadas junto a terceiros (fornecedores, bancos, impostos...).



2) Reservas: valor disponível superior à necessidade para situações de imprevistos (conserto de máquinas, manutenção de veículo...).



3) Especulação: valores mantidos em aplicações financeiras no intuito de aproveitar as oportunidades de negócios.



4) Relacionamento bancário: manutenção de saldos em conta, para cultivar um bom relacionamento com os bancos que a empresa opera, na expectativa de obter boas linhas de crédito quando houver esta necessidade.



Contas a pagar

A capacidade da empresa em honrar com seus compromissos no prazo exigido garante uma imagem de confiança perante os consumidores, fornecedores, instituições financeiras e ao mercado em geral, além de evitar desagradáveis despesas financeiras decorrentes de atrasos nos pagamentos.

Para tornar isso possível, é indispensável manter um controle das obrigações com terceiros que contenha uma previsão de desembolsos, além da manutenção de reservas para manter a empresa financeiramente preparada no caso de imprevistos. Esse controle precisa conter a data do desembolso e seu valor, permitindo avaliar se o saldo disponível em caixa é o suficiente para cumpri-lo.



Aqui, o auxílio de um bom software é fundamental para todo o controle.



A contabilidade pode ser uma grande parceira

A contabilidade é a melhor fonte de informações que uma empresa pode ter. Além disso, é nela que o empreendedor pode buscar auxílio para formatação do sistema de informações, controle de tributos, planejamento tributário, auxílio à gestão e análise dos resultados.



▶ Sede Contassesc em Joaçaba/SC



Como manter em dia as contas a pagar?

Contas a pagar são basicamente as obrigações financeiras que a empresa assume com seus fornecedores. Na grande maioria das vezes, as empresas **têm dinheiro para pagar os compromissos, mas falta organização**. Não ter o controle sobre o que tem que ser pago pode significar um grande perigo para a empresa.

1.

Não crie mais dívidas do que a empresa pode pagar

Não gastar mais do que se ganha é - e sempre será - a regra mais importante da boa gestão financeira.

2.

Registre todas as suas contas a pagar

A falta de conhecimento dos compromissos assumidos é um dos abismos para as micro e pequenas empresas. Ter uma ferramenta de controle financeiro pode ser muito útil para te ajudar nesta tarefa.

3.

Pague suas contas em dia

Evitar multas e juros significa mais dinheiro em caixa e menos dor de cabeça.

4.

Antecipe os pagamentos que oferecem desconto

Assim você poupa dinheiro e ganha crédito junto a seus fornecedores.

5.

Em caso de dificuldades, renegocie

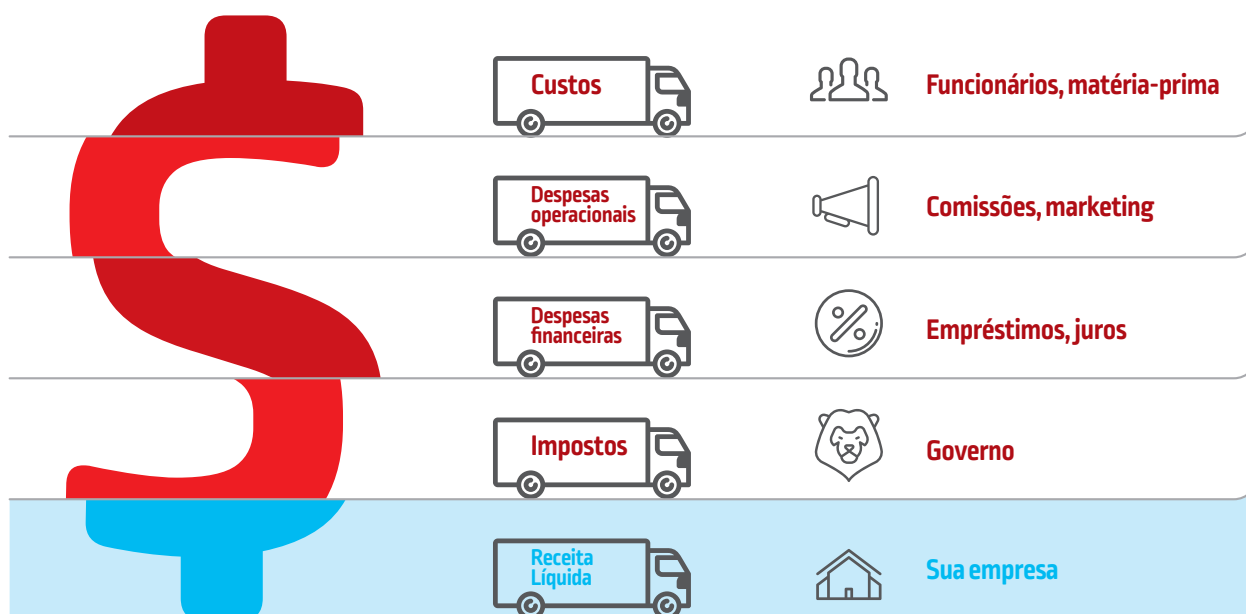
Não espere a “bomba estourar”, antecipe o período de dificuldade e renegocie o quanto antes.





Como evitar dívidas na sua empresa?

Toda dívida nasce do mesmo jeito: algo que deveria ser pago em uma determinada data, por algum motivo, não é pago. Quando uma empresa vende um produto ou serviço, normalmente existe o envolvimento dos seus fornecedores, funcionários, credores (quem te empresta o dinheiro) e até do governo. Sua empresa precisa pagar cada um deles, e só depois usar o dinheiro. Para entender melhor, veja abaixo a quem pertence cada parte do dinheiro recebido pela venda dos seus produtos ou serviços.



Quem cuida do dinheiro na empresa precisa se acostumar com o fato de operar grandes quantias, mas não deve se enganar. O dinheiro recebido pelas vendas ainda não é o que pode ser considerado o lucro da sua empresa.

Um erro muito comum nas empresas é a falsa sensação de lucro ao olhar o valor total das vendas. Muitas ficam empolgadas com os valores e gastam o dinheiro que já está comprometido.

Quer algumas dicas?

1.

Cobre o valor devido dos clientes

Sua empresa tem que saber quanto cobrar por seus produtos ou serviços. O preço de venda deve ser suficiente para cobrir os custos, as despesas e ainda garantir o lucro para a sua empresa.

2.

Cuide do Fluxo de Caixa

Invista no controle do Fluxo de Caixa da sua empresa. Mantenha-o atualizado, faça projeções e veja com antecedência quais serão os resultados financeiros da sua empresa. Antecipar os problemas dará tempo para você pensar na melhor solução.

3.

Saiba qual a necessidade de Capital de Giro

É preciso ficar atento para não ficar sem dinheiro para pagar as contas no período em que sua empresa vendeu a prazo. É assim que nascem as dívidas em muitas empresas. Vender a prazo pode ser uma estratégia, mas é preciso planejar o quanto de dinheiro será preciso ter no caixa para liquidar as obrigações.

4.

Não faça retiradas se sua empresa não tiver lucro

Muitos dos problemas nas empresas acontecem porque os sócios não sabem o momento certo de colocar a mão no dinheiro. Isso é um perigo! A empresa precisa definir um pró-labore para cada sócio e, antes de fazer uma divisão do restante do dinheiro, é preciso saber se houve lucro ou prejuízo.



Contas a receber



O atual cenário econômico encontra-se muito instável, com elevadas taxas de juros, consumidores insatisfeitos com os preços e, na sua grande maioria, com dívidas acumuladas. Dessa forma, toda organização precisa dar uma atenção especial ao efetuar vendas a prazo.

É claro que ultrapassar a meta de vendas é extremamente gratificante. Contudo, para fins de rentabilidade e geração de caixa, de nada adianta vender disparadamente se não houver uma certeza quanto ao recebimento destas receitas.

Os valores a receber representam parte significativa dos ativos da grande maioria das empresas, o que impacta diretamente na sua rentabilidade.

Diante disso, é necessário adotar cuidados na liberação de crédito, de modo que possíveis inadimplências não prejudiquem a gestão do caixa e a continuidade dos negócios.



Como evitar a inadimplência?

O fato de a empresa trabalhar com vendas a prazo **não significa que todos os potenciais clientes serão beneficiados.**

É necessário que a empresa vendedora tenha uma política de crédito eficiente e que, além de fixar prazos para a quitação das dívidas, estabeleça critérios para a seleção de clientes, distinguindo os mais confiáveis, que receberão crédito, daqueles menos confiáveis, aos quais o crédito será negado.

Essa política de crédito deve observar o histórico dos clientes, mantendo atenção especial na sua idoneidade e capacidade de pagamento, além de considerar fatores como o cenário econômico.

A análise de crédito não deve ocorrer apenas na ocasião da primeira venda a prazo. A situação do cliente, mesmo daqueles antigos, precisa ser constantemente monitorada e atualizada.



Como administrar o Capital de Giro?



Para funcionar, toda empresa precisa de recursos. Por exemplo: para vender mercadorias, é preciso comprá-las. Há também gastos com mão de obra, despesas com infraestrutura, pagamento de fornecedores e impostos.

Se a empresa vende a prazo, significa que os clientes vão pagar depois. Porém ela precisa de dinheiro em caixa para honrar compromissos imediatos.

Como resolver isto?

É aí que entra o Capital de Giro. Ele pode ser dinheiro ou qualquer recurso que possa ser transformado em dinheiro rapidamente, como produtos em estoque ou contas a receber dos clientes. É com o Capital de Giro que a empresa fará o negócio funcionar no dia a dia.



Como calcular o Capital de Giro?



Some todas as suas contas a receber mais o valor que tem em estoque. Some também todas as contas a pagar e o valor a pagar em impostos e despesas. Ao diminuir um pelo outro, você terá o valor do capital necessário para fazer sua empresa funcionar em um período de tempo.



Como gerenciar o Capital de Giro na sua empresa?

Agora que já sabemos o que é Capital de Giro, vamos aprender a gerenciá-lo. Esse é um dos maiores desafios dos empreendedores, por ser um assunto ainda mal compreendido. **Mas é simples.**

Muitos dos problemas dos pequenos negócios acontecem porque os empreendedores não sabem qual o Ciclo de Capital de Giro que a empresa precisa para se manter saudável.

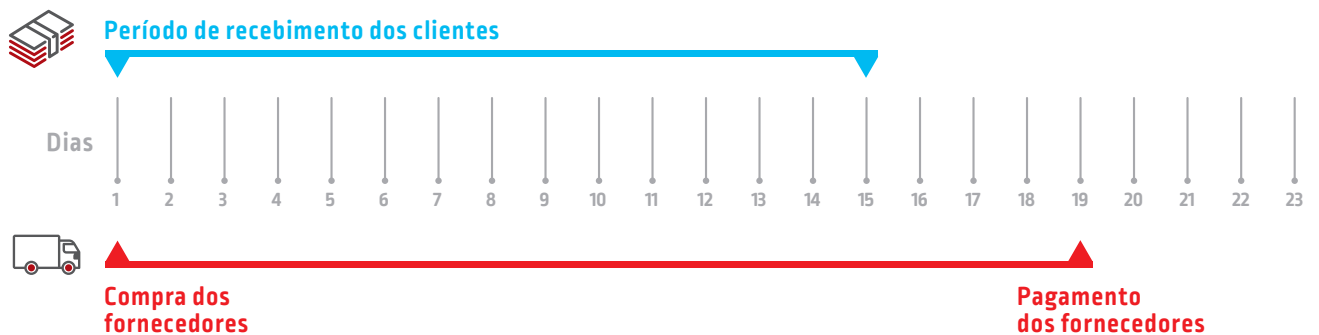


Ciclo de Capital de Giro é o período que a sua empresa leva entre comprar dos seus fornecedores e receber dos seus clientes.

Situação ideal

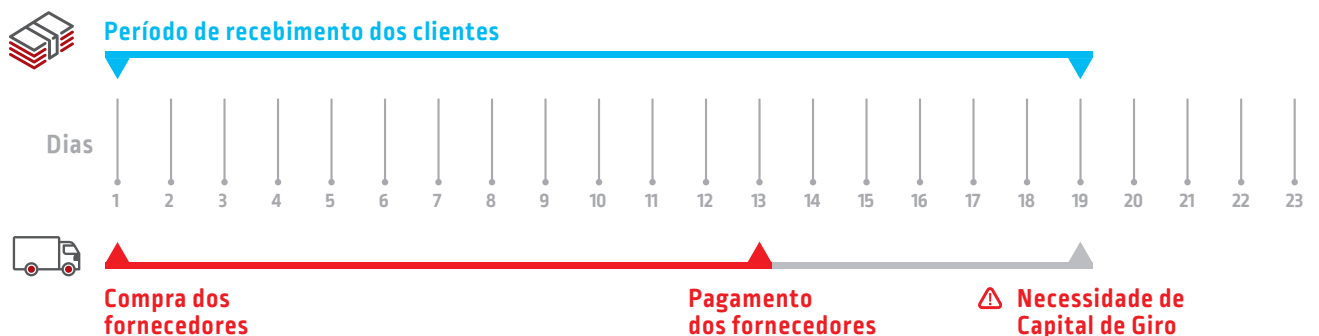
Um bom exemplo da gestão do Ciclo de Capital de Giro pode ser ganhar prazo para o pagamento dos seus fornecedores e antecipar os recebimentos dos seus clientes.

Ou seja, antes a empresa recebe de seus clientes para, só depois, pagar seus fornecedores. Esta é a situação ideal.



Situação desfavorável

Um exemplo de uma gestão que requer atenção no Ciclo de Capital de Giro pode ser vender muito a prazo e ter que pagar os fornecedores antes de receber dos seus clientes. **Isso fará com que a sua empresa precise de dinheiro para financiar parte do período do Ciclo de Capital de Giro. Procure evitar colocar a sua empresa neste cenário. A situação perfeita é receber dos seus clientes antes de pagar os seus fornecedores, mas sabemos que isto nem sempre é possível. Muito cuidado com o excesso de vendas a prazo.**

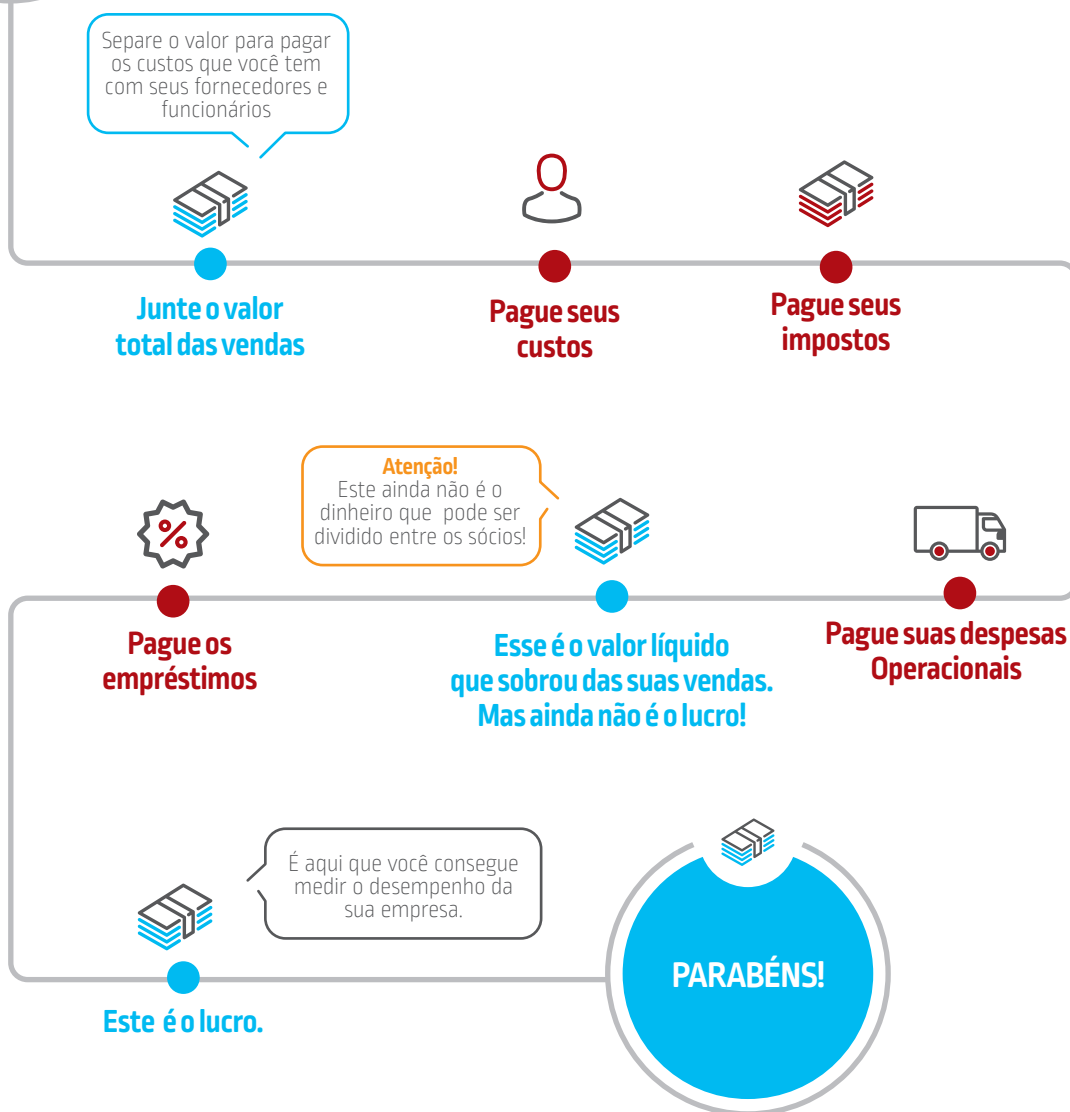




Como ler uma Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

COMEÇE AQUI

O Demonstrativo de Resultados é uma peça fundamental para saber o que está se passando com a empresa. Se na hora de analisar os resultados você ainda tem dúvidas ou não sabe nem por onde começar, fique tranquilo: o conteúdo abaixo vai ajudar você a entender tudo o que precisa sobre essa demonstração. Abaixo, uma representação didática de uma DRE:



Um bom gestor, após um período, terá sucesso na sua tarefa e, no final, terá lucro na sua empresa. Mas, se não for bem na sua empreitada, sua empresa poderá ter prejuízo.

Claro que, em uma empresa, as atividades e despesas são mais detalhadas, e a DRE fica consideravelmente mais complexa. No entanto, a lógica não é diferente disso: **no topo, o dinheiro que entrou. No meio, o dinheiro que saiu. No final o dinheiro que sobrou.**

Demonstração do resultado do exercício

Receita Bruta

(-) Deduções

Receita Líquida

(-) Custo das mercadorias vendidas

Lucro Bruto

(-) Despesas Operacionais

Resultado Operacional antes do resultado financeiro

(+/-) Resultado Financeiro

(+/-) Outras receitas e despesas não operacionais

Resultado antes dos tributos sobre o lucro

(-) Impostos sobre o lucro

Lucro Líquido do Exercício

Agora, vamos entender passo a passo.



(+) Receita Bruta

No topo da DRE temos a receita bruta, que representa a receita das atividades da empresa, isto é, de suas operações normais e habituais. Trata-se do volume de produtos ou serviços vendidos pela empresa durante o período representado. Por exemplo, se uma empresa vende computadores, toda receita vinda das vendas dos computadores entrará na receita operacional.

Entretanto, se por algum motivo a empresa vender um terreno da qual possui, essa venda do terreno não entra como receita operacional. O fato de uma companhia ter uma receita alta não significa que ela está tendo lucro, e nem que ela está com uma saúde financeira boa.

(-) Vendas Canceladas/Devoluções



São as vendas dos produtos que foram devolvidos pelos clientes, em função de não atenderem às suas expectativas, apresentarem defeitos ou qualquer outro motivo do qual o produto tenha voltado para as mãos da empresa e ela não obteve lucro.

(-) Impostos Incidentes Sobre as Vendas



São os impostos incidentes sobre as vendas, como por exemplo, ICMS, PIS, COFINS, se a empresa for tributada pelo regime normal ou SIMPLES NACIONAL, se a empresa for optante pelo Simples Nacional.

(=) Receita Operacional Líquida



A Receita Operacional Líquida é o resultado da receita bruta menos as deduções citadas acima. Essa receita é efetiva para cobrir os custos e despesas da empresa.

(-) Custo das Mercadorias/Serviços Vendidos



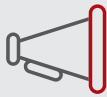
O Custo da Mercadoria/Serviços Vendidos englobam todos os gastos na produção do produto, como matéria-prima, mão de obra direta, custos indiretos de fabricação e todo e qualquer gasto necessário à obtenção do produto ou mercadoria. **No caso de uma empresa comercial, a compra de mercadoria para a revenda é considerada um custo de mercadoria. Já em uma empresa prestadora de serviços, todos os gastos necessários para a obtenção dos serviços são considerados nessa conta.**



(=) Lucro Bruto

O Lucro Bruto representa a quantidade de dinheiro que a empresa ganhou com sua receita total após subtrair os seus custos (matéria-prima e mão de obra, por exemplo) empregados para produzir os bens.

Podemos, a partir daí, calcular a margem de lucro bruto, bastando dividir o lucro bruto pela receita total.



(-) Despesas operacionais

Correspondem a todos os desembolsos que não estão diretamente relacionados com os bens e serviços vendidos, porém foram necessários para manter a estrutura da empresa funcionando. Alguns exemplos seriam aluguel de imóveis para escritórios, salários do pessoal do escritório, comissões de vendas, publicidade, material de escritório, entre outros.



(=) Resultado antes do resultado financeiro

Esta linha mostra o verdadeiro desempenho das atividades principais da empresa. Imagine que uma construtora deveria ter lucro, principalmente, pela construção de empreendimentos e não pelos seus investimentos financeiros. **Esta linha mostra se a empresa foi bem sucedida em sua atividade principal.**



(+/-) Resultado financeiro

As receitas financeiras são resultantes do dinheiro que a empresa mantém aplicado em investimentos, além de possíveis descontos obtidos pela antecipação de pagamentos a fornecedores ou outras obrigações.

As despesas financeiras correspondem aos juros e taxas decorrentes de empréstimos e financiamentos contratados pela empresa. Se uma empresa contrata uma dívida, ela terá que pagar juros em algum momento. Esses juros são classificados como um custo financeiro e não operacional, pois não está ligado a nenhum processo produtivo ou de venda.



(+/-) Outras receitas e despesas não operacionais

As receitas não operacionais são os lucros obtidos com as transações eventuais, que não fazem parte das atividades operacionais da empresa e que não se repete habitualmente. Por exemplo, se uma empresa que vende bebidas obtém um lucro com a venda de um terreno que ela possui, será classificado como uma receita não operacional.

Da mesma forma que as receitas não operacionais, as despesas não operacionais também ocorrem ocasionalmente, e não fazem parte das atividades operacionais da empresa.



(=) Lucro antes dos tributos sobre o lucro

Representa o resultado da empresa antes do pagamento de tributos, no caso de empresas optantes pelo Lucro Real, que terão incidência de 30% de impostos sobre este resultado, desde que ele seja positivo. Muitas empresas podem apresentar nesta linha um resultado negativo, o que significa que o empreendimento apresentou prejuízo no período.



(=) Lucro líquido

Esta é a última linha da [DRE], e indica o resultado após a dedução de todos os custos e despesas envolvidas. É nesta conta que verificamos quanto dinheiro a empresa ganhou. Parte deste lucro poderá ser distribuído aos sócios sob a forma de dividendos ou poderá ser reinvestida na própria empresa.



Ponto de Equilíbrio

O Ponto de Equilíbrio é um indicador de segurança do negócio, pois mostra ao empresário o **faturamento mínimo necessário para cobrir os custos**. Com isso, é eliminada a possibilidade de prejuízo em sua operação.

Quando as vendas igualam-se aos custos e despesas, dizemos que a empresa encontra-se no Ponto de Equilíbrio. Ou seja, a empresa não tem lucro nem prejuízo. Somente a partir deste ponto os produtos vendidos passarão a gerar lucro para a empresa.

Essa é uma informação vital para a análise de viabilidade de um empreendimento ou da adequação da empresa em relação ao mercado.



Peça ajuda para o seu contador para calcular o Ponto de Equilíbrio da sua empresa.

Recursos Humanos



Para abrir qualquer negócio no Brasil, é preciso atentar-se aos aspectos legais exigidos. O empresário deve cumprir com uma vasta lista de particularidades e obrigações. São procedimentos burocráticos que circundam até as tarefas mais fáceis.

Nesse sentido, qualquer erro ou falha cometida no processo podem pesar no bolso dos empregadores, que ficam sujeitos a penalidades como multas e passivos jurídicos.

Considerando que a legislação trabalhista vigente protege o empregado, a Contassesc formulou algumas perguntas e respostas para orientar o empreendedor a atuar de forma a prevenir passivos trabalhistas.



Como contratar um empregado?

A contratação de um empregado inicia-se na entrevista de emprego. É fundamental que o empresário se atenha às características do entrevistado para que elas se adequem ao que o ambiente de trabalho exige.

Esse momento é de suma importância para a empresa, pois um empregado gera despesas mensais e a sua demissão também custará caro. Em razão disso, é preciso escolher muito bem o novo trabalhador, pois ele representará sua empresa.

PASSO A PASSO

1.

Após aprovado na entrevista, é necessário encaminhar o empregado a um médico para atestar se está apto para exercer a função que pretende. O exame médico deve ser feito antes de o empregado começar suas atividades na empresa.

2.

A seguir, deve-se redigir o contrato de trabalho, e este será a lei entre as partes (empregador e empregado). Para tanto, procure seu contador, que saberá lhe ajudar a redigir os termos.

3.

Após, é preciso anotar a Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS) do empregado. Destaca-se que nenhuma anotação poderá desabonar o empregado, razão pela qual se recomenda que somente as anotações essenciais devem constar na CTPS.

4.

Por fim, é preciso que nas dependências da empresa, tenha um livro de registros dos empregados, onde ficarão arquivadas fichas contendo as informações contratuais de cada empregado, como salário, jornada, períodos de férias, entre outras informações importantes.



IMPORTANTE: Durante o processo de admissão o empregador não poderá exigir exame médico de gravidez, pois é considerada conduta discriminatória, passível de indenização por danos morais.

Também é proibido manter a CTPS do empregado nas dependências da empresa: o empregador só poderá ficar com ela por 48 horas para anotar as informações necessárias. Após, ele deve, obrigatoriamente, devolvê-la ao empregado.



Registro de ponto

Os estabelecimentos com menos de 10 empregados não estão obrigados a anotar a hora de entrada e de saída de cada trabalhador. Contudo, é preciso respeitar o limite máximo de 8 horas diárias, com mínimo de 1 hora de descanso e máximo de 2 horas de descanso. Ademais, é permitido ao empregado trabalhar mais duas horas a partir da oitava, ou seja, que faça duas horas extras por dia.



IMPORTANTE: Mesmo não sendo exigido registro de ponto para empresas com menos de 10 empregados, é aconselhável que seja controlado o ponto com qualquer número de funcionários, pois esse controle é a melhor prova que a empresa pode dispor em uma eventual reclamatória trabalhista.



Trabalho do Menor

De acordo com a legislação trabalhista, o menor de 14 anos não poderá trabalhar sob hipótese alguma. Já o menor de idade de 14 a 16 anos somente poderá trabalhar na condição de aprendiz, e a partir dos 16 anos até os 18 poderá laborar livremente, ressalvados trabalhos que apresentem condições insalubres ou perigosas.



Folha de pagamento: quais as principais verbas pagas?

A folha de pagamento nada mais é do que o recibo que discriminará os pagamentos e descontos que se originaram no decorrer do mês de trabalho.

Por ser um documento que comprova o pagamento das verbas trabalhistas devidas pelo empregador, deverá conter descritos de forma detalhada todos os eventos que geraram qualquer pagamento ou desconto durante o mês.





Quais os principais eventos da folha?



Horas Extras

É possível realizar no máximo 2 horas extras diárias, que serão no mínimo 50% mais caras do que a hora normal. O referido valor mínimo está previsto na Constituição Federal, e depende da convenção coletiva dos empregados da categoria, que poderá prever valores maiores para a hora extra.



Adicional Noturno

Considera-se noturno, nas atividades urbanas, o trabalho realizado entre as 22h00 de um dia às 5h00 do dia seguinte.

A hora normal tem a duração de 60 (sessenta) minutos e a hora noturna, por disposição legal, nas atividades urbanas, é computada como sendo de 52 (cinquenta e dois) minutos e 30 (trinta) segundos. Ou seja, cada hora noturna sofre a redução de 7 minutos e 30 segundos ou ainda 12,5% sobre o valor da hora diurna. Em outras palavras, a hora noturna é mais cara que a hora diurna, razão pela qual o pagamento deve ser diferenciado.



Comissões

A comissão é a modalidade de salário na qual o empregado recebe um percentual do produto das vendas por ele intermediadas, sendo livremente ajustada pelo empregador. Podem ocorrer, também, situações em que o empregado receba uma parte fixa além das comissões fixadas em percentuais sobre as vendas.



Faltas

A falta do trabalhador ao serviço enseja o desconto do dia respectivo em sua remuneração, salvo se a falta for considerada e justificada. Portanto, se o empregado faltar ao trabalho, não receberá os valores de salário devidos naquele dia.



Periculosidade

É um adicional pago aos trabalhadores que exercem suas funções em circunstâncias perigosas, que apresentam perigo de morte, como inflamáveis, explosivos, elétricos, entre outros. O adicional de periculosidade é de 30% sobre o salário base.



Insalubridade

É um adicional pago aos trabalhadores que exercem suas funções em ambientes que apresentam risco à saúde, como ruído, agentes químicos, biológicos, calor, poeira mineral, frio, umidade, entre outros. Quem determina se um ambiente é ou não insalubre é uma perícia técnica feita por um engenheiro do trabalho ou técnico do trabalho.

O adicional de insalubridade é dividido em três porcentagens: 10%, 20% e 40%, dependendo do grau de exposição. Essa porcentagem é calculada, normalmente, sobre o salário mínimo, mas, em algumas categorias, o sindicato determina que se calcule sobre o salário base. É importante lembrar que, quando a empresa oferece algum equipamento que elimina o agente insalubre, não é necessário pagar o adicional, o que deve ser confirmado pelos Laudos de Segurança do Trabalho.



Gratificação de Função

É paga aos empregados que exercem cargos de confiança na empresa, com autoridade de admitir, demitir e punir empregados sob sua supervisão. O valor dessa gratificação é de 40% do salário do empregado.



Quebra de Caixa

A quebra de caixa pode ser definida como um adicional pago aos funcionários que efetuam os recebimentos dos ativos do empregador, ou seja, trabalha diretamente no caixa da empresa. Caso haja uma diferença do valor a menos no caixa, o empregado deverá prestar conta da quantia.



Quando ele terá direito a férias?

Todo o funcionário terá direito a férias, não havendo prejuízos em sua remuneração. Além disso, este período é contabilizado como tempo de serviço. As férias, normalmente, são cumpridas no prazo de 30 dias, porém, se existirem faltas não justificadas, haverá uma diminuição na quantidade de dias. Consulte o seu contador para sanar estas dúvidas.



Como devo pagar o 13º salário?

O 13º salário foi instituído no Brasil pela Lei 4.090, de 13/07/1962, e garante que o trabalhador receba o correspondente a 1/12 (um doze avos) da remuneração por mês trabalhado. Ou seja, consiste no pagamento de um salário extra ao trabalhador no final de cada ano.

O 13º salário deve ser pago pelo empregador em duas parcelas. A Lei determina que a primeira seja paga entre o dia 1º de fevereiro até o dia 30 de novembro. Já a segunda parcela deve ser paga até o dia 20 de dezembro de cada ano, tendo como base de cálculo o salário de dezembro menos o valor adiantado na primeira parcela.



Como proceder com afastamentos?

Gestantes

O afastamento da gestante, em regra, é de 120 dias após o parto, sendo que pode ser encaminhado antecipadamente apenas 28 dias antes do parto e mediante atestado médico.

A estabilidade conferida por lei à gestante se inicia com a confirmação da gravidez e termina cinco meses após o parto, de acordo com o artigo 10, II, "b", do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias, da Constituição Federal.

A estabilidade no emprego garante à gestante o direito de não ser dispensada sem justa causa. Caso o empregador opte por dispensar imotivadamente a empregada estável, ela deverá ser reintegrada no emprego ou, caso essa reintegração se torne inviável ou impossível, deverá receber uma indenização correspondente aos salários e demais benefícios aos quais faria jus até o fim do período estável.

Afastamentos por doença ou acidente

O Auxílio Doença é uma prestação previdenciária paga em espécie ao segurado que fica incapacitado para o seu trabalho ou para sua atividade habitual por mais de 15 dias consecutivos, desde que tenha cumprido, quando for o caso, a carência exigida na Lei de 12 meses.

A empresa, durante os primeiros 15 dias, fica responsável pelo pagamento do salário integral do segurado empregado afastado por motivo de doença, sendo devido o Auxílio Doença a esse segurado empregado a partir do décimo sexto dia do afastamento. Após o término do afastamento, o segurado/empregado deve retornar ao trabalho e não terá direito à estabilidade.



Por outro lado, quando ocorrer um acidente de trabalho (que pode ser no local do trabalho ou no caminho de casa para o trabalho), não é necessário cumprir o período de carência, ou seja: durante o afastamento, o trabalhador terá direito aos recolhimentos de FGTS durante todo o período e ao final, quando retornar ao trabalho, o empregado terá direito a 12 meses de estabilidade.



Rescisões do contrato de trabalho

As rescisões do contrato de trabalho podem ocorrer por diversos motivos:

- ▶ Término de contrato por prazo determinado
- ▶ Falecimento do empregado
- ▶ Fechamento da empresa
- ▶ Rescisão SEM justa causa PELO EMPREGADOR
- ▶ Rescisão SEM justa causa PELO EMPREGADO
- ▶ Rescisão COM justa causa
- ▶ Rescisão antecipada de contrato a prazo determinado pelo EMPREGADOR
- ▶ Rescisão antecipada de contrato a prazo determinado pelo EMPREGADO



IMPORTANTE: antes de rescindir o contrato com o empregado, procure seu contador para fazer uma prévia do cálculo para o acerto com o funcionário e esclarecer quais cuidados devem ser tomados para evitar aborrecimento e até reclamações trabalhistas judiciais.



O sucesso não é fruto do acaso, é consequência do esforço, dedicação e trabalho árduo. Muitos empreendedores possuem todas estas qualidades, no entanto, não conseguem prosperar.

O que falta, então? Mais dois ingredientes: conhecimento e organização.

O propósito deste material é levar até você, empreendedor, um pouco de conhecimento para organizar melhor a condução do seu negócio.

Conte conosco!



A Contassesc está instalada em
5 unidades e atua em todo o
Estado de Santa Catarina.





contassesc.com.br
facebook.com/Contassesc