



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTEGRADO
PASSIVOS TRABALHISTAS NAS EMPRESAS
LOJA SPORT WORLD

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

SETEMBRO, 2019

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTEGRADO
PASSIVOS TRABALHISTAS NAS EMPRESAS
LOJA SPORT WORLD

MÓDULO GESTÃO QUANTITATIVA

FUNDAMENTOS DE DIREITO E ESTRUTURAÇÃO EMPRESARIAL
– PROFª JULIANA MARQUES BORSARI

GESTÃO DE PASSIVOS TRABALHISTAS – PROFª JULIANA
MARQUES BORSARI

Estudantes:

Bruno Lago Pianez, RA 18001062

Enzo Teodoro Silva, RA 1012019100345

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

SETEMBRO, 2019

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 FUNDAMENTOS DE DIREITO E ESTRUTURAÇÃO EMPRESARIAL.....	5
3.1.1 ESTABELECIMENTO E PONTO EMPRESARIAL	5
3.1.2 NOME EMPRESARIAL, TÍTULO DO ESTABELECIMENTO, MARCAS E PATENTES	6
3.1.3 O CAPITAL SOCIAL	7
3.2 GESTÃO DE PASSIVOS TRABALHISTAS	8
3.2.1 REMUNERAÇÃO E SALÁRIO	8
3.2.2 OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS E PREVIDENCIÁRIAS	9
3.2.3 PASSIVOS TRABALHISTAS	9
4. CONCLUSÃO	11
REFERÊNCIAS	12

1. INTRODUÇÃO

Ao analisar o mercado, podemos perceber que nem todos os serviços, produtos ou métodos de trabalho são eternos. Há diversos itens que cumprem uma função durante um determinado período e, depois disso, são gradualmente deixados de lado pelo público, que passa a buscar novas soluções. Isso ocorre naturalmente devido às mudanças de contexto cultural, social, econômico e de consumo.

Essa demanda do mercado por opções mais adequadas ao cenário atual alimenta o empreendedorismo, e vice-versa. Da mesma forma, o próprio empreendedorismo alimenta a continuidade da renovação dos movimentos de mercado, fazendo com que haja oportunidades de expansão, evolução e crescimento ininterruptos nas mais variadas indústrias. Ao trazerem inovações a esses segmentos, os empreendedores geram empregos, movimentam a economia e preparam o terreno para o desenvolvimento.

A escolha da razão social foi essencial para que a mesma seja lembrada e conhecida, não tornando o nome difícil e de fácil pronunciamento. O ponto foi estratégico, perto de academias, centro da cidade e de muito fácil acesso. A equipe seria formada por 5 pessoas, dois sócios e 3 funcionários.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A loja Sport World tem como objetivo o comércio varejista de roupas e acessórios esportivos, oferecendo a seus clientes roupas específicas para a prática esportiva, levando em consideração as melhores tecnologias aplicadas aos tecidos, que trarão como benefício uma melhora a performance esportiva de nossos clientes. A loja revenderá os produtos das maiores e principais marcas desse seguimento.

A loja terá sua sede na cidade de Espírito Santo do Pinhal, e terá como concorrentes lojas já existentes no mercado da região.

A Sport World destina-se exclusivamente à venda de roupas e acessórios esportivos, dessa maneira nosso segmento de mercado e público alvo são homens e mulheres, dos 15 aos 59 anos, que possuem hábitos semelhantes, como a prática de exercícios físicos.

Haverá três cargos a serem definidos dentro da Sport World. Os de gerente financeiro e de compras, a serem desempenhados por cada um dos sócios; e os de vendedor, que serão de mão de obra contratada.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 FUNDAMENTOS DE DIREITO E ESTRUTURAÇÃO EMPRESARIAL

A estratégia usada pela loja será a de posicionamento no mercado como a loja mais completa e com disponibilidade dos produtos de maior qualidade e tecnologia do mercado de roupas fitness.

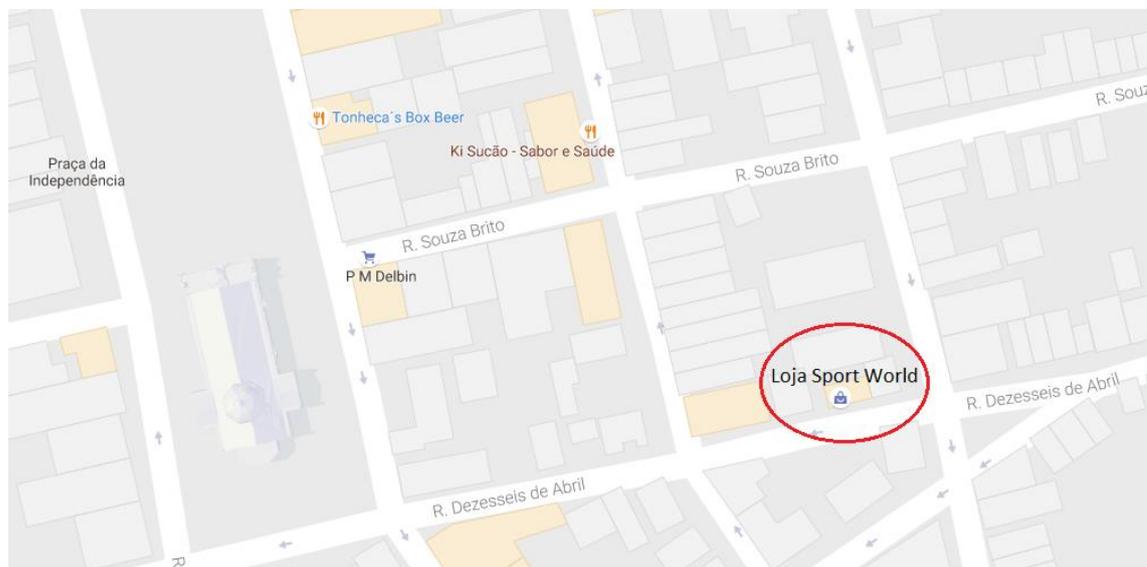
Os objetivos que a Sport World pretende alcançar com as promoções é atrair novos clientes, fazendo com que eles experimentem nosso atendimento e nossos produtos, além de buscar fidelizar os outros clientes.

Comercializar artigos esportivos com criatividade e tecnologia, proporcionando satisfação, respeito, prazer, energia e desafios sem limites, com qualidade superior, conforto e satisfação aos nossos clientes.

3.1.1 ESTABELECIMENTO E PONTO EMPRESARIAL

Na cidade de Espírito Santo do Pinhal contamos com várias lojas de comércio varejista de roupas. Entretanto, percebemos uma carência no mercado específico de roupas e acessórios esportivos. A Sport World tem como concorrentes na cidade: a Loja Spinners, Loja Ponto do Esporte e também podemos citar Loja Tem Total Modas, O Precinho e Lojas D+.

A loja Sport World está situada no estado de São Paulo, no centro da cidade de Espírito Santo do Pinhal, localização escolhida devido a maior circulação de pessoas nessa área.



A cidade também se encontra próxima de grandes centros de comércio do estado, cerca de 2 horas da capital. Mas mantém a tranquilidade e qualidade de vida de cidades do interior.

3.1.2 NOME EMPRESARIAL, TÍTULO DO ESTABELECIMENTO, MARCAS E PATENTES

Como a empresa é do seguimento do esporte, fitness, o nome foi baseado do mesmo, Sport World, em tradução é Mundo do Esporte.



Nosso produto se enquadra no nível de produto ampliado, pois oferecemos produtos, com qualidade, características e utilidades próprias.

Os produtos oferecidos pela loja classificam-se como de consumo, por serem adquiridos pelo consumidor final para seu próprio uso, e enquadram-se como produtos de comparação pois durante o processo de seleção e compra, consumidor os comparam em termos de adequação, qualidade, preço e modelo. Além disso se classificam como bens tangíveis e duráveis.

Os produtos oferecidos pela Sport World, são de altíssima qualidade, oferecendo produtos das marcas mais conhecidas do estilo, como Adidas e Nike. Nossos valores variam muito. Vão desde R\$ 39,90 (preço de uma garrafa squeeze), até R\$ 799,00 (valor de tênis de alta performance)

A Sport World irá oferecer os melhores produtos disponíveis no mercado, tendo como fornecedores marcas de grande relevância que integram qualidade, tecnologia e design. Dentre nossos colaboradores estão:

- Nike
- Adidas
- Olympikus
- Oxyfit
- Canoan Moda Fitness
- Kaisan

3.1.3 O CAPITAL SOCIAL

Serão utilizados recursos próprios dos sócios, O investimento inicial para o negócio é de R\$ 200.000,00

No momento, não estão previstos recursos de terceiros ou empréstimos contraídos.

	Item	Custo Anual
Custos Diretos	Mão de Obra	131.520,00
	Aquisições de Produtos	132.000,00
	Custo de Armazenagem	6.885,00
	Total	270.405,00

Custos Indiretos	Água, Luz, Telefone	22.440,00
	Aluguel	40.800,00
	Depreciação Equipamentos	2.000,00
	Total	65.240,00

Despesas	Despesas Promoção	1.200,00
	Despesas Marketing	4.000,00
	Total	5.200,00

Investimentos	Investimentos em Equipamento	200.000,00
	Total	200.000,00

Total	540.845,00
--------------	-------------------

3.2 GESTÃO DE PASSIVOS TRABALHISTAS

Haverá três cargos a serem definidos dentro da Sport World. Os de gerente financeiro e de compras, a serem desempenhados por cada um dos sócios; e os de vendedor, que serão de mão de obra contratada.

3.2.1 REMUNERAÇÃO E SALÁRIO

Gerente Financeiro (Sócio)	R\$ 2500,00
Gerente de Compras (Sócio)	R\$ 2500,00
Vendedor	R\$ 1000,00

Gerente Financeiro: Acompanhar e analisar os indicadores da área e criação de plano de ação de forma a garantir o alcance das metas, realizar reunião periódica com a equipe para monitoramento das atividades em curso e projetadas, assim como avaliar em conjunto os indicadores. Atuar com fluxo de caixa, contas a pagar e receber, realizar conciliação de contas, controle de contas, garantia (conta de boletos). Conduzir relacionamento operacional com bancos, emissão de boletos, controle de custos e caixas. Realizar projeção e organização de contas a pagar de acordo com fluxo de caixa projetado. Responsável pela organização e procedimentos para a contabilidade nas datas necessárias. Coordenar a equipe de forma a apoiar e interagir com as demais áreas meio.

Gerente de Compras: Efetua as compras gerais, desde peças, material de fabricação e materiais de consumo da empresa. Sob a supervisão da chefia da seção, classifica e analisa as requisições de compras remetidas por outros setores; pesquisa fornecedores e coleta preços, efetuando análise de qualidade e optando pelo que mais atende as necessidades da empresa. Efetua a compra e controla as entregas, mantendo um catálogo de fornecedores sempre atualizado.

Vendedor: Relacionar-se com os clientes na venda e no pós-venda; fazer contatos com clientes potenciais e existentes; criar de uma base de clientes; fornecer serviço e atenção personalizada aos clientes; manter registros de todas as interações com os clientes, independentemente do resultado de uma venda. Participar da elaboração das estratégias de marketing; manter-se atualizados sobre o conhecimento dos serviços; desenvolver técnicas de vendas; educar os clientes por meio de explicações detalhadas e/ou demonstrações. Analisar as últimas tendências do mercado sobre novos serviços.

Analisar as estatísticas de vendas e determinar os requisitos de potencial de vendas e estoque. Acompanhar regularmente as preferências dos clientes. Elaborar relatórios diversos, tais como Relatório de Vendas.

As políticas de recursos humanos são centralizadas da seguinte forma:

Para definição das remunerações, considera-se a remuneração média do mercado, acrescida de 8%. Quanto à qualificação dos colaboradores, ao menos ensino médio completo para vendedores e, para níveis de gerência, ao menos cursando nível superior.

3.2.2 OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS E PREVIDENCIÁRIAS

Os benefícios a serem disponibilizados aos colaboradores da Sport world serão restritos aos benefícios legais como:

- Previdência estatal,
- FGTS,
- Férias remuneradas,
- 13º Salário e
- Outros benefícios encontrados na CLT.

3.2.3 PASSIVOS TRABALHISTAS

- **Controle de Ponto**

Um controle de ponto confiável possibilita uma verificação real das horas trabalhadas e não trabalhadas, sem riscos de falhas, esquecimentos ou omissões no cálculo de contagem das informações coletadas.

Com isso, a empresa pode ter uma redução drástica em eventuais passivos trabalhistas, já que a maior parte das ações trabalhistas versam sobre a cobrança de horas extras não pagas, assim como seus reflexos em DSR e outras verbas rescisórias, tais como, férias + 1/3, gratificação natalina (13º salários), aviso prévio, FGTS + multa de 40%, etc.

- **Assinatura dos colaboradores em todos os recibos**

Solicitar as assinaturas de seus colaboradores em todo e qualquer documento, tais como: holerites, recibos de pagamentos, folhas de ponto, adiantamentos, solicitação de férias, aviso-prévio, advertências, suspensões, entregas de EPIs, pedidos de demissão, recebimento das guias para seguro-desemprego e saque de FGTS, entrega e pagamento do termo de rescisão (TRCT), etc.

Em casos de pagamentos realizados diretamente na conta-salário do colaborador, archive todos os comprovantes de depósitos, uma vez que o art. 464, parágrafo único, da CLT, assegura que o comprovante de depósito da remuneração em conta-salário também funciona como recibo .

- **Otimizar a folha de pagamento**

Com um software de RH para a produção da folha de pagamento o risco de equívocos também diminui ou até zera. Se o sistema permitir a integração com o controle de ponto, a exatidão do cálculo se torna ainda maior.

Lembrando sempre de emitir recibos (do controle de ponto e do pagamento das horas) e solicitando a assinatura do colaborador sempre que for entregue o espelho, relatório ou a própria folha de pagamento.

4. CONCLUSÃO

A estruturação empresarial significa analisar todo o contexto em que a empresa está ou será envolvida a fim de planejar a maneira mais eficiente de constituição e exercício da atividade primordial. Também são projetadas todas as relações jurídicas vivenciadas por empresas, como relações entre sócios, funcionários, prestadores de serviço, fornecedores, consumidores com intuito de assegurar e proteger você e sua empresa.

Se faz necessário que todas as empresas mantenham um controle sobre seu passivo trabalhista, buscando estratégias que estejam de acordo com mudanças de mercado, transformando ameaças em ótimas oportunidades e alterando os padrões administrativos. Identificando assim, possíveis focos de ações trabalhistas e implantando políticas para prevenção, envolvendo posturas no relacionamento cotidiano com os colaboradores, implantação de estratégia de defesa judicial e de relacionamento com reclamantes.

REFERÊNCIAS

7 dicas de gestão de passivos trabalhistas essenciais para sua empresa. [S. l.]: Bruno Cardoso, 15 ago. 2018. Disponível em: <https://brunonc.jusbrasil.com.br/artigos/615975979/7-dicas-de-gestao-de-passivos-trabalhistas-essenciais-para-sua-empresa>. Acesso em: 30 set. 2019.

8 práticas de gestão de pessoas para diminuir o passivo trabalhista. [S. l.]: Employer RH, 31 out. 2016. Disponível em: <https://www.employer.com.br/blog/8-praticas-de-gestao-de-pessoas-para-diminuir-o-passivo-trabalhista/>. Acesso em: 30 set. 2019.