

Como funciona o banco de horas negativo do trabalhador?

João Valença (*)

O Banco de Horas Negativo é um tema que frequentemente gera dúvidas tanto entre empregados quanto empregadores

Na prática, ele se configura quando o trabalhador cumpre menos horas do que o estipulado em sua jornada regular, acumulando um saldo de horas “negativas”, que são registradas pelo empregador. Essas horas devem ser compensadas posteriormente pelo empregado, por meio de jornadas adicionais em outros dias, sem receber adicional por isso.

Esse tipo de banco de horas é um mecanismo amplamente utilizado nas empresas brasileiras, pois oferece flexibilidade tanto para o empregador quanto para o empregado. No entanto, seu uso precisa estar formalmente acordado, seja por contrato individual ou por convenção coletiva, garantindo que ambas as partes compreendam os seus direitos e deveres.

A falta de clareza na gestão desse sistema pode gerar conflitos trabalhistas, muitas vezes levando à necessidade de mediação da Justiça. O Banco de Horas Negativo, se mal administrado, pode resultar em prejuízos para o trabalhador, motivo pelo qual é importante que todas as partes envolvidas estejam cientes das regras e prazos estabelecidos.

Além disso, esse mecanismo funciona como uma forma de compensar horas não trabalhadas durante um determinado período, com a contrapartida do empregado cumprir horas extras em outros momentos, sem o pagamento de adicional. Essa flexibilidade pode ser interessante em períodos de menor demanda, permitindo que a empresa ajuste a carga horária de seus funcionários sem recorrer a demissões. Por outro lado, o trabalhador pode usar essa possibilidade para conciliar questões pessoais, desde que esteja ciente da necessidade de compensação futura.

É fundamental que o Banco de Horas Negativo seja gerenciado de forma transparente, respeitando os limites de horas a serem compensadas e os prazos legais. O artigo 59 da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) permite

a compensação de horas trabalhadas a mais, desde que respeitado o limite de 10 horas diárias, mas não aborda diretamente o conceito de horas negativas. No entanto, entende-se que, desde que exista acordo formal, é possível aplicar a mesma lógica ao acúmulo de horas devidas.

Para o trabalhador, a compensação de horas negativas deve ocorrer dentro de um período de seis meses, ou até um ano, caso seja previsto em acordo coletivo. Caso o empregado não consiga compensar essas horas no período estipulado, é possível que o empregador desconte essas horas do salário, desde que isso esteja previamente acordado.

Essa forma de gerenciamento da jornada de trabalho pode ser vista como uma ferramenta positiva, pois possibilita uma flexibilidade maior para ambas as partes. No entanto, é necessário que os limites da legislação sejam respeitados e que a gestão dessas horas seja feita de forma criteriosa. O trabalhador tem o direito de acompanhar seu saldo de horas, garantindo que o sistema seja aplicado de forma justa.

Em caso de rescisão contratual, o Banco de Horas também deve ser acertado entre as partes. Se o trabalhador tiver horas extras acumuladas, elas deverão ser pagas como horas extras, com os adicionais previstos em lei. Por outro lado, se houver saldo negativo, ou seja, se o trabalhador tiver horas a compensar, o desconto desse saldo dependerá do que foi acordado previamente.

Por fim, um ponto importante a ser destacado é que horas negativas não podem ser descontadas das férias. As férias são um direito garantido por lei, e o acerto do Banco de Horas deve ser feito sem comprometer o período de descanso do trabalhador.

O Banco de Horas Negativo pode ser uma ferramenta eficaz na gestão de jornadas de trabalho, desde que seja utilizado de maneira transparente, com regras claras e dentro dos limites da legislação trabalhista. Ambos, empregador e empregado, devem estar cientes de seus direitos e deveres para evitar conflitos futuros.

(*) - É advogado e fundador do VLV Advogados, referência nacional em Direito do Trabalho.

Cliente no centro: qual a importância dos pontos de contato das empresas?

Qual o melhor ponto de contato para que uma empresa se comunique com seu cliente e eleve suas vendas? Depende de vários aspectos

Renan Cardarelli (*)

Nesta era altamente digital que vivemos, cada um de nós tem seus canais preferidos para se relacionar com uma marca e adquirir seus produtos ou serviços – o que exige delas a máxima participação nesses meios para que não só esteja presente onde seu público está, como também garanta uma jornada de compra fluida para sua satisfação e retenção.

Conforme dados divulgados pelo próprio Google, cerca de 75% dos usuários acessam cinco ou mais pontos de contato antes de tomar uma decisão de compra. Essa amplitude reflete, nitidamente, a rigorosidade e complexidade do processo de decisão dos consumidores atualmente, que envolve diversas interações online e/ou offline antes de fazer essa escolha e finalizar sua aquisição.

Todos esses pontos irão interferir, de uma forma ou outra, na finalização desta jornada pelos clientes. Mas, como decidir, dentre tantas opções, em qual canal seu negócio deve estar?

Novamente, a resposta irá variar. Empresas varejistas de roupas ou comércios alimentícios, por exemplo, tendem a ter um maior engajamento e conversão através do Instagram. Outras, de serviços, podem obter maior visibilidade e aumento de vendas em anúncios e estratégias pautadas no Google.



Miriam_GAVVA

Cada negócio deverá aplicar uma pesquisa a fim de determinar quais canais se mostram mais vantajosos para suas operações, auxiliando a direcionar qual ponto de contato deverá ser reforçado e quais outros não precisam de tanto investimento e esforços pela equipe de marketing.

Note, porém, que reforçamos a importância de estabelecer prioridades, não de excluir, completamente, outros canais que também podem ser relevantes para essa conexão e que, inclusive, servirão de apoio caso alguma outra rede repentinamente fique fora do ar.

Imagine, como citado acima, uma marca varejista que foca suas estratégias no Instagram, e se mantém pouco presente em outro ponto de contato. Caso esta primeira rede fique offline por tempo significativo, a empresa pode perder uma alta quantidade de vendas, além de ter chances de deixar de responder seus usuários e, com isso, gerar uma insatisfação preocupante para sua imagem e funcionamento – brand equity.

Apesar de sempre existir um canal onde a presença da marca será mais forte, todo negócio deve diversificar seus pontos de contato com seus clientes, garantindo que tenham a mesma linguagem e estejam em sintonia quanto ao posicionamento. Afinal, no caso de um consumidor acessar o Instagram

da empresa e encontrar uma comunicação totalmente divergente da qual mantém no LinkedIn, sua experiência pode ser prejudicada.

Coloque-se no lugar do seu cliente e questione o que você gostaria de encontrar se procurasse pela sua marca no online ou offline. Pergunte-se o que seria determinante para adquirir os produtos ou serviços desejados, junte essa visão à aplicação de uma pesquisa de mercado e, com base nas respostas obtidas, trabalhe com um plano de ação estratégico nesse sentido.

Hoje, temos quatro gerações economicamente ativas no mercado (baby boomers, Geração X, Y e Z). Cada uma tem suas características e preferências no que buscam em uma empresa, o que torna complexo “agradar” e atrair todos esses públicos para uma única marca.

Cada qual terá seu processo de compra, o que reforça a importância da omnicanalidade nos pontos de contato para que sua empresa esteja presente em todos os canais e com uma comunicação alinhada, a fim de conseguir chegar tanto nas redes mais utilizadas pela gen. Z até as dos baby boomers.

(*) - É CEO da IOBEE - Assessoria de Marketing Digital e Tecnologia (<https://iobee.com.br/>).

Blindagem patrimonial é alternativa para proteger bens

Em um ambiente marcado por instabilidade econômica e complexidade regulatória, a busca por soluções de blindagem patrimonial se tornou uma prioridade para aqueles que desejam assegurar a preservação de suas conquistas e evitar riscos que possam comprometer seu patrimônio pessoal.

A crescente insegurança jurídica no Brasil tem gerado um ambiente de incerteza para empresários e investidores, que passam a adotar outras estratégias para proteger seus bens e capitais. Considerando o cenário, investir no exterior tem se mostrado uma opção atraente para brasileiros que buscam proteger e diversificar seu patrimônio.

Especialistas financeiros recomendam a diversificação em moedas fortes, como o dólar americano, para reduzir os riscos associados às oscilações do mercado local e aumentar a rentabilidade a longo prazo. De acordo com Caio Mastrodomenico, consultor financeiro e autor do livro “Me Formei Médico e não Empresário - E Agora?”, a blindagem patrimonial surge como uma das principais ferramentas para quem busca se proteger de passivos empresariais e contingências jurídicas.

“Esse mecanismo visa garantir que bens pessoais, como imóveis, veículos, investimentos e dinheiro, não sejam afetados por questões organizacionais ou dívidas empresariais”, conta, ao acrescentar que a estratégia envolve a adoção de medidas tributárias e jurídicas que se antecipem a possíveis problemas, permitindo maior tranquilidade em meio ao cenário econômico e legal brasileiro.

“Proteger o patrimônio é mais do que uma escolha estratégica, é uma necessidade para garantir a continuidade dos negócios e a estabilidade financeira pessoal. A blindagem patrimonial oferece um escudo contra os imprevistos que podem surgir na trajetória empresarial”, diz.

• **Como realizar uma blindagem patrimonial** - Para quem busca realizar a blindagem patrimonial de forma eficaz, existem diversas alternativas. A criação de hol-



dingos patrimoniais, por exemplo, permite abrigar bens de uma pessoa física em uma estrutura jurídica separada, dificultando que credores ou litígios afetem diretamente o patrimônio pessoal.

Outra solução envolve a constituição de empresas offshore, localizadas em países com tributação mais favorável, o que pode garantir sigilo e proteção contra execuções fiscais e dívidas. Além disso, outras opções, como a doação de bens com reserva de usufruto e a instituição de bem de família, podem ser usadas para proteger o patrimônio em caso de disputas judiciais ou execuções trabalhistas.

Investir em fundos exclusivos ou adotar um regime de casamento que proteja os bens pessoais também são estratégias recomendadas para quem deseja se resguardar de forma eficaz. “Apesar das vantagens, é fundamental que a blindagem patrimonial seja realizada com o apoio de consultores jurídicos e financeiros especializados, a fim de evitar que o processo seja interpretado como tentativa de fraude ou evasão fiscal”, pontua.

A regularização da situação fiscal dos bens e o pagamento de tributos em dia são passos importantes para garantir que o procedimento seja legítimo. - Fonte e mais informações: (<https://www.instagram.com/caio.mss/>).