

APOLO



BUSINESS

6 MODOS DE RETIRAR O SEU
PRÓ-LABORE

Luís Amorim

SUMÁRIO

O que é Pró-labore?	2
Definição	3
Pró-labore X Distribuição de lucros	4
Pró-labore é obrigatório?	6
Erros mais comuns ao retirar seu Pró-labore	7
Como retirar seu Pró-labore	12
Estilo de vida	13
Quanto “vale” o seu trabalho?	16
Comissão por serviço ou venda	17
Base em nº de horas trabalhadas	20
Pró-labore por meta	22
Participação de lucro anual	23
Conclusão	25
Autor	26

1

O QUE É PRÓ-LABORE?

PRÓ-LABORE

Definição

A expressão “pró-labore” vem do latim e significa “pelo trabalho”. O pró-labore é a remuneração recebida pelo trabalho que o dono ou os sócios de uma empresa desempenham dentro dela. Ele deve ser destinado a todos os sócios que desempenham atividades administrativas dentro da empresa, portanto, sócios que não desempenham essa função não devem recebê-lo, como os sócios investidores, que possuem capital investido na empresa, mas não atuam no dia a dia.

Nesse caso, apenas após realizado o pagamento de salários e pró-labores de todos os empregados, gestores e sócios administradores da empresa, é que os sócios investidores receberão seu valor, a partir do lucro da empresa. O título de administrador deve ter os seus termos e condições especificados no contrato social da empresa, e mais de uma pessoa pode aderir ao cargo.

Quanto ao INSS, pequenas empresas que usam o Simples Nacional podem recolhê-lo proporcional ao Pró-labore , porém, esse valor pode ser diferente se optar por Lucro Presumido.

PRÓ-LABORE X DISTRIBUIÇÃO DE LUCROS

Entenda a diferença

Para diferenciarmos esses dois termos, como você já entende o que é o pró-labore, vamos explicar o que é a tal da distribuição de lucros.

A distribuição de lucros equivale à remuneração dos donos da empresa, mesmo que eles não trabalhem nela durante o dia-a-dia. Eles devem repartir o lucro advindo das operações para remunerar o investimento e os riscos assumidos pelo empreendimento. Lembrando que a divisão dos lucros se dá de forma proporcional à parcela de cotas de cada sócio no capital social da empresa. Se não houver lucro, essa distribuição não poderá ser feita. Vale lembrar também, que a distribuição de lucros é isenta de tributação, desde que registrada contabilmente.

Com a definição de distribuição de lucros em mente, você deve estar se perguntando “existe uma forma correta de remuneração entre pró-labore e distribuição de lucros?” e a resposta é: tudo depende da empresa.

O cenário ideal é aquele em que a remuneração dos sócios seja feita de ambas as formas, para que o trabalho seja remunerado mensalmente. Não é comum que os sócios deixem o lucro acumulado no negócio - portanto, normalmente, esse lucro é retirado. Alguns possuem a preferência por pró-labores baixos, em decorrência da taxa de impostos ser proporcional ao pró-labore.

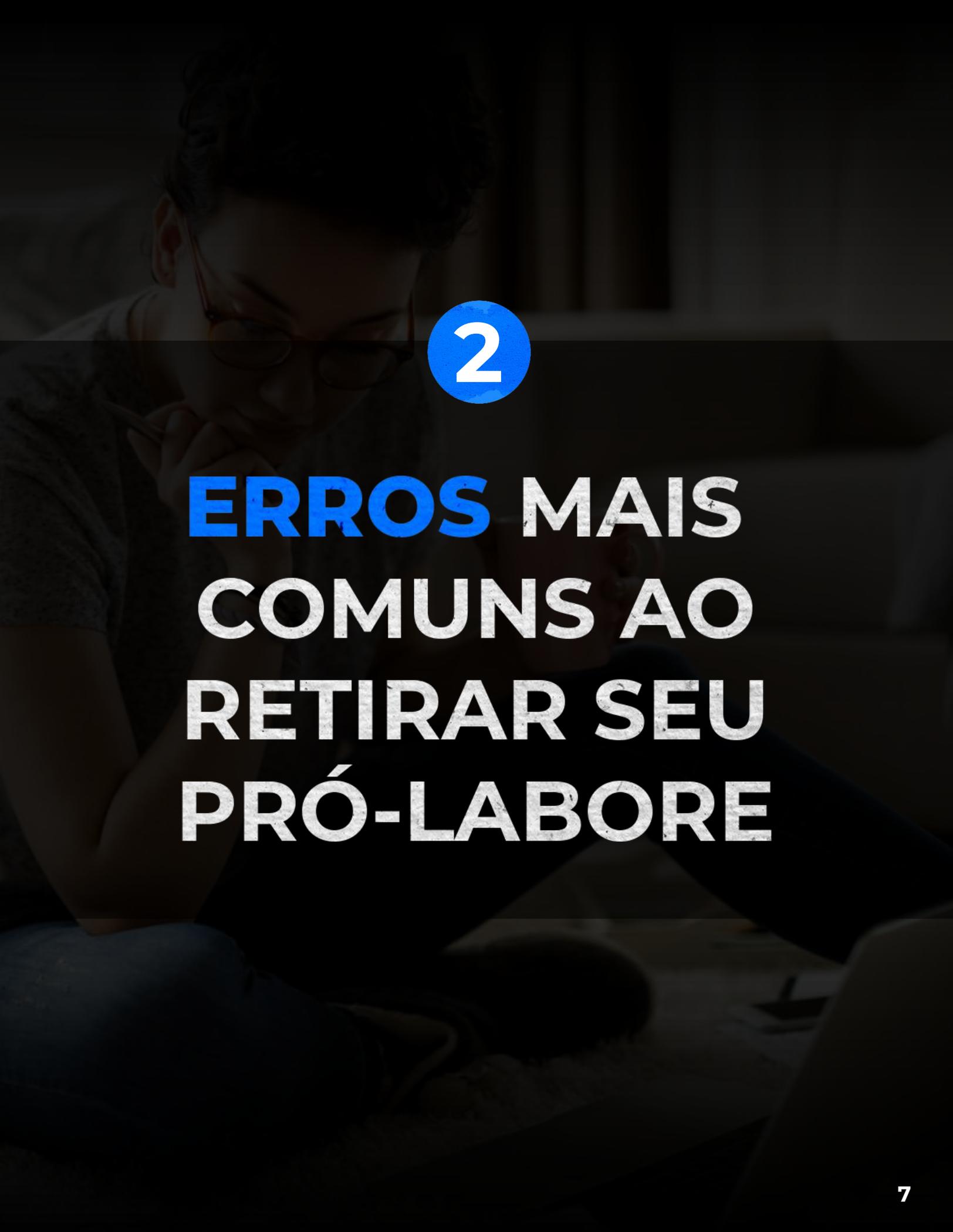
Nesse caso, alguns sócios utilizam a distribuição de lucro em valores maiores para complementar a renda. No final das contas, o correto é que toda remuneração mantenha a saúde financeira da empresa, ou seja, cada ação tomada deve estar de acordo com as despesas, os custos, o número de sócios, o ramo de atuação, as margens de lucro e outros critérios.

O PRÓ-LABORE É OBRIGATÓRIO?

O pró-labore é obrigatório a todos os empresários, por lei, e a escolha de valor é livre, desde não seja inferior ao valor de um salário mínimo. Afinal, é dele que saem o recolhimento do INSS (geralmente 11 % sobre o valor bruto) mais o Imposto de Renda progressivo.

No caso de dúvidas, verifique com seu contador se está sendo feito isso da maneira correta. Na prática, como sabemos, no Brasil, nem sempre isso é respeitado, mesmo que esteja na lei. Portanto, se você está retirando salário apenas no papel, aconselhamos que não faça isso, e retire o valor da maneira correta.



A person with glasses is looking down at a laptop screen. The image is dark and serves as a background for the text.

2

ERROS MAIS COMUNS AO RETIRAR SEU PRÓ-LABORE

Quando se administra uma empresa, é comum aos gestores não possuir um pró-labore bem definido, mais comum do que se pensa. Isso acontece porque, como o dinheiro das despesas familiares e pessoais vem da empresa, muitos acabam misturando essas duas entidades, pois o dinheiro é o “mesmo”. Isso não é o correto a se fazer, pois atrapalha – e muito - as análises financeiras da empresa. Você pode chegar ao ponto de não saber exatamente quanto está ganhando, pois a retirada pode ser maior ou menor do que o necessário para gerenciar as suas despesas pessoais e as da empresa. Muitas vezes, ao fazer o levantamento e a análise financeira do ano, descobre-se que a retirada é a principal causa do prejuízo de muitas empresas, por conta desse desequilíbrio.



ERROS MAIS COMUNS

- Misturar as entidades: muitos sócios e gestores de negócios tendem a misturar a conta física com a conta jurídica. Como citado anteriormente, o dinheiro para pagar as contas pessoais e as da empresa é retirado do mesmo local, pois o capital da empresa é destinado à mesma conta. Isso dificulta na hora de pagar as despesas do seu negócio e separar o seu pró-labore, então, utilize contas separadas para melhor compreensão do seu cenário.
- Não ter um “salário” pré-estabelecido: esse ponto é muito importante. Você deve ter o seu pagamento mensal estabelecido, de acordo com as suas despesas pessoais – é claro, desde que essas não prejudiquem o desempenho e o custo da empresa -, para que não aconteçam casos nos quais você se paga menos ou mais do que deveria.
- Não dar prioridade a si na hora de fazer os pagamentos: Pense que você, como dono e pessoa que administra a empresa, deve ser prioridade na hora de fazer a distribuição dos

pagamentos do mês. [Robert Kiyosaki, autor do best-seller *Pai Rico Pai Pobre*](#), tem conselhos importantes sobre este tema de remuneração do empresário.

Ele argumenta o que eu também prego. Se você não tem o hábito de se pagar, você estará sempre em segundo plano. A empresa deve ser o que custeia seu modo de vida. E ela mesma deve gerar motivos para você ir atrás, buscar mais, crescer.

- Pagar até demais: não utilize o dinheiro destinado à empresa para as suas necessidades pessoais, por mais que você sinta essa necessidade. Nesse caso, pode ocorrer de você “se mimar demais”. O ideal é que você faça uma separação dos custos pessoais e da empresa - e, assim, adapte seu estilo de vida ao que o seu salário (correto) pode pagar. Caso contrário, você pode ter problemas para arcar com os custos do seu negócio.
- Não ter uma data específica para se pagar: o seu pró-labore deve ser pago junto com o salário dos outros funcionários. Se você não fizer isso, pode acabar deixando seu pagamento de lado, pegando dinheiro do caixa apenas quando sentir necessidade. Isso vai criar um desequilíbrio.



- Não tirar salário: como citado no 1º e 3º tópicos, você deve saber separar as entidades. Utilizar o dinheiro da empresa na sua vida pessoal pode te prejudicar na hora de calcular os custos pessoais, pois você não terá um valor como base para isso.

3

COMO **RETIRAR** O SEU PRÓ-LABORE

6 MODOS DE RETIRAR O SEU PRÓ- LABORE

1. Estilo de vida

- Defina suas despesas fixas

Para calcular o seu pró-labore, é crucial, para o bem do seu negócio, que você tenha suas despesas fixas bem definidas. Vale lembrar que despesas fixas são todas aquelas indiferentes à venda, ou seja, aquelas que se você vender ou não vender terá que pagar. Reflita: se você não vender este mês, estará isento (a) de pagar aluguel ou a conta de água? Não. Então, recomendamos que faça uma lista de despesas fixas.

Exemplos:

- Salário de funcionários
- Material de limpeza
- Contas de água/luz
- Aluguel/IPTU
- Internet

6 MODOS DE RETIRAR O SEU PRÓ- LABORE

- Qual é o seu custo de vida?

Você deve calcular seu custo de vida baseado em suas despesas pessoais. Se a renda do seu pró-labore é responsável por 100% das despesas da sua casa e da sua família, você deve considerar todos os aspectos. Caso contrário, converse com a pessoa que você divide as suas despesas e calculem qual valor será retirado de cada parte.

Exemplos:

- Contas pessoais
- Condomínio
- Escola dos filhos
- Educação
- Lazer

Agora, pense como uma empresa. Quanto é saudável retirar do valor recebido pela empresa para pagar o seu estilo de vida?

6 MODOS DE RETIRAR O SEU PRÓ- LABORE

O seu pró-labore também é uma despesa fixa, por isso, ele deve estar em harmonia com o resto das despesas e custos.

- Não se mime. Priorize.

Adapte o seu estilo de vida ao valor que é possível de ser pago e, assim, manter seu negócio de forma saudável. Pense primeiro no negócio, depois em você, e claro, retirando o suficiente para se ter uma boa qualidade de vida. Saiba separar as entidades físicas e jurídicas (lembra do 1º erro mais comum?)





6 MODOS DE RETIRAR O SEU PRÓ- LABORE

2. Quanto “vale” o seu trabalho?

Qual é o salário de um profissional com o mesmo currículo que o seu? A mesma qualificação técnica e conhecimento sobre a área? Agora, pense: quanto custa esse profissional dentro do mercado? Quanto você pagaria para um funcionário se fizesse a mesma função que você faz hoje? Veja a média de mercado, compare pisos, tetos, se possível. Mais uma vez o bom senso se faz necessário.

6 MODOS DE RETIRAR O SEU PRÓ- LABORE

3. Comissão por serviço ou venda

A comissão por serviço ou por vendas consiste em uma porcentagem do valor das vendas efetuadas ou serviço entregue, que é destinada como remuneração ao prestador de serviços. A retirada dessa porcentagem pode ser feita de diversas formas, o que vai depender da sua forma de trabalho.

Esse método gera bastante estímulo para o prestador de serviços exercer a sua função, pois a quantidade de atendimentos realizados (ou vendas feitas) reflete diretamente na sua comissão.

6 MODOS DE RETIRAR O SEU PRÓ- LABORE

Algumas formas de retirar a sua comissão:

- Comissão por venda

Essa é a forma mais comum e utilizada por diversos setores, é um percentual fixo por venda ou contrato fechado.

- Comissão por faturamento

Comissão com base no faturamento do mês anterior. É calculada de acordo com as vendas da empresa. Lembre-se: o seu faturamento é a sua receita bruta, sem retirada de custos.

Exemplo

Se uma empresa vendeu o equivalente a R\$ 100.000,00 e a comissão do vendedor é de 0,5% do total do faturamento total, ele terá direito a R\$ 500,00.

6 MODOS DE RETIRAR O SEU PRÓ- LABORE

- Comissão por margem de lucro:

Está ligado à lucratividade do negócio. Nessa comissão, o vendedor recebe uma porcentagem fixa por venda realizada, contudo o cálculo não é feito pela venda e sim o lucro.

- Comissão por recebimento:

Essa comissão é indicada para empresas que vendem a prazo e recebem os valores de venda de forma parcelada.

É diferente da comissão por faturamento, a qual é concedida pelo montante vendido, independente se já foi arrecadado ou não.

No caso da comissão por recebimento, o valor só é repassado ao vendedor após a empresa receber o montante.

6 MODOS DE RETIRAR O SEU PRÓ- LABORE

4. Base em número de horas trabalhadas.

Esse método é mais voltado para serviços e funciona como se você fosse um funcionário. Calcule o custo da sua hora.

Para saber seu “custo/hora” você pode pegar o valor necessário em despesas pessoais, dividir por um número de horas sensato que costuma trabalhar, e saber quanto deveria ser este valor.

O cuidado é aqui é não confundir o seu “custo/hora” com o que você usa para fazer o serviço, como materiais, insumos etc. Outra coisa perigosa é não ser sensato no volume de horas que costuma ou pode trabalhar por mês. Não seja otimista demais nem rigoroso demais.

6 MODOS DE RETIRAR O SEU PRÓ- LABORE

Exemplo:

Se você tem um salão de cabeleireiro e trabalha 40 horas semanais. Precisa contribuir em casa com R\$4.000.

Considerando que trabalhe 22 dias no mês 8 horas/dia x 26 = 176 horas.

A hora deveria ser pelo menos R\$22.72. Isso sem materiais, produtos etc., porém, este cálculo consideraria que você atendeu 100% do tempo. Mas sabemos que isso não é verdade, a não ser que tenha 0 folgas e todas as 8 horas preenchidas todos os dias. Logo, calcule uma margem de hora menor, como 80% da sua carga horária diária.

6 MODOS DE RETIRAR O SEU PRÓ- LABORE

5. Pró-labore por meta

Você pode também utilizar para fazer a retirada do seu pró-labore é o alcance de metas, podendo ser feito de **dois modos**:

- Você se paga um valor simbólico para poder viver e, à medida que as metas são alcançadas, seu salário aumenta. Esse modo é comum para médias e grandes empresas.
- Outro modo é receber esses bônus apenas quando alcançadas as metas e sendo somente elas a remuneração. Essa é mais rara e não recomendada.

6 MODOS DE RETIRAR O SEU PRÓ- LABORE

6. Participação de lucro anual

Existem outras possibilidades do empresário recompensar seu trabalho. Eu particularmente com minha outra empresa, a Apolo Mídia, não tenho salário, eu tenho participação de lucro anual. Isso quer dizer que meu Pró-labore é 0. Porém, no fechamento do balanço anual, eu tenho uma porcentagem como participação dos lucros;

Veja bem, eu disse lucro e não faturamento. A título de exemplo, isso acontece de certo modo com as empresas de capital aberto na bolsa de valores.

Por lei, empresa que fazem esta abertura, estão informando ao mercado, que qualquer pessoa detentora de um papel (ação) da empresa é por direito, sócio.

6 MODOS DE RETIRAR O SEU PRÓ- LABORE

Logo, tem direito a remuneração sobre os lucros da empresa.

Sendo garantido por lei, o pagamento obrigatório (em caso de lucro) em até 12 meses, não podendo a quantidade do capital aberto ser inferior a 25% da empresa. Remunerar-se por participação de lucros, porém, é recomendável apenas quando se tem o controle total e correto de todas as entradas e saídas do seu negócio. Quando se sabe, por exemplo, as margens praticadas por produto, o lucro bruto, operacional, líquido etc. Tem demonstrativos financeiros confiáveis etc. Caso contrário você pode fazer retiradas perigosas para o negócio.

CONCLUSÃO

Pudemos ver que existem erros comuns que as pessoas cometem ao retirar o Pró-labore. Alguns empresários, por desconhecimento, acham que não retiram. Porém, vimos que toda retirada constitui seu Pró-labore. Sobre os métodos de retirada é importante você ver qual é o seu momento e qual é o perfil do seu negócio. Retirar através de comissão por atendimento pode não fazer sentido para uma distribuidora de bebidas. Mas caso o dono também atue como vendedor, pode fazer sentido retirar comissão pelas vendas feitas por ele.

Assim como retirar do lucro ou por meta pode ser bom para uma empresa já consolidada, pode não ser tão eficaz para empresas em introdução de mercado. Então pondere, reveja os métodos e enquadre o melhor ao seu momento. Espero que tenha gostado, porque fiz com esse material com o intuito de te ajudar. Se quiser nos dar um feedback via nossas redes ou e-mail no rodapé, seria incrível.

AUTOR

Luís Amorim



Luís Amorim é um jovem Empreendedor, fundador de duas empresas: Apolo Business Consultoria e Apolo Mídia. Começou seus negócios com R\$3.000 reais e, em menos de um ano de atividade, seus negócios já passavam de R\$100.000,00. Somente em 2019, foram 137 empresas atendidas em mais de 17 Estados. Luís é consultor e potencializador de negócios no Brasil e no exterior. Formado em Publicidade e Propaganda pela Universidade Presbiteriana Mackenzie e Mestrado em Chefe de Produto e Marketing Estratégico pela Escola de Negócios Internacional IAE-IGR da Université de Rennes I (França).

Apesar de jovem, morou em três países diferentes. Nesse tempo visitou cerca de 20 países em busca de novos conhecimentos em negócios. Na vida profissional, trabalhou em diversas empresas e trabalhou com grandes marcas como Bayer, Ferrero, Tic Tac, Cooperforte e Ambev.

Além disso, sua experiência inclui trabalhos em agências, empresas e startups no Brasil e no exterior. Na vida pessoal, é compulsivo por leitura desde os 15 anos. É apaixonado por viajar, cafés e não abre mão da musculação. Além disso, faz trabalhos voluntários regulares há quatro anos.



@luisamorim.me



www.apolobusiness.com.br



Clique e acesse o grupo
para empresário Apolo Business