



Mulheres:



Negócios e Gênero!

DADOS DA EMPREENDEDORA

Nome:

Apelido:

Endereço:

Cidade:

Telefone:

E-mail:

DADOS DO EMPREENDIMENTO

Negócio:

CNPJ:

Ano que começou:

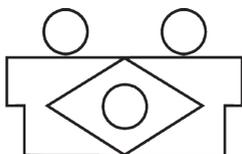
Ramo do negócio:

Endereço:

Cidade:

Telefone:

Apoio



BrazilFoundation

Organização e Realização

Acreditar
Capital humano e transformação social

www.acreditar.org.br | acreditar.social@gmail.com

 [acreditar.microcredito](https://www.facebook.com/acreditar.microcredito)  [acreditar.microcredito](https://twitter.com/acreditar.microcredito)  [acreditarONG](https://www.instagram.com/acreditarONG)

Tel: +55 (81) 3658 – 1749
Rua José de Albuquerque, 27, Apto 101, Centro
Cep: 55620-000 – Glória do Goitá – PE – Brasil



ÍNDICE

1 – Apresentação	04
2 – Caminhos percorridos	05
3 – Objetivos da Pesquisa	06
4 – Dados da pesquisa com as empreendedoras	07
5 – O que é gênero?	13
6 – O que é o Empoderamento Feminino	15
7 – O que é Violência Doméstica	16
8 – Lei Maria da Pena	17
9 – Contatos de Delegacias, Secretarias e Centros de Apoio a Mulheres em Pernambuco	18
10 – Planilha de controle	22
11 – Planilha de Orçamento	23
12 – Planilha do Plano de Poupança	24
13 – Passo a passo para montar um Grupo de Compras Coletivas	25
14 – Microcrédito Produtivo Orientado da Acreditar	27
15 – MEI o que é?	28





Projeto Olhar Empreendedor “As Marias”

A Acreditar é uma Oscip – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – que, há mais dez anos, busca contribuir para a efetivação do microcrédito e de políticas públicas. As mulheres, jovens e agricultores são focos de atuação da Instituição, uma vez que constitui o público maior atendido.

Em 2016 a Instituição realizou a 2º edição do projeto Olhar Empreendedor, em parceria com a Brazil Foundation, dessa vez com o nome Projeto Olhar Empreendedor “As Marias”, buscando compreender as razões e os impactos causados pelo empreendedorismo na vida pessoal e profissional das empreendedoras de negócios residentes nas cidades de Glória do Goitá e Pombos, situadas na região de Zona da Mata de Pernambuco.

O projeto realizou um diagnóstico com foco em gênero, e entrevistou 205 mulheres empreendedoras apoiadas pela Acreditar, no período de 04 a 29 de julho de 2016, a pesquisa demonstrou diversos fatores influencia na vida pessoal e profissional dessas mulheres.

Com as informações sistematizadas, realizou-se oficinas qualificando 80 empreendedoras. Empregando diferentes conceitos profissionalizantes ao mesmo tempo que trabalhava a autoestima dessas mulheres, para estimular a reflexão sobre as questões de gênero e a ampliação da participação e empoderamento feminino.

E para continuar a orientar, sensibilizar e estimular a reflexão sobre a temática de gênero, para as demais empreendedoras da instituição, o resultado você encontra nesse **Guia Prático Mulheres, Negócios e Gênero**, com o intuito de dialogar com o interesse das empreendedoras, contribuindo para a reflexão crítica e valorização da participação feminina e a convivência de equidade entre os sexos.

Este Guia conta com temas relacionado a gênero, empoderamento feminino, Planilhas de Organização Financeiras, além de inúmeras dicas e informações.

Amanda Marques

Assistente Institucional a Projetos - ACREDITAR



Caminhos percorridos

Foram cerca de 10 meses que incluíram:

- *Planejamento do Projeto Olhar Empreendedor “As Marias”*
- *Seleção de 4 Jovens, duas jovens de cada cidade Glória do Goitá e Pombos*
- *Formação das jovens ADE’s – Agente de Desenvolvimento Empreendedor,*
- *Com conhecimento em Educação Financeira, Empreendedorismo, Administração, Gênero e com condições de atuar no campo nos seus municípios.*
- *Elaboração do Diagnóstico*
- *Treinamento das ADEs para aplicar as pesquisas*
- *Realização das pesquisas*
- *Análise e Tabulação dos dados*
- *Planejamento das Oficinas que melhor atendessem as empreendedoras*
- *Qualificação 80 empreendedoras em oficinas de Beleza, Gênero e Educação Financeira*
- *Preparação do Guia Prático*
- *Apresentação da pesquisa no Encontro de Soluções Coletivas, com todas as empreendedoras e publicação do Guia Prático*

Objetivo da Pesquisa

O projeto tem como foco de pesquisa, o Gênero Feminino, tem como objetivo diagnosticar o equilíbrio, ou seja, a conciliação entre a vida profissional e a vida pessoal de empreendedoras de negócios nas duas cidades e os impactos causados pelo empreendedorismo em suas vidas.

Quem Foi entrevistado?

205 mulheres apoiadas pela Acreditar

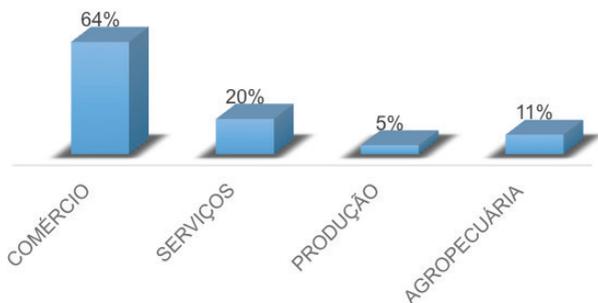
Todas eram empreendedoras:



Glória do Goitá - 101 mulheres
Pombos - 104 mulheres

O Diagnóstico foi definido em 3 categorias: *Dados Cadastrais, Gênero e Negócio*

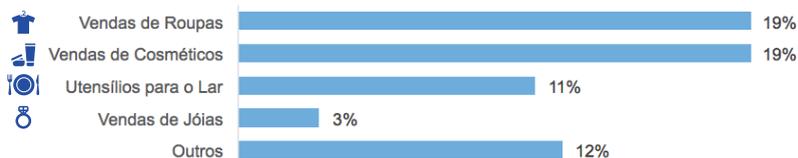
E em 4 segmentos:



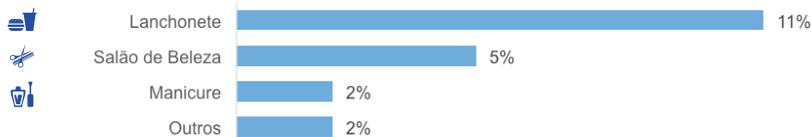


A pesquisa revela que as mulheres empreendem mais no segmento de comércio e prestação de serviços.

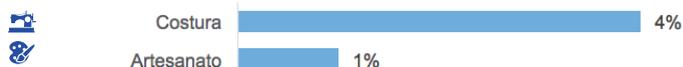
Das 64% Mulheres no segmento de Comércio:



20% das Mulheres do segmento de Serviços:



5% das Mulheres em Produção:



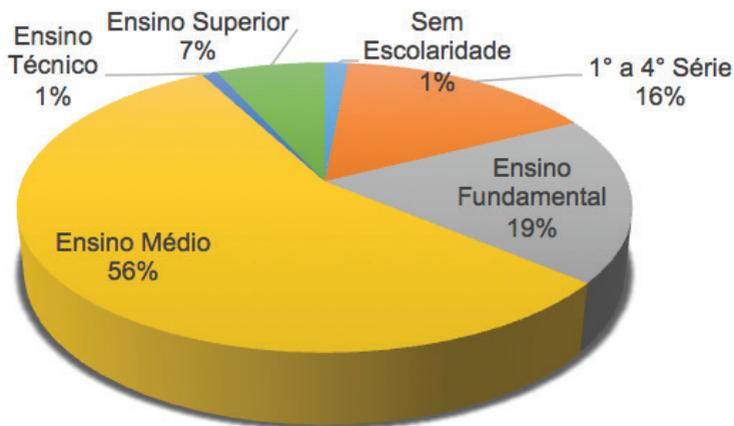
11% das Mulheres em Agropecuária:



Os setores onde se tem mais mulheres empreendendo são vendas de roupas, cosméticos e utensílios para o lar e lanchonetes (vendas de lanches em casa).

Outro dado importante da pesquisa é que 29% das empreendedoras entrevistadas, além do seu próprio negócio, trabalham em outros em espaços como fábricas, escolas, lojas, clínicas e prefeituras nas cidades que residem.

Grau de Escolaridade das Empreendedoras



A pesquisa apontou que grande parte das empreendedoras tem o Ensino Médio Completo, Ensino técnico e Nível Superior um dado muito satisfatório, somadas correspondem a 64% das mulheres entrevistadas entre jovens e adultas.



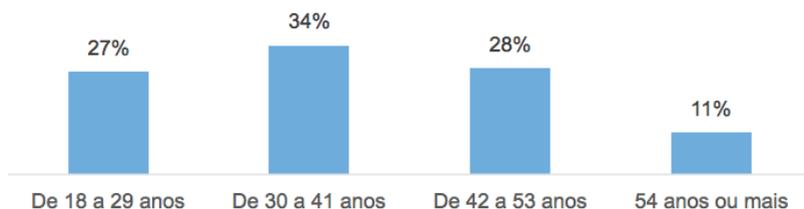
Das entrevistadas 36% tem o 1º Grau
7% pensam em voltar a estudar

Tal dado indica que as mulheres das duas cidades estão em um bom nível de escolaridade, já que 8% delas estão estudando no momento o Ensino Técnico e Superior e há um interesse de 7% em voltar a estudar para concluir os estudos.

O índice de 1% em analfabetismo é pequeno e pode ser mudado com oportunidades para essas mulheres.

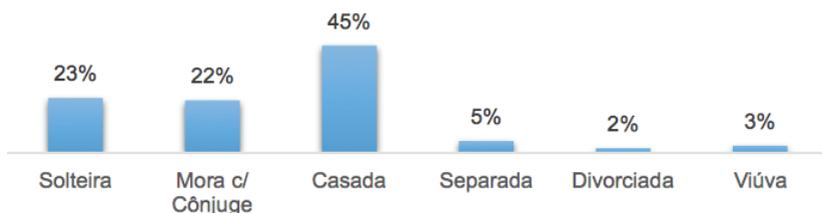


Idade das Mulheres Entrevistadas:



Sobre a idade das empreendedoras, constatamos que:

Trata-se de faixa etária bem equilibrada nos 4 grupos de idades, tendo como maior porcentagem 34% as de 30 a 41 anos, ou seja, em idade produtiva.



Já em relação ao estado civil dessas mulheres a pesquisa apontou que 71% das empreendedoras tem família composta entre 3 a 5 pessoas, contando com a empreendedora;

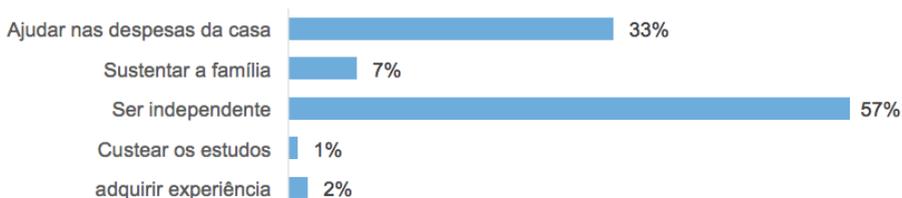


23% delas tem famílias com até duas pessoas, no caso, ela e o cônjuge;

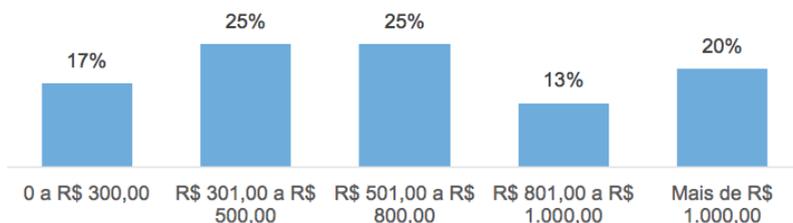


E 6% das mulheres tem famílias de 6 ou mais pessoas.

Independência financeira e ajudar nas despesas da casa esses são os grandes motivos que fizeram as mulheres decidir a começar a empreender, como mostra abaixo:



Muitas dessas empreendedoras iniciaram seus negócios com capital de:



Ou seja, 50% das empreendedoras começaram com um capital entorno de R\$ 301,00 a R\$ 800,00 reais.

Quando a mulher decidiu empreender quem acreditou e apoiou a ideia:



49% a família



18% o cônjuge

Acreditar
Capital humano e transformação social

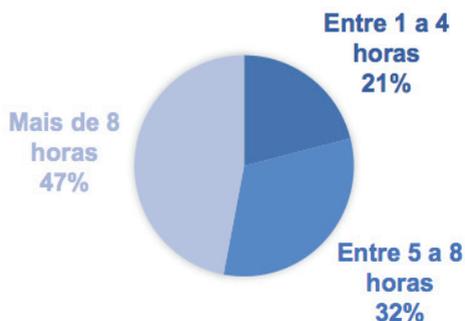
18% a Acreditar



15% outras pessoas

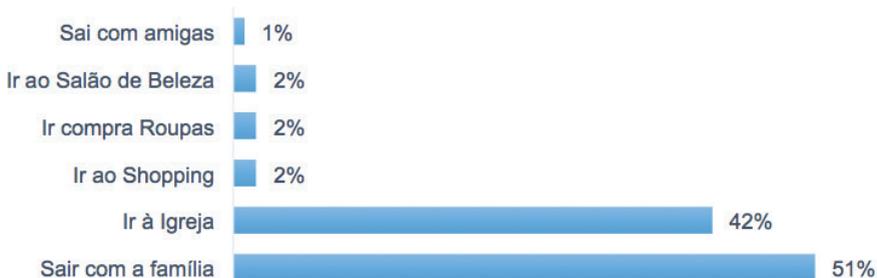


Em relação ao horário que as empreendedoras dedicam ao negócio, mostrou que:

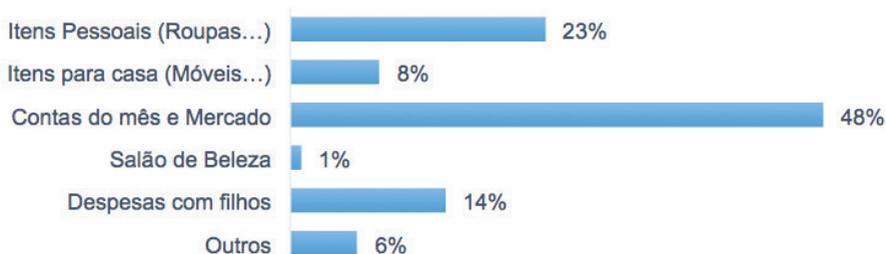


86% dessas mulheres realizam todos serviços domésticas sozinhas, muitas vezes conciliando com seu trabalho no negócio.

Quando conseguem algum tempo livre, em seu momento de lazer utilizam das seguintes formas:



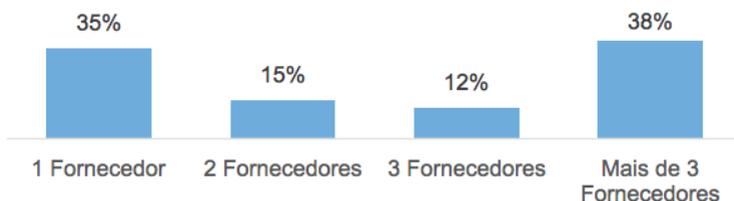
No setor de consumo elas investem seu pró-labore (Seu lucro), nas compras de:



Nos negócios, a maneira que administram a produção ou compras dos produtos:

- 19% são elas que produzem o que vendem;
- 14% terceirizam uma parte;
- 67% compram prontas.

Os produtos prontos vêm de fornecedores, cada empreendedora tem de 1 a 3 fornecedores, como mostra os dados da pesquisa abaixo:





15% dos negócios pesquisados são formalizados com CNPJ e nota fiscal.

9% são MEI - Microempreendedor Individual

6% são ME - Micro Empreendedor

Participação de algum membro da família, 48% das empreendedoras afirmaram ter uma ou duas pessoas da família no negócio.



A pesquisa revelou que 84% das empreendedoras fazem Controle de Fluxo do próprio negócio, grandes parte por uso de caderneta, ficha de cliente e um percentual de 1% por uso de computadores, ficando um total de 16% que contaram não utilizar nenhum meio de controle.



Afinal, o que é gênero?

Por Regina Soares Jurkewicz*

O objetivo deste pequeno artigo é conceituar o significado das relações de gênero de forma compreensível para que possa servir como subsídio as mulheres atuantes em nossa sociedade.

Quando falamos das relações de gênero, a primeira pergunta que se coloca é: afinal, o que é o gênero? Tentaremos responder a esta pergunta, evidenciando as diferenças existentes entre gênero e sexo.

Podemos dizer que gênero é o sexo social definido, ou seja, gênero não é sinônimo de sexo. Enquanto o sexo é biológico, o gênero é **construído historicamente, culturalmente e socialmente.** Com isto quero dizer que nascemos machos ou fêmeas, mas nos fazemos homens ou mulheres. O núcleo da identidade de gênero se constrói em nossa “cabeça”, sobretudo até os 3 anos de idade. A criança logo que nasce ganha um nome e começa a ser tratada como menino ou menina. A linguagem é poderosa no processo de construção do gênero. Incorporamos o gênero masculino ou feminino, através do aprendizado de comportamentos, hábitos, formas de pensar, concordantes com padrões definidos socialmente como masculinos ou femininos.

Alguns ditados populares nos ajudam a perceber como se dá a incorporação do gênero: “homem que é homem, não chora”, “menina brinca com boneca, menino joga bola”, “menino se veste de azul e menina de rosa”, “lugar de mulher é na cozinha”. Introjetamos essas ideias desde nossa primeira infância, de uma forma imperceptível, e essas atribuições sociais nos são apresentadas como atribuições naturais. Ao nos tornarmos adultos e adultas não percebemos que durante toda a vida nos ensinaram que a primeira “vocação” da mulher é a maternidade e por isso, muitas vezes acreditamos que as mulheres só podem realizar-se tornando-se mães. Não levamos em conta o fato de que as mulheres “aprendem” a exercer a maternagem (cuidado das crianças), mas não nascem prontas e aptas para serem mães. O que estou afirmando é que as diferenças biológicas entre homens e mulheres, não determinam e não explicam as diferentes atribuições dos homens e das mulheres na sociedade. Exemplo: “o lugar da mulher é na cozinha”, não porque sua “natureza feminina” a faz mais apta para este serviço, mas sim, porque as mulheres são treinadas desde meninas para “fazer comidinha”. Ou seja, as diferenças sociais entre os homens e as mulheres não são de ordem natural, mas sim de ordem cultural. Não estamos negando as diferenças biológicas entre os dois sexos, mas tratando de entender que as diferenças sociais entre os sexos estão construídas e são elaboradas socialmente a partir das diferenças biológicas.



A divisão sexual do trabalho não se explica naturalmente, ela é expressão de uma relação de dominação dos homens sobre as mulheres. Na divisão sexual do trabalho, tradicionalmente entendemos que as mulheres estão alocadas na esfera da reprodução, devem cuidar dos serviços domésticos e dos filhos em primeiro lugar. Se trabalham fora de casa, podem assumir serviços auxiliares, profissões tidas como femininas: secretárias, enfermeiras, professoras, assistentes sociais... desde que estas atividades não prejudiquem sua primeira missão que é a de cuidar do “lar”. Já os homens, estão “situados” na esfera da produção, e desde pequenos são treinados para assumir tarefas fora do espaço doméstico, assumir cargos de chefia e gerência, “construir o mundo” para além das quatro paredes que significam a casa. Atualmente há um embaralhamento nestas atribuições e muita coisa está mudando, porém, a divisão sexual do trabalho permanece.

Pensar em termos de relações de gênero, significa desvendar os mecanismos sociais que constroem essas desigualdades. Por isso, falar em relações de gênero, é falar em relações de poder. Não se trata de ver os homens como “machistas” e as mulheres como “vítimas”. Nos referimos aos homens e às mulheres enquanto categorias sociais, independente de sua boa ou má vontade pessoal, os homens encontram-se em situação social privilegiada e as mulheres são frequentemente discriminadas. “O conceito de gênero, estabelecido como um conjunto objetivo de referências, estrutura a percepção e a organização concreta e simbólica de toda a vida social. Estas referências estabelecem distribuições de poder” (Scott, 1991).

Todos esses processos têm provocado um embaralhamento nas atribuições sexuais de mulheres e homens, e as mulheres, sem deixar de ser mulheres, cada vez mais participam dos espaços políticos, assumem lideranças, ousando transitar nos espaços tradicionalmente masculinos.

Aos homens, também está colocado o desafio de construir uma nova masculinidade, que lhes permita viver de forma plena as dimensões humanas que lhes são negadas. Possivelmente os homens serão mais felizes, quando não mais tiverem que aparentar força e segurança constante, quando se permitirem chorar, mesmo que isto lhes custe perder o lugar de “manda chuva” do planeta azul.

Referências:

*Regina Soares Jurkewicz é Coordenadora do projeto *Derechos Reproductivos, Religión y Fundamentalismos em América Latina: propuestas para el avance de los derechos de las mujeres. Acciones desde CDD Brasil y CDD Colombia*. Doutora em Ciências da Religião pela Pontifícia Universidade Católica – PUC SP.

O que é Violência doméstica



Violência doméstica é todo tipo de violência que é praticada **entre os membros que habitam um ambiente familiar em comum**. Pode acontecer entre pessoas com laços de sangue (como pais e filhos), ou unidas de forma civil (como marido e esposa ou genro e sogra).

A violência doméstica pode ser subdividida em **violência física, psicológica, sexual, patrimonial e moral**. Também é considerada violência doméstica o abuso sexual de uma criança e maus tratos em relação a idosos.

Toda violência doméstica é repudiável, mas os casos mais sensíveis são a violência doméstica infantil, porque as crianças são mais vulneráveis e não têm meios de defesa. Mesmo quando a violência doméstica não é dirigida diretamente à criança, esta pode ficar com traumas psicológicos.

Muitos casos de violência doméstica ocorrem devido ao consumo de álcool e drogas, mas também podem ser motivados por ataques de ciúmes.

A maioria dos casos verificados são de **violência doméstica contra a mulher**, mas também há casos de violência doméstica contra o homem. Todos os dias, a polícia recebe aproximadamente 2 mil queixas de pessoas que alegam ter sofrido violência doméstica.



Como em muitos problemas na nossa sociedade, a prevenção é muitas vezes a melhor solução. Muitos especialistas indicam que no caso da violência doméstica, o acompanhamento dos casais antes que o problema aconteça é crucial. Além disso, é importante que haja uma atuação imediata por parte de várias entidades quando aparecem os primeiros sinais de violência doméstica.

Violência doméstica no Brasil

No Brasil, a violência doméstica é um problema enfrentado predominantemente pelas mulheres.

Segundo dados da Central de Atendimento à Mulher da Secretaria de Políticas para as Mulheres da Presidência da República, em 2014, aproximadamente 43% das mulheres que estão em situação de violência são agredidas diariamente.

Em 2015, uma pesquisa feita através do DataSenado revelou que **uma em cada cinco mulheres brasileiras já sofreram agressões físicas**, seja pelo marido, namorado, companheiro ou ex-companheiro.

Lei Maria da Penha



A Lei Maria da Penha é o nome dado a uma legislação **brasileira que garante a proteção das mulheres contra qualquer tipo de violência doméstica**, seja física, psicológica, patrimonial ou moral.

A lei nº 11.340, de 7 de agosto de 2006, popularmente conhecida como **Lei Maria da Penha**, alterou o Código Penal brasileiro, fazendo com que os agressores sejam presos em flagrante ou que tenham a prisão preventiva decretada, caso cometam qualquer ato de violência doméstica pré-estabelecido pela lei.

A lei nº 11.340 tem como objetivo lidar de forma adequada com a problemática da violência doméstica.

Segundo o artigo 5º da lei “configura violência doméstica e familiar contra a mulher qualquer ação ou omissão baseada no gênero que lhe cause morte, lesão, sofrimento físico, sexual ou psicológico e dano moral ou patrimonial”.

Com a Lei Maria da Penha, o agressor pode ser punido com 1 a 3 anos de reclusão, além de ser obrigado a participar de programas de reeducação.

Outra grande alteração que a lei Maria da Penha trouxe foi a eliminação das penas alternativas para os agressores, que antes eram punidos com pagamento de cesta básica ou pequenas multas.

De acordo com dados divulgados pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) em 2015, a lei Maria da Penha ajudou a diminuir cerca de 10% a taxa de homicídios contra as mulheres em seus lares.

Cerca de 54% das vítimas mortais foram mulheres entre 20 e 39 anos, e aproximadamente 31% dos casos ocorreram em via pública, sendo que metade dos homicídios foram concretizados com armas de fogo.

A ONU reconhece a lei Maria da Penha como uma das melhores legislações do mundo para combater a violência doméstica contra a mulher.

Referências:

<https://www.significados.com.br/>



Contatos de Delegacias, Secretarias, Centros e Casas de Apoio a Mulheres em Pernambuco

AMUNAM - Associação das Mulheres de Nazaré da Mata

Endereço: Rua Coronel Manoel Inácio, 129 Centro - Nazaré da Mata

Cep.: 55800-000

Telefone: 3633-1008

E-mail: amunam@amunam.org.br

Município / Atividades: VICÊNCIA, SÃO LOURENÇO DA MATA, CHÃ DE ALEGRIA, MORENO

CEMUR - Centro de Mulheres Urbanas e Rurais de Lagoa do Carro e Carpina

Endereço: Rua Mathias José, 88 – Centro – Lagoa do Carro

Telefone: (81) 3628-0194

Município / Atividades: LAGOA DE ITAENGA, PAUDALHO, ITAQUITINGA, GLÓRIA DO GOITÁ

CMV - Centro de Mulheres de Vitória de Santo Antão

Endereço: Rua Eurico Valois, 530 – Maués – Vitória de Santo Antão

Telefone: 81 3526 0337 / 99192 3242

E-mail: mulheres-vitoria@bol.com.br

Município / Atividades: SIRINHAÉM

CMP - Centro das Mulheres de Pombos

Endereço: Av. Prefeito José de Barros Prado, 230 Vila Ficom.

E-mail: centromulherespombos@yahoo.com.br

Município / Atividades: AMARAJI

UMMAV - União de Mulheres Mariana Amália da Vitória

Endereço: R. Vereador José Marinho Álvares, 317 – Vitória de Santo Antão.

CEP 55.600-000

E-mail: uniaodemulheres.vitoria@bol.com.br / mulherfeminista@yahoo.com.br

Município / Atividades: RIO FORMOSO

Cidadã Pernambucana - SECMULHER - PE

Telefone: 0800-281-81.87

<http://secmulherpe.blogspot.com.br/p/servicos.html>

Serviços Especializados de Defesa da Mulher

DELEGACIAS ESPECIALIZADAS

Departamento Policial da Mulher – DPMUL

Rua Francisco Jacinto nº 195 – Santo Amaro Recife/PE – CEP: 50.100-350

Fone: (81) 3184-3568/ 3569

1ª Delegacia de Atendimento à Mulher – Recife

Rua Siqueira Campos nº 304, 1º andar, Santo Antônio Recife/PE - CEP: 50.010-932

Fone: (81) 3184-3354 / (81) 3356/3352: 3184-3355

Plantão 24 horas

2ª Delegacia de Atendimento à Mulher - Jaboatão dos Guararapes

Rua Estrada da Batalha s/n, 6º Batalhão – Prazeres /PE - CEP 54.315-010

Fone: (81) 3184-3444 / 3184-3446 / 3184-3447

Plantão finais de semanas (das 18h da sexta até às 08h da segunda)

4ª Delegacia de Atendimento à Mulher - Caruaru

Rua Dalton Santos nº 115 – São Francisco, Caruaru/PE – CEP: 55.006-380

Fone: (81) 3719-9106/ 3719-9108 / 3719 - 9109

Plantão finais de semana (das 18h da sexta até às 08h da segunda)

8ª Delegacia de Atendimento à Mulher - Goiana.

Rua 65, Loteamento Carvalho Feitosa, Centro, Goiana/PE CEP: 55.900-000

Fone: (81) 3626-8513 / 3626-8509



10ª Delegacia de Atendimento à Mulher – Vitória de Santo Antão
Av. Henrique de Holanda, 1333 – Redenção – Vitória de Santo Antão
Cep: 55.602-000
Fone: 3526.8787 / 3526-8928 / 3526-8788 / 3526-8790

DEFENSORIA PÚBLICA ESPECIALIZADA

Defensoria Pública Especializada na Defesa da Mulher em Situação de Violência –
DEPEDDIM
Rua Dom Manuel pereira nº 170, Santo Amaro – Recife/PE
Fone: (81) 3231-1493

PROMOTORIA E VARAS ESPECIALIZADAS

Promotoria Criminal da Mulher
Rua Dom Manoel Pereira, nº 170, Santo Amaro
Fone: 3303-2826

1ª e 2ª Vara de Violência Doméstica e Familiar Contra a Mulher - Recife
Rua Dom Manuel pereira nº 170, Santo Amaro – Recife/PE
Fone: (81) 3231-1493 / 3222-5034

CENTROS DE REFERÊNCIA ESPECIALIZADOS

Centro de Referência de Atendimento à Mulher Clarice Lispector - Recife
Rua Bernardo Guimarães nº 470, Boa Vista, Recife/PE CEP: 50050-440
Fone: (81) 3355-3008 / 3355-3010 - 0800-281-0107

Centro de Referência de Atendimento à Mulher Márcia Dangremon - Olinda
Rua Maria Ramos nº 131, Bairro Novo – Olinda/PE CEP: 53120-010
Fone: (81) 3429-2707 / 0800-281-2008

Centro de Referência de Atendimento à Mulher Maristela Just - Jaboatão
Rua Travessa São João nº 64, Prazeres - Massaranduba – Jaboatão dos Guararapes/PE
CEP: 54310-091 Fone: (81) 3468-2485

Centro de Referência de Atendimento à Mulher Maria Bonita - Caruaru
Rua: Felipe Camarão nº 93, Centro, Caruaru/PE
Fone: (81) 3701.1055

Centro de Referência de Atendimento à Mulher Sandra Maria Rodrigues - Goiana
Rua: Cleto Campelo, nº 51, Centro - Goiana/PE CEP: 55900-000

SERVIÇOS DE SAÚDE ESPECIALIZADOS - VIOLÊNCIA SEXUAL

Centro Integrado de Saúde Amaury de Medeiros – CISAM
Rua Visconde de Mamanguape, s/nº - Encruzilhada – Recife/PE
Fone: (81) 3182- 7701/ 7700

Serviço de Apoio à Mulher Wilma Lessa / Hospital Agamenon Magalhães
Estrada do Arraial, nº 2723, Casa Amarela, Recife/PE
Fone: (81) 3184-1739 / 3184-1740/ 1601 Fone: 81 - 32322329

Hospital Dom Malan - Av. Joaquim Nabuco, S/N- Centro – Petrolina/PE
(87) 3861-1412

**Hospital Jesus de Nazareno - Av Rodrigues Abreu, s/n - Maurício De Nassau-
Caruaru / PE**
(81) 3722-4878



OUTROS SERVIÇOS ESPECIALIZADOS

Núcleo de Apoio à Mulher – NAM

Promotora de Justiça Maria Aparecida da Silva Clemente - Ministério Público - Recife
Av.Visconde de Suassuna, 99, Boa Vista – Recife/PE
Fone: 3182-7401

Núcleo de Prevenção aos Crimes contra a Mulher - NUPREM

Rua Francisco Jacinto, 195, Santo Amaro – Recife/PE CEP: 50.100-350
Fone: 3184-3569

Núcleo de Enfrentamento ao Tráfico de Pessoas

Endereço: Rua São Geraldo, nº 111, Santo Amaro - Recife/ PE
CEP: 50040-020 F: 3183-5067

ORGANISMOS MUNICIPAIS DE POLÍTICAS PÚBLICAS PARA MULHERES

Coordenadoria da Mulher de Lagoa de Itaenga

Endereço: Rua Joaquim Ozório Duque Estrada, s/n Centro. CEP: 55.840-000.
Fones: (81) 9106.8094 / 9708.1960 - Celular da Gestora

Coordenadoria da Mulher de Goiana

Endereço: Rua Cleto Campelo, nº 51. Centro. CEP: 55.900-000.
Fones: (81) (81) 9437.0000 - Celular da Gestora

Coordenadoria da Mulher de Nazaré da Mata

Endereço: Rua Bom Jesus, nº 46, sala 8. Centro. CEP 55.800-000.
Fones: (81) 3633.1842 – Coordenadoria

Secretaria da Mulher de Lagoa do Carro

Endereço: Rua Jornalista Edson Regis, n° 4. Bairro: Mutirão. CEP: 55.820-000.

Fones: (81) 3621.8156 – Prefeitura

Coordenadoria da Mulher de Carpina

Endereço: Av. Assis Chateaubriand, n° 580. Bairro: Santo Antônio. CEP: 55.816-410

Fones: (81) 3621.0602

Coordenadoria da Mulher de Chã de Alegria

Endereço: Rua João Pessoa, s/n. CRAS. CEP: 55.835-000.

Fones: (81) 3581.1277 R. 34

Secretaria da Mulher de Vitória de Santo Antão

Endereço: Praça Leão Coroado, n° 55. Bairro: Livramento. CEP: 55.602-220.

Fones: (81) 3523.2797 /

Secretaria Executiva da Mulher de Gravatá

Endereço: Rua: Felinto de Farias Castro, 70. Centro.

Fone: (81) 9962.4974 - Celular da Gestora

Coordenadoria da Mulher de Limoeiro

Endereço: Praça Comendador Pestana, n° 113. Centro. CEP: 55.700-000.

Fones: (81) 3628.9726/ 3628.9710 (Prefeitura)

Coordenadoria da Mulher de Feira Nova

Endereço: Rua Urbano Barboza, s\ n°.Centro. CEP:55.715-000.

Fones: (81) 3645.1156 /1188- Prefeitura



Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Vendas por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

VENDAS ()

CUSTOS ()

DÍVIDA MÊS ()

RESULTADOS ()

Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Custos por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

DÍVIDA INÍCIO MÊS ()

DÍVIDA PAGA ()

DÍVIDA FINAL MÊS ()



Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Vendas por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

VENDAS ()

CUSTOS ()

DÍVIDA MÊS ()

RESULTADOS ()

Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Custos por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

DÍVIDA INÍCIO MÊS ()

DÍVIDA PAGA ()

DÍVIDA FINAL MÊS ()



Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Vendas por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

VENDAS ()

CUSTOS ()

DÍVIDA MÊS ()

RESULTADOS ()

Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Custos por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

DÍVIDA INÍCIO MÊS ()

DÍVIDA PAGA ()

DÍVIDA FINAL MÊS ()



Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Vendas por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

VENDAS ()

CUSTOS ()

DÍVIDA MÊS ()

RESULTADOS ()

Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Custos por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

DÍVIDA INÍCIO MÊS ()

DÍVIDA PAGA ()

DÍVIDA FINAL MÊS ()



Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Vendas por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

VENDAS ()

CUSTOS ()

DÍVIDA MÊS ()

RESULTADOS ()

Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Custos por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

DÍVIDA INÍCIO MÊS ()

DÍVIDA PAGA ()

DÍVIDA FINAL MÊS ()



Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Vendas por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

VENDAS ()

CUSTOS ()

DÍVIDA MÊS ()

RESULTADOS ()

Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Custos por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

DÍVIDA INÍCIO MÊS ()

DÍVIDA PAGA ()

DÍVIDA FINAL MÊS ()



Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Vendas por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

VENDAS ()

CUSTOS ()

DÍVIDA MÊS ()

RESULTADOS ()

Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Custos por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

DÍVIDA INÍCIO MÊS ()

DÍVIDA PAGA ()

DÍVIDA FINAL MÊS ()



Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Vendas por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

VENDAS ()

CUSTOS ()

DÍVIDA MÊS ()

RESULTADOS ()

Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Custos por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

DÍVIDA INÍCIO MÊS ()

DÍVIDA PAGA ()

DÍVIDA FINAL MÊS ()



Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Vendas por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

VENDAS ()

CUSTOS ()

DÍVIDA MÊS ()

RESULTADOS ()

Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Custos por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

DÍVIDA INÍCIO MÊS ()

DÍVIDA PAGA ()

DÍVIDA FINAL MÊS ()



Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Vendas por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

VENDAS ()

CUSTOS ()

DÍVIDA MÊS ()

RESULTADOS ()

Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Custos por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

DÍVIDA INÍCIO MÊS ()

DÍVIDA PAGA ()

DÍVIDA FINAL MÊS ()



Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Vendas por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

VENDAS ()

CUSTOS ()

DÍVIDA MÊS ()

RESULTADOS ()

Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Custos por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

DÍVIDA INÍCIO MÊS ()

DÍVIDA PAGA ()

DÍVIDA FINAL MÊS ()



Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Vendas por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

VENDAS ()

CUSTOS ()

DÍVIDA MÊS ()

RESULTADOS ()

Planilha de controle

Mês de Referência: _____

Custos por dia do mês

01	02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

TOTAL=

DÍVIDA INÍCIO MÊS ()

DÍVIDA PAGA ()

DÍVIDA FINAL MÊS ()



PLANILHA DE ORÇAMENTO

Itens do orçamento	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Total
Renda					
RENDA TOTAL					
Despesas Necessárias					
Alimentação					
Transporte					
Saúde					
Educação					
Família					
OPCIONAIS					
Entretenimento					
Poupança					
TOTAL DAS DESPESAS					
Saldo / Déficit (o que restou)					

PLANILHA DO PLANO DE POUPANÇA: alcançando metas de poupança

Meta de poupança	Total necessário	Para quando	Valor a ser poupado por semana ou mês
<p>Curto prazo: Exigirá poucas semanas ou meses</p> <p>Longo prazo: exigirá um ano ou mais</p>	<p>Valor total, de quanto você irá precisar para ter o que almeja.</p>	<p>Estimativa de para quando vai fazer ou comprar o que quer: Quantas semanas ou meses?</p>	<p>Dica: Para calcular a quantia a ser poupada por semana, divida o total de dinheiro que você precisa pelo número de semanas entre agora e o momento em que você precisará de sua meta.</p> <p>(Total Necessário ÷ número de semanas ou meses)</p>
<p>EX: Curto Prazo: Sofá</p>	<p>R\$ 1.000,00</p>	<p>10 meses</p>	<p>$R\\$ 1.000,00 \div 10 = R\\$ 100,00$ (Durante dez meses será poupado R\$ 100,00)</p>
<p>EX: Longo Prazo: Moto</p>	<p>R\$ 10.000,00</p>	<p>2 Anos (24 meses)</p>	<p>$R\\$ 10.000,00 \div 24 = R\\$ 416,66$ (Durante dois anos (24 meses) será poupado R\$ 416,66)</p>



PASSO A PASSO PARA MONTAR UM GRUPO DE COMPRAS COLETIVAS

Já imaginou criar um grupo de compras com outras empreendedoras(es). Responda as perguntas (Sendo em grupo com empreendedoras do seu mesmo ramo de negócio). E criem um grupo de compra coletiva e vejam as melhorias que vocês podem ter.

Pergunta 1: Nomes dos comerciantes da região com perfil para participar de um grupo de compras coletivas.

Pergunta 2: Qual é o jeito mais fácil dos comerciantes comunicarem entre si no dia a dia?

Pergunta 3: Que ONG's ou outras instituições podem colaborar dando apoio técnico e metodológico à organização desse grupo de compra coletiva?

Pergunta 4: Definir 2 produtos que poderiam ser comprados de modo coletivo.

Pergunta 5: Quais são os principais fornecedores para os produtos escolhidos? Como se aproximar desse fornecedor para que ele se torne parceiro?

Pergunta 6: Qual a metodologia da compra? Quem vai fazer o quê para tentar fazer uma excelente compra que vai beneficiar todos do grupo. Dividindo as tarefas.

Pergunta 7: Com qual frequência esse grupo de comerciantes pode querer comprar esse produto?

Pergunta 8: Para viabilizar as atividades, o grupo pode ou deve cobrar uma porcentagem sobre o preço dado pelos produtores ou uma taxa de associação? Se sim, qual seria essa taxa?

Pergunta 9: Como será o pagamento da Compra Coletiva? Lembrando que em alguns casos o pagamento é feito no momento da compra.

Pergunta 10: Se o grupo de comerciantes tiver que pagar frete para receber as mercadorias compradas de modo coletivo, como essa despesa será rateada/dividida?

Pergunta 11: Como Comunicar com os moradores consumidores que os comércios estarão oferecendo mais produtos e praticando melhores preços?

Pergunta 12: Vale organizar atividades educativas e de formação entre e para os participantes? Se sim, quais seriam as primeiras oficinas ou cursos?

Pergunta 13: Quais os principais desafios e dificuldades você acha que um grupo de compras coletivas pode enfrentar?



Microcrédito Produtivo Orientado da Acreditar

Soluções Inovadoras para um Mundo Jovem

A metodologia de microcrédito produtivo orientado, promove o apoio às iniciativas de negócios dos empreendedores. Realizando orientação personalizada para o cada empreendedor/ atendido pelo programa. Essa área de ação compreende os seguintes programas:

- i. Programa jovens empreendedores
- ii. Programa de fortalecimento de atividades Produtivas
- iii. Programa “As Marias”

Segmentos de negócio apoiado

Agropecuária: Cultivo de hortaliças, frutas, criação de animais e outros.

Comércio: Lanchonetes, vendas de roupas, produtos de higiene e limpeza, cosméticos e outros.

Indústria: Produção e beneficiamento de alimentos, roupas, artesanato e outros.

Serviços: Oficina mecânica, escolas, salão de beleza e outros.

Como atuamos:

Etapas:

- 1 Orientação;
- 2 Levantamento das Informações do negócio;
- 3 Análise e aprovação;
- 4 Liberação do recurso;
- 5 Acompanhamento;
- 6 Formalização

Algumas opções de Crédito:

R\$ 500,00 = pagos 6x de R\$ 96,60

R\$ 1.000,00 = pagos 6x de R\$ 193,30

R\$ 1.500,00 = pagos 6x de R\$ 293,80

R\$ 1.500,00 = pagos 8x de R\$ 228,50

R\$ 2.000,00 = pagos 8x de R\$ 304,70

Esses valores estão sujeitos a alterações

Onde atuamos:



Glória do Goitá | Feira Nova | Lagoa de Itaenga
Carpina | Pombos | Gravatá | Chã de Alegria

MEI

O QUE É?

Microempreendedor Individual (MEI) é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário. Para ser um microempreendedor individual, é necessário faturar no máximo até **R\$ 60.000,00** por ano e não ter participação em outra empresa como sócio ou titular.

O MEI também pode ter um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria.

Todos Trabalhadores ambulante, vendedor de cosméticos, cabelereira, manicure, costureira, pipoqueiro, artesão, fabricante de bijuterias, borracheiro, sapateiro, marceneiro, técnico em informática, marmiteiro, pintor, mecânico e outros empreendedores que montam o seu próprio negócio. São mais de 400 ocupações.

A **Lei Complementar nº 128, de 19/12/2008**, criou condições especiais para que o trabalhador conhecido como informal possa se tornar um MEI legalizado.

Entre as **vantagens oferecidas** por essa lei está o registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), o que facilita a abertura de conta bancária, o pedido de empréstimos e a emissão de notas fiscais.

Além disso, o MEI será enquadrado no Simples Nacional e ficará isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL).

Assim, **pagará apenas o valor fixo mensal de R\$ 45,00 (comércio ou indústria), R\$ 49,00 (prestação de serviços) ou R\$ 50,00 (comércio e serviços)**, que será destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS. Essas quantias serão atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo.

Com essas contribuições, o Microempreendedor Individual tem acesso a benefícios:

Aposentadoria por idade – Mulher aos 60 e homens aos 65 (mínimo 15 anos contribuições mensais, renda é de um salário mínimo)

Aposentadoria por invalidez (mínimo 12 contribuições mensais)

Auxílio doença (mínimo 12 contribuições mensais)

Auxílio maternidade (mínimo 10 contribuições mensais)



Para fazer seu cadastro como empreendedor individual, procure escritórios de contabilidade habilitado ou pontos de atendimento ao empreendedor individual, a **Acreditar é ponto habilitado para você que pretende se tornar um Microempreendedor Individual**, compareça com CPF, Identidade e Comprovante de Residência e/ou do ponto comercial, com CEP e o número do protocolo de entrega da DIRPF caso não tenha declarado, o número do título de eleitor.

Toda orientação e dúvidas também são feita em nosso escritório gratuitamente, a formalização é rápida, é feita pela internet e é cobrado apenas uma taxa de R\$ 30,00 (para formalização e **impressão do DAS - Documento de Arrecadação do Simples**), que é gerado pela internet e pago pelo empreendedor todo mês, até o dia 20 do mês subsequente mesmo que o negócio não esteja funcionando.

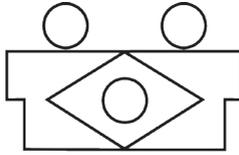
<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual>



Seja uma empreendedora
devidamente regularizada!



Apoio



BrazilFoundation

www.brazilfoudandation.org

Organização e Realização

Acreditar

Capital humano e transformação social

www.acreditar.org.br | acreditar.social@gmail.com

Tel: (81) 3658-1749