



MULHERES

 **QUE CONSTROEM O VAREJO**

**Perfil da mulher empreendedora no Brasil e
ações para alcançar negócios de sucesso**

Procuradoria
Especial da Mulher



SENADO
FEDERAL



 **CNDL**

 **FCDL**

 **CDL**

 **CDL
Jovem**

 **SPC
BRASIL**

Sistema CNDL



QUE CONSTROEM O VAREJO

**Perfil da mulher empreendedora no Brasil e
ações para alcançar negócios de sucesso**

Brasília - 2022

Procuradoria
Especial da Mulher



SENADO
FEDERAL



Sistema CNDL
 **CNDL**  **FCDL**  **CDL**  **CDL Jovem**  **SPC Brasil**

Mesa Diretora do Senado Federal

Biênio 2021-2022

Senador Rodrigo Pacheco
PRESIDENTE

Senador Veneziano Vital do Rêgo
1º VICE-PRESIDENTE

Senador Romário
2º VICE-PRESIDENTE

Senador Irajá
1º SECRETÁRIO

Senador Elmano Férrer
2º SECRETÁRIO

Senador Rogério Carvalho
3º SECRETÁRIO

Senador Weverton Rocha
4º SECRETÁRIO

SUPLENTES DE SECRETÁRIO

1º suplente: Senador Jorginho Mello

2º suplente: Senador Luiz Carlos do Carmo

3º suplente: Senadora Eliziane Gama

4º suplente: Senador Zequinha Marinho

Ilana Trombka
DIRETORA-GERAL

Gustavo A. Sabóia Vieira
SECRETÁRIO-GERAL DA MESA

Sumário

PALAVRA DO PRESIDENTE DA CNDL	9
PERFIL DA MULHER EMPREENDEDORA NO BRASIL	11
Quais as características da mulher empreendedora.....	13
Estado civil.....	14
Escolaridade	14
Renda Familiar e Classe.....	15
Como são os negócios atuais	16
Quais as razões que as levaram a empreender	17
Qual o perfil e desafios da mulher empreendedora.....	19
Tarefas domésticas	20
Cuidado dos filhos.....	20
Quais os desafios na gestão dos negócios	21
DICAS PARA ALCANÇAR UM NEGÓCIO DE SUCESSO	22
Qual o perfil e desafios da mulher empreendedora.....	23
Quer pedir um empréstimo? Descubra a melhor solução para o seu negócio	25
Requisitos para facilitar acesso ao crédito	27
5 Dúvidas sobre gestão financeira que você também pode ter	28
10 Dicas para criar sua loja virtual e não perder negócio	31
MULHER BEM-INFORMADA É MULHER EMPODERADA	34
Princípios de empoderamento das mulheres	35
Legislações brasileiras que garantem a proteção da mulher.	36



É com grande satisfação que nós da equipe da CNDL, em parceria com a Procuradoria da Mulher do Senado Federal, lançamos a cartilha “Mulheres que Construem o Varejo: Perfil da mulher empreendedora no Brasil e ações para alcançar negócios de sucesso”.

Um material criado para auxiliar e fortalecer mulheres empreendedoras de todo o país. Mulheres que enfrentam diariamente barreiras impostas pelo preconceito, pelo mercado, pela economia, entre outros tantos desafios.

O fortalecimento das mulheres empreendedoras e dos seus negócios é fundamental para o desenvolvimento do país e para a modificação do quadro de desigualdade que as mulheres enfrentam hoje no Brasil.

O conteúdo da publicação torna-se ainda mais relevante por trazer também dados de uma importante pesquisa realizada pela CNDL que mapeou as mulheres empreendedoras do Brasil e nos mostrou quem são essas mulheres, porque elas buscaram o empreendedorismo, suas principais dificuldades e desafios. O levantamento nos possibilitará entender o cenário do empreendedorismo feminino e sobretudo nos auxiliará na construção de campanhas e de políticas públicas efetivas de auxílio a essas mulheres.

Mesmo que ainda estejamos longe de viver em um mundo ideal e igualitário de direitos, fato é que a força empreendedora feminina só cresce e se expande. Empoderar a mulher empreendedora é um dos pilares para a tão sonhada igualdade de gênero e de uma sociedade mais justa.

Contem com a CNDL nessa luta.

Uma boa leitura.

Lucia Leijoto



Esta cartilha materializa uma parceria entre a Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas (CNDL) e a Procuradoria Especial da Mulher do Senado e chega ao público no Mês das Mulheres. Não podemos deixar de observar que março deixou de ser apenas o mês do Dia Internacional das Mulheres para passar a ser todo consagrado a atividades de fortalecimento e empoderamento das mulheres.

Acumulamos muitos prejuízos ao longo dos anos em que a igualdade de homens e mulheres, em direitos e deveres, não era a pauta da nossa sociedade. São dias, meses, anos, décadas e séculos que precisamos recuperar. Não é só uma questão de tempo, mas de história.

Neste ano de 2022, temos muito a falar sobre o significado de nossa história, por ocasião de muitas comemorações, a exemplo dos 200 anos da Independência, dos 100 anos do Centenário da Semana de Arte Moderna ou dos 90 Anos da Conquista do Voto Feminino.

Trata-se também do ano do centenário da fundação de uma importante organização das mulheres brasileiras, a Federação Brasileira para o Progresso Feminino, que aglutinava nacionalmente as mulheres que lutavam pela presença das mulheres na política e que eram chamadas de "sufragistas".

Aquelas mulheres que lutavam pelo direito de votar e de serem votadas tinham plena consciência de que a ausência da participação política era o grande fator responsável pela opressão que sentiam em todas as outras esferas da vida, já que as leis privilegiavam os homens.

Durante décadas, por exemplo, as mulheres não puderam ter conta em banco sem autorização do marido, gerir um negócio ou receber salário. Essas leis que remontam ao Código Civil

de 2016 foram criadas e aprovadas em um parlamento composto, claro, só por homens.

Quem perdeu com isso não foram somente as mulheres. Foi a nação, a sociedade e o país como um todo. Uma cartilha como esta teria sido impossível há alguns anos e é revelador que as leis de proteção da mulher aqui mencionadas sejam todas posteriores ao ano 2000 – e graças à Constituição de 1988 que frisou: homens e mulheres são iguais em deveres e direitos.

O fato de termos vivido num país em que os homens tentaram monopolizar o exercício da política durante tantos anos e de, no presente, enfrentarmos uma crise econômica que força as mulheres a empreenderem, por força da necessidade e não só da livre iniciativa ou vontade de realização, não apaga o fato de que as mulheres sempre empreenderam e trabalharam.

Segundo se aprende no Dicionário das Mulheres do Brasil, data de 1599 a primeira autorização para um homem estabelecer praça vendendo “carnes, farinhas, bijus e outras coisas” e, de 1603, a licença para uma mulher, a “cigana Francisca Roiz” abrir a primeira casa comercial na mesma cidade, São Paulo de Piratininga. Na linguagem de hoje, podemos dizer que Francisca Roiz e aquele homem foram os primeiros empreendedores formais, mas devem ter sido precedidos por inúmeros empreendedores informais.

Se Francisca tivesse uma cartilha desta nas mãos, teria aprendido sobre os caminhos para formalizar sua empresa; como fazer gestão financeira de seu negócio; como calcular o ponto de equilíbrio contábil de sua empresa; como organizar as informações de seu negócio para fazer empréstimos; e como não cair nas armadilhas de crédito fácil ou inadequado. Francisca até inventaria uma internet para valorizar sua loja.

Filha de uma mãe chamada Francisca, toca-me muito a história da Francisca Roiz e de todas as mulheres que, por

liberdade ou necessidade de empreender, abrem suas lojas ou demarcam os seus pontos de trabalho há mais de cinco séculos, nos alimentando e nos vestindo.

Vocês são parte do nosso melhor!

Senadora Leila Barros

Procuradora Especial da Mulher do Senado Federal



PALAVRA DO PRESIDENTE DA CNDL

O ano de 2022 marca um momento importante na CNDL. Não só pela variedade de assuntos e desafios que rondam o setor de comércio e serviços, mas principalmente pelo compromisso assumido por essa gestão em ajudar o varejo brasileiro a se conectar com as melhores práticas de comércio do mundo. Para além da digitalização e das lutas por políticas públicas específicas, essa missão exige um esforço coletivo para superar práticas, métodos e visões de mundo que há muito já deveriam estar extintas. Estamos falando de diversidade, pluralidade e, mais especificamente, da igualdade no tratamento de gêneros.

É nesse bojo que, no mês de março de 22, o mês da mulher, lançamos nossos esforços para incentivar, orientar e esclarecer sobre o imenso universo que é o empreendedorismo feminino, uma força que cresce a cada ano e que, a despeito das estatísticas, ainda pena em conseguir as mesmas condições dos homens para o desenvolvimento dos seus negócios.

De acordo com o Sebrae, o Brasil conta com mais de 30 milhões de mulheres empreendedoras, sendo elas responsáveis por 52% do total de novos negócios do país. Apesar disso, vemos um ambiente que dificulta o desenvolvimento dessas empresas. Para essas empresárias, por exemplo, os juros são maiores na hora de pegar um empréstimo, mesmo que a taxa de inadimplência seja comprovadamente mais baixa.

A despeito dessas distorções, a experiência da mulher empreendedora pode mostrar-se muito mais complexo

e pujante. Por isso, fomentar essa faceta realizadora no universo feminino é fundamental para que as mulheres possam aumentar seus rendimentos, gerar empregos, ter sustentabilidade no mercado e, sobretudo, ser independentes e protagonistas das suas vidas.

Foi pensando nisso que a CNDL criou a cartilha - "Mulheres que Construem o Varejo: perfil da mulher empreendedora no Brasil e ações para alcançar negócios de sucesso", um trabalho feito em parceria com a Procuradoria da Mulher do Senado Federal.

O material traz informações relevantes para auxiliar as empresárias brasileiras a tornarem seus negócios mais sólidos e competitivos. Entre os assuntos tratados na cartilha, destaco: as principais legislações do Brasil em defesa e de suporte às mulheres, dicas de acesso ao crédito e ações que empoderam as mulheres no mercado de trabalho.

Mesmo que ainda estejamos longe de viver em um mundo ideal, fato é que a força da mulher na área empresarial colabora para a modificação do quadro de desigualdade que as mulheres enfrentam hoje no Brasil e no mundo.

Correr riscos, gerar ação e promover transformações são algumas características relacionadas ao empreendedorismo feminino e a CNDL quer fazer parte desta mudança.

Aproveitem a leitura!
Juntos Somos Mais Fortes



José César da Costa
Presidente da CNDL



PERFIL DA MULHER EMPREENDEDORA NO BRASIL

Responsável por inovações gerenciais e tecnológicas que promovem a produtividade e a geração de empregos, **o empreendedorismo é um dos principais agentes do crescimento econômico** e, de forma mais ampla, do desenvolvimento social.

Integrantes do governo, intelectuais acadêmicos e pesquisadores de organizações não governamentais de todo o mundo reconhecem o empreendedorismo hoje como **parte essencial do combate à pobreza e a desigualdade social**, metas que constam, inclusive, nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU para 2030.

Um aspecto importante desse processo é o **crescente protagonismo das mulheres**. Segundo os dados da pesquisa "Empreendedorismo Feminino no Brasil – 2021"¹ realizada pelo Sebrae, a participação das mulheres como donas de negócio cresceu tanto em termos absolutos como relativos: em 2016 eram 8,3 milhões de empreendedoras (32%) e em 2019 aproximadamente 10 milhões (34,5%). Com a pandemia

houve uma retração, mas, ainda assim, são 8,6 milhões de empreendedoras (33,6%) que diariamente contribuem para a dinâmica econômica do país, gerando renda, emprego, produtos e serviços variados.

Apesar do avanço, a desigualdade ainda é persistente. Segundo dados do Global Entrepreneurship Monitor – GEM², o número de mulheres donas de novos negócios é menor do que o de homens no Brasil e essa diferença foi acentuada na pandemia. Além disso, esse gap é maior quando se observa o número de donos de negócios já maduros, o que sugere que o abandono das mulheres ao longo do caminho é maior.

Atentos a isso, e com o objetivo de compreender o cenário do empreendedorismo feminino nos segmentos do varejo e serviços, a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e o Serviços de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), em parceria com o Sebrae, realizaram a pesquisa **“Perfil da Mulher Empreendedora no Brasil”**. A pesquisa aborda temas fundamentais do universo das mulheres empreendedoras: quem são elas, quais as características dos negócios que administram atualmente, razões que as levaram a empreender, confiança e desafios que enfrentam na atividade e relação entre a vida profissional e familiar.

¹ Acesso ao relatório em: https://www.sebraepr.com.br/wp-content/uploads/Empreendedorismo-Feminino-ate-III-trim_2020.pdf

²Acesso ao relatório em: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20202021-global-report>



QUAIS AS CARACTERÍSTICAS DA MULHER EMPREENDEDORA



Em média, tinham 32 anos quando abriram sua empresa.

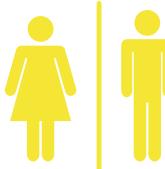
ESTADO CIVIL



Solteira
39,6%



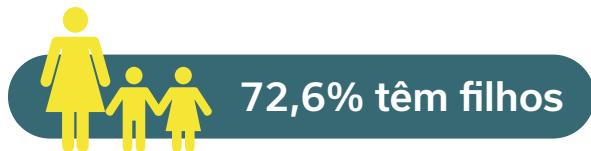
Casada/
união estável
45,5%



Divorciada /
Separada
13,2%



Viúva
1,7%



ESCOLARIDADE

Fundamental incompleto  2,5%

Fundamental completo  4,4%

Médio incompleto  7,2%

Médio completo  44,6%

Superior incompleto  11,8%

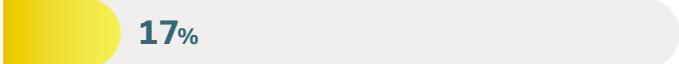
Superior completo  22,6%

Pós-graduação  5,4%

Renda Familiar e Classe



Média de 3,4 salários mínimos

A/B  17%

C/D/E  83%

A dificuldade da mulher em conseguir uma boa remuneração, mesmo tendo maior escolaridade, fica ainda mais evidente quando comparada com os homens. Segundo a pesquisa do Sebrae, citada anteriormente, aproximadamente 29% das mulheres empreendedoras tinham ensino superior completo, 10 pontos percentuais a mais do que os homens empreendedores (18%). No entanto, em média, as mulheres ganhavam menos do que os homens. Essa situação é um indicador da persistente desigualdade de gênero no Brasil, apesar do movimento de inserção das mulheres na força de trabalho, particularmente no mundo dos negócios.

A mulher que empreende também é a grande responsável pelo sustento do lar em que vivem, muito embora essa parcela seja menor entre as empreendedoras casadas:

65,1% são as principais responsáveis pelo pagamento das contas do lar. Se considerarmos apenas as empreendedoras casadas esse percentual cai para 35,1%.

20,7% dividem as contas com o cônjuge

14,2% não contribuem com as contas da casa

Como são os negócios atuais

22% dos negócios começaram suas atividades a menos de dois anos, ou seja, durante a pandemia

trabalham por conta própria
(sem funcionários)

73,4%

são empregadoras

26,6%

A maioria das empreendedoras (61%) não possui CNPJ e atuam informalmente, especialmente as mulheres de baixa renda (C/D/E, 67,6%), sendo as principais justificativas para essa situação:



Preferem esperar até a empresa se consolidar
(36,7%)



Não vale a pena financeiramente, pagamento de muitos impostos **(34,7%)**



Acha a burocracia complicada demais / não tem tempo **(17,3%)**

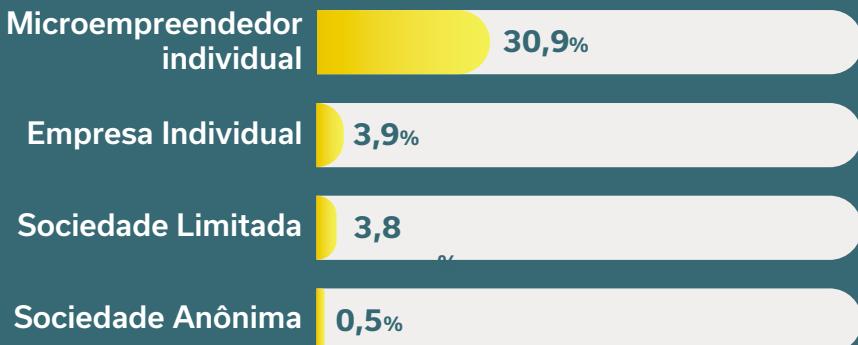


Tem vontade de fazer, mas não sabe como **(6,3%)**



ATENÇÃO!

A formalização do negócio é de vital importância para o amadurecimento e sobrevivência dos negócios, além de dar garantias importantes ao empreendedor como acesso ao crédito e segurança na terceira idade com uma aposentadoria.



O faturamento médio mensal do negócio é cerca de R\$ 2.741,43

Quais as razões que as levaram a empreender

Começar um negócio no Brasil não é fácil. Em 2021, o país caiu da 123^a para a 125^a posição no ranking do Banco Mundial sobre ambiente de negócios em 190 países do mundo.³

³ Dados do Relatório Doing Business 2021, do Banco Mundial.

O excesso de burocracia e a lentidão na aprovação de reformas microeconômicas fazem com que o Brasil tenha uma posição historicamente baixa no ranking.

Diante desse cenário desafiador do contexto nacional, o que motiva as mulheres a empreender?

20,9%

Estavam desempregadas e resolveram tentar um negócio próprio para sobreviver

14,2%

Aproveitar uma oportunidade

14,1%

Realizar um sonho pessoal

11,6%

Expectativa de aumentar a renda

9,7%

Ter independência financeira

9,2%

Flexibilidade de tempo

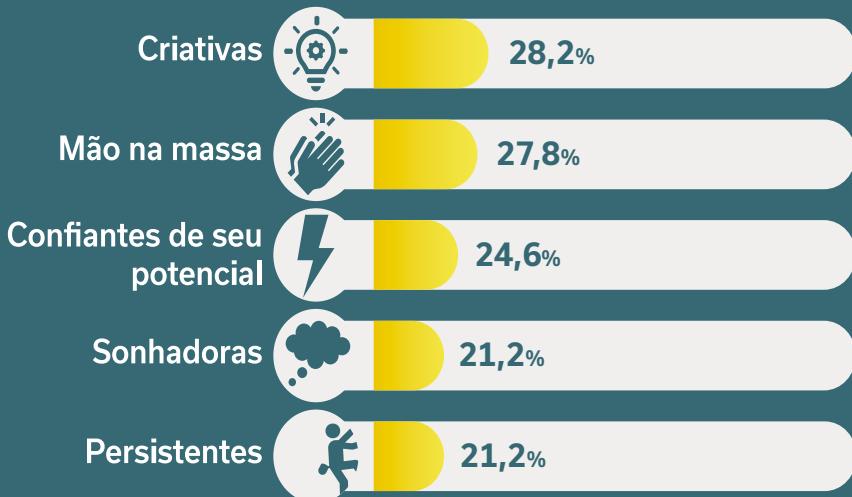
9,1%

Independência no trabalho

40% não se preparam antes de abrir o negócio

Qual o perfil e desafios da mulher empreendedora

Como empresárias, as mulheres se definem como:



As mulheres empreendedoras
atuam 8,3 horas por dia



Tarefas domésticas

Entre aquelas que são casadas ou possuem união estável,



55% afirmam que é a principal responsável pelas tarefas domésticas

35% dividem as tarefas domésticas igualmente com o cônjuge

Cuidado dos filhos



50% das mulheres cuidam deles a maior parte do tempo sozinha

26% dividem igualmente essa responsabilidade com o cônjuge

A grande dificuldade relatada é a conciliação dos “papéis”:



Conciliar a vida profissional



**tarefas domésticas
(38,3%)**



**cuidado dos filhos/
família (34%)**

Apesar das dificuldades, a maioria das mulheres tem uma visão positiva e sente que consegue equilibrar bem a vida profissional com a vida familiar, com momentos de lazer e a com as tarefas domésticas. Porém,



31,3% se sentem culpadas por não ter mais tempo para cuidarem de si



23,7% se sentem culpadas por não conseguir dedicar mais tempo à família

Quais os desafios na gestão dos negócios

No que diz respeito aos desafios específicos da gestão do negócio, as empreendedoras mencionaram:



Quanto a questão do acesso ao crédito, as empreendedoras apontaram como um dos principais obstáculos a ser enfrentado:

54,8% consideram difícil ou muito difícil conseguir empréstimos e/ou financiamentos para a empresa



DICAS PARA ALCANÇAR UM NEGÓCIO DE SUCESSO

Agora que já conhecemos um pouco do perfil da mulher empreendedora brasileira e os principais desafios que enfrentam em seus negócios, que tal algumas dicas para te ajudar a alcançar o negócio que sempre sonhou?



Qual o perfil e desafios da mulher empreendedora

A formalização e o registro da empresa geram oportunidades e ganhos para o negócio. Algumas das vantagens são:



Segurança



Fechar parcerias



Acesso à linhas de crédito



Exportar e receber subsídios do governo

A informalidade é um risco para o empreendedor. Por exemplo: as mercadorias podem ser apreendidas pelo poder público, ficando limitada a possibilidade de crescimento e de divulgação do seu negócio.

Se você já estruturou o seu negócio, falta apenas colocar a mão na massa: registrar a empresa e torná-la realidade. A primeira coisa que você precisa saber para fazer o registro de sua empresa é que existem duas possibilidades:

Microempresa

Para uma microempresa exercer suas atividades no Brasil, é preciso, entre outras providências, possuir registro na prefeitura ou na administração regional da cidade onde ela funcionará, no estado, na Receita Federal e na Previdência Social.

É certo que o procedimento varia de acordo com as leis estaduais, mas os passos a serem seguidos são basicamente os mesmos em todo o Brasil.

Microempreendedor Individual

Já se a sua opção for fazer o registro como Microempreendedor Individual (MEI), o processo é bem mais simples e menos burocrático, realizado totalmente online.

Mas, é claro que antes de se cadastrar como Microempreendedor Individual (MEI), é importante conhecer os critérios, leis, atividades permitidas, enfim, ter todas as informações em mãos para se tornar um empreendedor.

Passos importantes para a formalização





Quer pedir um empréstimo? Descubra a melhor solução para o seu negócio

Se você, empreendedora, teve queda no faturamento, está enfrentando dificuldades financeiras ou quer investir no crescimento do seu negócio, ter acesso às linhas de crédito pode ser de grande ajuda. Para ajudar as donas de pequenos negócios a driblarem os obstáculos para acesso ao crédito, separamos algumas dicas:

1) Tenha informações financeiras organizadas antes de buscar o crédito



Qualquer instituição financeira vai analisar os riscos do empréstimo a partir de informações dos negócios, analisando o histórico de relacionamento, se houver, e a movimentação financeira do negócio. É fundamental que a gestão financeira da empresa esteja em dia, com controles financeiros atualizados e um planejamento das finanças para os próximos meses. Dependendo do porte do negócio, o uso de sistemas de gestão facilita a organização das finanças, mas a conhecida planilha também pode ajudar.



Antes de pedir um empréstimo, é necessário que você faça uma análise do fluxo de caixa para não colocar o seu negócio em risco e usar bem o dinheiro que vai receber.

2) Avalie a real necessidade de crédito para o seu negócio



Quando a empresa já tem um relacionamento bancário estabelecido ao longo do tempo, geralmente os bancos oferecem limites de crédito pré-aprovados automaticamente, mas nem sempre essas ofertas valem a pena.

Para não cair em armadilhas, o ideal é que a empresária avalie realmente se aquela oferta de crédito será um bom negócio. Muitas vezes, buscar o crédito de uma linha direcionada para o capital de giro, por exemplo, pode ser mais vantajoso e com custos menores.

3) Busque crédito em outras instituições financeiras não bancárias



Cooperativas de crédito e fintechs (conhecidos como bancos digitais) podem apresentar taxa de sucesso na oferta de empréstimos bem superiores aos grandes bancos comerciais. São instituições que podem oferecer condições mais atraentes na hora de negociar um financiamento.

A palavra de ordem é pesquisar bastante e quem sabe, negociar com o gerente do seu banco, tendo em vista as propostas oferecidas nessas outras instituições.

4) Evite a negativação da sua empresa



Evite atrasar alguma dívida por dois ou mais meses para evitar que a empresa seja incluída em um cadastro negativo. Antes de buscar o crédito, tente renegociar as suas dívidas para que não comprometa o fluxo de caixa da sua empresa, tornando-a inadimplente.

Requisitos para facilitar acesso ao crédito





5 Dúvidas sobre gestão financeira que você também pode ter

Para uma empresa sobreviver e se manter num mercado cada vez mais competitivo, torna-se necessário que a empresária tome suas decisões apoiada em informações precisas e atualizadas.

"E onde encontro essas informações?", você pode se perguntar. A resposta é: por meio de uma boa gestão financeira. Veja a seguir respostas para as 8 principais dúvidas que empreendedores têm na hora de lidar com as finanças e aprenda a maximizar seus resultados por meio de dados.

1. Qual é a diferença entre os custos fixos e os variáveis?

Os custos fixos, como pró-labore, aluguel, salários, encargos, energia elétrica e telefone, não variam em decorrência das vendas. Já os custos variáveis, como os de compra de produtos, impostos e comissões, por exemplo, são diretamente ligados às vendas, oscilando conforme o aumento ou a redução das receitas.

Nos custos fixos, existe um parâmetro que normalmente é deixado de lado pelos empreendedores, o pró-labore, seja para melhorar os resultados financeiros, enganando a si mesmo, ou simplesmente porque o valor retirado é totalmente variável e de data incerta, o que acaba causando um transtorno para o controle do fluxo de caixa.



Lembre-se: o valor de retirada das sócias ou proprietárias deve ser fixado, assim como as datas.

2. O que é o fluxo de caixa e qual é a sua importância?

A função dessa ferramenta é informar a empresária sobre a situação da movimentação diária dos recursos financeiros, disponibilizando as informações pertinentes aos pagamentos, recebimentos e saldo realizados e a serem realizados, de forma diária.

A composição do fluxo de caixa pode variar muito, porém, as informações devem ser estruturadas diariamente e de forma acumulada. O resultado acumulado do fluxo de caixa, quando negativo, pode significar o óbvio: a empresa está gastando mais do que sua receita permite.

Mas existe a situação ideal: o saldo está positivo, portanto, a empresa está conseguindo cumprir as suas obrigações. É por meio dessa ferramenta, então, que o empresário poderá manter suas contas sempre em equilíbrio.

3. O que é e como calcular o Ponto de Equilíbrio da minha empresa?

O Ponto de Equilíbrio (PE) informa ao empresário o faturamento mensal mínimo necessário para cobrir os custos (fixos e variáveis), informação que muitas vezes é vital para a análise de viabilidade de um empreendimento ou para a adequação da empresa em relação ao mercado.

Fórmula para calcular o Ponto de Equilíbrio em reais (faturamento)

Ponto de equilíbrio contábil = Custos e despesas fixas / Margem de contribuição

Para chegar à margem de contribuição, basta fazer o cálculo:

Receita - Custos e despesas variáveis

4. Como separar os gastos pessoais das finanças da empresa?

Um dos erros mais comuns cometidos pelos donos de pequenos negócios é misturar o orçamento da empresa com o das contas pessoais. Para evitar os problemas advindos dessa junção, siga estas três dicas simples:

- a)** Tenha contas bancárias separadas;
- b)** Defina o seu pró-labore;
- c)** Anote tudo que é retirado da empresa, seja em forma de produto ou serviço.

5. Como formar o preço de venda adequado ao mercado?

Preço de Venda = Custo do produto ou serviço x Índice de comercialização

Para encontrar o índice de comercialização, você precisa somar:

- Os percentuais dos impostos de comercialização, como o SIMPLES, ICMS, ISS;
- O percentual do custo fixo: custo fixo dividido pelo faturamento mensal médio anual;
- O percentual das comissões e frete;
- O percentual referente à margem de lucro desejada ou possível do produto ou serviço.

Em seguida, será necessário subtrair de 100% o resultado obtido e depois dividir por 100 para que o número fique de forma centesimal. Por fim, divida 1 pelo número encontrado.



A fórmula:

$(100\% - (\% \text{ Impostos} + \% \text{ Custo fixo} + \% \text{ Comissão} + \% \text{ Frete} + \% \text{ Margem de lucro}) / 100$

*Depois de encontrar o resultado dessa fórmula, dívida 1 pelo resultado obtido.



10 Dicas para criar sua loja virtual e não perder negócio

Nos dias de hoje, é impensável que ainda haja negócios fora da internet. Estas empresas perdem oportunidades de negócios, e muitas. Só para ter ideia da importância de o empreendimento ter loja virtual e perfis nas redes sociais, 91% dos internautas brasileiros realizaram alguma compra pela internet nos últimos 12 meses, um crescimento de 5 pontos percentuais em comparação com 2019, de acordo com pesquisa realizada pela CNDL/SPC Brasil.

E como estar na internet?

Selecionamos algumas dicas para colocar o seu negócio no mundo virtual, ambiente comercial tão propício ao crescimento.



1) Identifique seu nicho: antes de se aventurar na internet, é importante identificar os nichos e onde seu negócio se encaixa, bem como conhecer seus concorrentes e sua atuação no ambiente digital. Faça pesquisa de mercado a fim de medir a parcela de consumidores online que poderá alcançar.



2) Mecanismos de busca: o Google e os demais mecanismos de buscas são os melhores amigos de quem quer ser encontrado na internet. Por isso, aprenda as técnicas de SEO (Search Engine Optimization).



3) Ferramentas: para que seu e-commerce não fracasse, é crucial conhecer e aprender a utilizar ferramentas que o meio digital oferece, como as formas de pagamento online, relacionamento com o cliente e de análises de métricas.



4) Invista em site/ecommerce profissional: existem plataformas de sites gratuitas (ex.: Wix e WordPress), nas quais o empreendedor pode criar seu site, no entanto, o mais indicado é optar por um site profissional ou plataformas de ecommerce, prezando pela segurança dos dados da empresa e dos clientes e por funcionalidades que otimizarão seu e-commerce. Outro aspecto fundamental é construir sites e lojas responsivos, ou seja, que se adequam à celular, tablet, notebook etc.



5) Cuidados que a loja virtual deve ter: a gestão do estoque e logística são questões-chave para o bom desempenho da sua loja online. Para facilitar o gerenciamento, devem estar integrados os sistemas de logística, estoque e financeiro. É fundamental que seu site tenha dispositivo simulador de fretes, de forma que o cliente calcule o valor da entrega.



6) Marketing Digital: Para conquistar clientes e alcançar um bom potencial de vendas online, é crucial fazer com que as pessoas conheçam e confiem em sua marca. No caso da internet, o Marketing Digital é o seu aliado para conquistar mentes e corações. O ideal é procurar uma agência e/ou um profissional da área para montar seu plano de marketing digital.



7) Variedade de produtos: se sua loja vende roupas, por exemplo, nada melhor que variar tamanhos, cores e estilos. A diversidade de opções de peças aumenta as chances de satisfazer uma gama maior de clientes.



8) Diversifique as formas de pagamento: uma das principais causas para o cancelamento de compras, depois do frete, é a restrição de meios de pagamento no site. Para o consumidor, não encontrar a forma de pagamento que atenda a sua realidade financeira é tão frustrante quanto não encontrar o seu objeto de desejo. Por isso, diversifique as formas de pagamento: à vista, boleto, cartão de crédito, PIX, sites e apps de pagamento, como PicPay e PagSeguro etc.



9) Canais de comunicação: facilite o acesso aos canais de comunicação. Além dos meios tradicionais, como e-mail, SAC e telefone, aposte no Whatsapp ou em chat online. Deixe sempre “à mão” o botão para o cliente mandar mensagens instantâneas, tirando dúvidas e/ou fazendo sugestões/reclamações. Isso garante comodidade e segurança para quem está visitando seu site e/ou comprando suas mercadorias, uma vez que se houver qualquer imprevistos em sua compra, o comprador poderá facilmente entrar em contato com sua loja online.



10) Redes sociais: as redes sociais são ferramentas excepcionais para atingir um grande público em um curto espaço de tempo. Crie perfis de sua empresa nas redes sociais que tem o público-alvo do seu negócio. Mais que investir em divulgação, o segredo está em oferecer informações valiosas para os seguidores. É claro que não pode faltar uma boa foto, uma excelente legenda/texto e meios para contato.

MULHER BEM-INFORMADA É MULHER EMPODERADA



Separamos alguns princípios e legislações que você precisa conferir. O conhecimento das informações que seguem pode ajudar você e outras mulheres a se livrarem de situações de constrangimento e violência. Tenha em mente quais são os seus direitos e ajude outras mulheres a fazerem o mesmo!

Princípios de empoderamento das mulheres

Empoderar mulheres e promover a equidade de gênero em todas as atividades sociais e da economia são garantias para o efetivo fortalecimento das economias, o impulsionamento dos negócios, a melhoria da qualidade de vida de mulheres, homens e crianças, e para o desenvolvimento sustentável.

Conheça os sete Princípios de Empoderamento das Mulheres criados pela ONU Mulheres e o Pacto Global:

- Estabelecer liderança corporativa sensível à igualdade de gênero, no mais alto nível.
- Tratar todas as mulheres e homens de forma justa no trabalho, respeitando e apoiando os direitos humanos e a não-discriminação.
- Garantir a saúde, segurança e bem-estar de todas as mulheres e homens que trabalham na empresa.
- Promover educação, capacitação e desenvolvimento profissional para as mulheres.
- Apoiar empreendedorismo de mulheres e promover políticas de empoderamento das mulheres através das cadeias de suprimentos e marketing.
- Promover a igualdade de gênero através de iniciativas voltadas à comunidade e ao ativismo social.
- Medir, documentar e publicar os progressos da empresa na promoção da igualdade de gênero.

Legislações brasileiras que garantem a proteção da mulher

Lei Maria da Penha

Lei 11.340/2006 tem o objetivo de criar mecanismos para coibir a violência doméstica e familiar contra a mulher de forma a prevenir, punir e erradicar a violência contra a mulher, através de medidas protetivas. Até 2006, o Brasil não tinha lei que tratasse especificamente da violência doméstica. Assim, um dos ganhos significativos trazidos pela Lei Maria da Penha foi que, com ela, a violência doméstica praticada contra a mulher deixou de ser considerada como de menor potencial ofensivo.

A lei criou os Juizados de Violência Doméstica e Familiar contra a Mulher e prevê medidas de assistência à vítima de violência doméstica e familiar, incluindo medidas protetivas de urgência, como o afastamento do agressor do lar. A norma trata não apenas da violência física, como também da violência psicológica, moral, sexual e patrimonial.

Lei Carolina Dieckmann

A Lei 12.737/2012 com o intuito de definir crimes cibernéticos no Brasil. Tipifica como crimes infrações relacionadas ao meio eletrônico, como invadir computadores, violar dados de usuários ou "derrubar" sites.

Lei do Minuto Seguinte

A Lei 12.845/2013 oferece algumas garantias a vítimas de violência sexual, como atendimento imediato pelo SUS, amparo médico, psicológico e social, exames preventivos e o fornecimento de informações sobre os direitos legais das vítimas.

Lei Joana Maranhão

A Lei 12.650/2015 alterou os prazos quanto a prescrição (prazo) contra abusos sexuais cometidos contra crianças e adolescentes, de forma que a prescrição só passou a valer após a vítima completar 18 anos, e o prazo para denúncia aumentou para 20 anos.

Lei do Feminicídio

A Lei 13.104/2015 agravou o crime de homicídio, uma circunstância específica que transforma o ato em homicídio qualificado. Quando uma mulher é morta em decorrência de violência doméstica e familiar, menosprezo ou discriminação à condição de mulher, fica caracterizado o feminicídio, sendo considerado um crime hediondo.

Lei contra o Stalking

A Lei 14.132/2021 altera o Código Penal (Decreto-Lei 3.914, de 1941). Para configurar crime são necessários três requisitos: ameaça à integridade física ou psicológica da vítima, restrição de sua capacidade de locomoção e invasão de liberdade ou privacidade.

Lei da violência psicológica

A Lei 14.188/2021 também inclui no Código Penal o crime de violência psicológica contra a mulher, a ser atribuído a quem causar dano emocional “que lhe prejudique e perturbe o pleno desenvolvimento ou que vise degradar ou controlar suas ações, comportamentos, crenças e decisões”. O crime pode ocorrer por meio de ameaça, constrangimento, humilhação, manipulação, isolamento, chantagem, ridicularização, limitação do direito de ir e vir ou qualquer outro método.

Programa Sinal Vermelho

Lei 14.188/2021, também cria o programa Sinal Vermelho contra a Violência Doméstica e Familiar. O texto prevê que Executivo, Judiciário, Ministério Público, Defensoria Pública e órgãos de segurança pública podem estabelecer parcerias com estabelecimentos comerciais privados. O programa Sinal Vermelho prevê, entre outras medidas, que a letra X escrita na mão da mulher, preferencialmente na cor vermelha, funcione como um sinal de denúncia de situação de violência em curso. Nesse caso, o atendente deverá entrar em contato com a polícia para que seja prestada a ajuda.

Lei da violência política

Lei 14.192/2021 que estabelece regras para prevenir, reprimir e combater a violência política contra a mulher. Segundo a legislação, violência política contra mulher é toda ação, conduta ou omissão com a finalidade de impedir, obstaculizar ou restringir os direitos políticos delas. E não apenas durante as eleições, mas no exercício de qualquer função política ou pública. A lei alterou o Código Eleitoral para proibir a propaganda partidária que deprecie a condição de mulher ou estimule sua discriminação em razão do sexo feminino ou em relação à sua cor, raça ou etnia. A lei também alterou a lei dos partidos políticos, para determinar que os estatutos incluam regras de prevenção, repressão e combate à violência política contra a mulher.

Lei Mariana Ferrer

A Lei 14.245/2021 prevê punição para atos contra a dignidade de vítimas de violência sexual e das testemunhas do processo durante julgamentos. A nova lei aumenta a pena para o crime de coação no curso do processo, que já existe no Código Penal. O ato é definido como o uso de violência ou grave ameaça contra os envolvidos em processo judicial para favorecer interesse próprio ou alheio.

PROCURADORIA ESPECIAL DA MULHER

Procuradora Especial da Mulher: Senadora Leila Barros

Coordenadora: Isis Siqueira Marra

Comunicação: Lunde Braghini Junior e Marcello Inácio Favaretti

Apoio legislativo: Amélia Lima Rosa, Lúcia Bessa, Márcia de Alencar Araújo e Valneide Nascimento Dos Santos

Apoio Administrativo: Bárbara Kelly Lôbo Alves de Oliveira

Apoio técnico: Maria do Amparo Faria da Silva, Maria Iêda Barroso, William Marques de Oliveira

SISTEMA CNDL

Presidente	José César da Costa
Vice-Presidente	Ivan Roberto Tauffer
Vice-Presidente	José Carlos Magalhães Pinto
Vice-Presidente	Marcelo Mérida Aguiar
Vice-Presidente	Francisco de Assis Costa Cavalcante
Vice-Presidente	Eduardo Melo Catão
Vice-Presidente	Geovar Pereira
Vice-Presidente RIG	Mauricio Stainoff
Diretor Adm. e Financeiro	Silvio Antonio Vasconcelos Souza
Diretor do DASPC Coordenador Nacional da CDL Jovem	Francisco Freitas Cordeiro Raphael Paganini Picanço
Diretoria Especial	Adjar Soares da Silva Antônio Davi Govea Frank Sinatra Santos Chaves Ivonei Miguel Pioner Maria do Socorro Teixeira Noronha Pedro Luiz Faila Ricardo de Almeida Rubenir Nogueira Guerra Samoel Antônio de Mattos Junior
Diretores	Benselmo Silva Braga, José Artur Melo de Almeida, Onildo Dalbosco Júnior, Ozair Nunes Bezerra, Joana Joanora das Neves, Edson Freitas Bezerra, Caril Wellis de Paula Santos, Ezra Azury Ben Zion Manoa, Afrânio Ferreira de Miranda Filho, Domingos Sávio Almeida Normando, José Lopes da Silva Neto, Manoel Maciel Barros, Roque Pellizzaro Júnior
Conselho Superior	Nelson Soares Júnior, Alvaro Cordoval de Carvalho, Geraldo Magela Gobbi Martins, Osmar Silveira, Jefferson Cidrão Massilon
Conselho Fiscal	João Batista de Assis Pereira, Jair Francisco Gomes, José de Oliveira Barboza, Michel Oliveira Araújo, Eronaldo de Vasconcelos Maia, José Amaro Neto
Superintendente Gerente-Executivo	
Coordenadora do Projeto Mulheres que Construem o Varejo	Marco Antônio de Oliveira Corradi Daniel Sakamoto Lucia Helena Leijoto Pinto

Coordenadora do evento Mulheres que Constroem o Varejo	Cinthia Costa
Coordenação de Comunicação	Rafaela Paulino
Relações Institucionais e Governamentais	Karoline Lima
Equipe Técnica	Elenizia Nogueira, Fernanda Peregrino, Flavia Lima, Marina Barbosa, Merula Borges, Nara Barbosa, Susy Kelly de Araújo
Projeto Gráfico e Diagramação	Lucas Mustafá

Secretaria de Editoração
e Publicações



Procuradoria
Especial da Mulher



SENADO
FEDERAL



Sistema CNDL

