

9ª Edição do Conselho da Mulher Empresária de Belém 15/04/2021



Desligamento Humanizado em Tempos de Crise



Imposto de Renda: Aproveite a Novidade de 2021



O Trabalho Home Office: Uma Realidade com Desafios



O Poder Feminino no Empreendedorismo Digital



Viabilidade Jurídica Da Expansão Comercial por Meio de Revendedor Independente



Pare de Procrastinar e Siga seus Sonhos

QUEM SOMOS NÓS

O **Conselho da Mulher Empresária de Belém**, faz parte da estrutura associativista da Associação Comercial do Pará, a segunda associação mais antiga do Brasil. Temos como objetivo o associativismo com foco em resultados que beneficiem e fortaleçam a classe empresarial feminina, por isso nossas ações são direcionadas para o desenvolvimento pessoal e empresarial de nossas associadas.

Ficaremos muito felizes de receber sugestões de temas para artigos das próximas edições.

Outra coisa, se você tiver interesse, pode divulgar sua marca no rodapé das páginas. É só mandar um whatsapp para o número abaixo.

Há! Não esqueça, **SIGA ESTE CONSELHO** nas redes sociais.



Atual Diretoria

Denise Araújo – Presidente

Suely Margalho – 1ª Vice Presidente

Kátia regina Abou – 2ª Vice Presidente

Nayana Cunha Lima – Secretária

Elizabeth Couto – Secretária Adjunta

Regina Villanova – Diretora Financeira

Nazaré Silva Pinon – Diretora Financeira

Adjunta

Myrian Guimarães – Diretora de Planejamento e Estratégia

Ivanete Ferreira da Silva – Diretora Adjunta de Planejamento e Estratégia

Maria José Rodrigues Dias – Diretora Eventos Sociais e Empresariais

Rita de Cassia de Oliveira – Diretora Adjunta de Eventos Sociais e Empresariais

Renata Gean Sade – Diretora de Marketing

Vania Maria A. Moreira Oliveira – Diretora Adjunta de Marketing

Rebeca Barbosa Lucas – Diretora de Capacitação e Desenvolvimento Empresarial

Roseli Lopes Dias – Diretora Adjunta de Capacitação e Desenvolvimento Empresarial

Ana Rosa Moreira Ferreira – Diretora de Responsabilidade Social e Ações Culturais

Flavia Fonseca Leal Rayol – Diretora Adjunta de Responsabilidade Social e Ações Culturais

Francisca Monteiro Uchôa – Diretora de Relações Institucionais

Izabela Araújo – Diretora Adjunta de Relações Institucionais

Mayanna Beckman – Diretora de Negócios

Walda Cardoso – Diretora Adjunta de Negócios

AGENDA:



TÊM CRIANÇAS PRECISANDO DE NÓS!

FAÇA SUA DOAÇÃO PAPEL A4

Apoio: 

Excluídos digitalmente, os alunos precisam receber, em casa, as atividades escolares. **NÓS VAMOS AJUDAR!**

Contatos:
(91) 98113-4124
(91) 98018-3778

TRT-8ª REGIÃO
Programa de Combate ao Trabalho Infantil e Estimulo à Aprendizagem
MPT
FPETIPA



Comida para quem tem fome

A Instituição Pia Nossa Senhora das Graças está precisando de sua ajuda para manter o Mercadinho Solidário que atende a mais de 200 famílias que estão passando fome.

Colabore com: Feijão, açúcar, arroz, leite, café, óleo, frango macarrão, molho de tomate, salsicha, ovos e biscoitos.
Castelo Branco 1597 entre Conselheiro e Mundurucus. 982220129- Vera Banco Itaú
CNPJ: 04981882/0001-74
CC: 09735- 7
AG : 1573

Neste mês de março nosso conselho apoio duas ações solidárias:

- TEM CRIANÇA PRECISANDO DE NÓS!, promovida pelo TRT da 8ª Região através da Comissão de Combate ao Trabalho Infantil e Estimulo à Aprendizagem. A ação consistia na doação de resma de papel para garantir o envio de atividades escolares às casas dos alunos que vivem em situação de vulnerabilidade social (Escolas Públicas Municipais e Estaduais) , sem ter computador , celular e acesso à internet.
- COMIDA PARA QUEM TEM FOME, ação promovida pela casa PIA, através do MERCADINHO SOLIDÁRIO, que atende mais de 200 famílias com necessidade de alimento.

ATUALIDADE

QUEM É VOCÊ, DIGA LOGO, QUE EU QUERO SABER



Na busca pela atenção do cliente muitos se perdem não conseguindo a tão sonhada fidelização e o motivo é que o seu público não consegue entender qual a solução, transformação que você tem a oferecer e isso passa primeiramente por uma simples questão: quem é você?

Vivemos a era da conexão e conexão vem de identificação. Somos seletivos e só conseguimos ser atraídos por aquilo que necessariamente atende às nossas expectativas e responde às nossas dores. Entenda que um cliente satisfeito não é apenas um resultado subjetivo, mas uma verdadeira obrigação de todos em um negócio que deseja prosperar.

Antes de vender é preciso mostrar para o que você veio.

O que tenho visto, é um certo tiroteio de informações de forma apelativa e só ganha quem consegue ser certo.

Antes de sair criando conteúdo, e falo aqui do meio digital que devido à pandemia é a menina dos olhos, é preciso um mergulho profundo em si mesmo, em seus valores, missão e visão para que depois você entenda quem é aderente ao seu produto e possa atender às expectativas dele. Trata-se de posicionamento de marca de quem você é, de como você quer ser lembrado e reconhecido pelos seus clientes. O foco não está no produto ou serviço, e sim na percepção do cliente sobre a sua marca. Basta decidir que imagem a sua empresa quer transmitir para a sua audiência e trabalhar para conquistar um lugar único na imaginação do seu público-alvo.

É preciso comunicar a sua ideia para os clientes com assertividade de forma que, todos os elementos da sua estratégia precisam estar alinhados.

Faça essas quatro perguntas básicas:

Quem é você?

Como você quer que a sua marca seja reconhecida?

A quem seu produto ou serviço está direcionado?

Qual o problema seu produto soluciona?

Depois de responder, use esta estratégia de posicionamento como a espinha dorsal de todas as suas ações de marketing. Afinal de contas, se o seu posicionamento de marca não estiver alinhado ao que a sua empresa entrega, você provavelmente não vai ter o resultado esperado.

Ah! Para quem não sabe, o título desse artigo é a música Noite dos Mascarados, canção do compositor brasileiro Chico Buarque.

Renata Sade
Publicitária e Consultora de
Imagem e Estilo



RH CONECTADO

DESLIGAMENTO HUMANIZADO EM TEMPOS DE CRISE



O desligamento humanizado tem ganhado força nas organizações brasileiras nos últimos anos graças a presença e atuação cada vez mais forte do RH na gestão das empresas. O que é o desligamento humanizado?

É quando o desligamento vem acompanhado de uma justificativa muito bem pautada pelo histórico do funcionário na empresa, além de ser feita de forma cuidadosa e com muito respeito sem denegrir o profissional e nem o ser humano.

Algumas etapas compõem esse processo do desligamento humanizado, vamos analisar três muito importantes atualmente:

FORMA DE COMUNICAR: O ideal é que a comunicação do desligamento seja feita pessoalmente. Hoje vivenciamos um cenário que pode impossibilitar que essa comunicação seja feita presencialmente devido a questão do isolamento social, muitos funcionários estão trabalhando em home office. E como agir?

Neste caso solicite ao funcionário que ele informe um horário dentro do período de trabalho home office compactuado, onde ele possa participar de uma reunião com o RH e o gestor sem ser interrompido por situações domésticas.

AMBIENTE PROPÍCIO: Se presencial, escolha uma sala onde a comunicação do desligamento possa ser feita com discrição e sem interrupções, neste momento só devem estar presentes o profissional do RH, o gestor e o profissional a ser desligado. Caso tenha que ser online tenha os mesmos cuidados.

Tenha em mãos todos os documentos necessários, informações sobre valores a serem pagos, datas e etapas do desligamento, todas as informações burocráticas.

CARTA DE DEMISSÃO: Mesmo que na sua fala você tenha sido claro e específico na justificativa do desligamento, formalize na carta de demissão de forma também clara e específica os motivos de desligamento para que o profissional assim que passar o primeiro impacto e tenha alguma dúvida possa ler com calma e esclarece-los.

O processo de desligamento humanizado traz benefício para todos, afinal a organização não pode esquecer que em outro momento, quem sabe este funcionário não volte a compor o seu quadro de funcionários e este pode vir a ser um defensor da marca do lado de fora.

Denise Araújo
Mentora de Líderes e
Especialista em Gestão de Pessoas



@denisearaujo Denise Araújo 91 98353 9850
Ed. Village Office - Rua Antônio Barreto, 130 - Sala 1502



MENTORA
DE LÍDERES

ESPECIALISTA EM
GESTÃO DE PESSOAS

TREINADORA
COMPORAMENTAL

SEJA UM LÍDER DE SUCESSO!

SAÚDE FINANCEIRA

IMPOSTO DE RENDA: APROVEITE A NOVIDADE DE 2021



O Mundo do empreendedorismo vai exigir que você cuide da regularidade do seu Cadastro de Pessoas Físicas- na Receita Federal, **é a regra do jogo!**

Geralmente, para os contribuintes obrigados a declarar, o período de envio da declaração é de 01 de março a 30 de abril . Em 2021, o prazo foi estendido até 31 de maio. É importante não deixar para última hora, evite pagar multa e ficar com seu CPF pendente.

Você mesma pode fazer a sua declaração de imposto de Renda? A resposta é Sim.

Já ouviram falar da Declaração do Imposto de Renda Pré preenchida. **A Declaração Pré preenchida é a novidade de 2021.**

Na verdade, esta modalidade está disponível desde 2014, entretanto era restrita apenas para usuários com certificação digital. Até então, 4,8 milhões de usuários com certificação digital tinham acesso à ferramenta. Em 2021 a ferramenta, em fase piloto, teve o acesso ampliado para quem tem conta em níveis verificado e comprovado no portal único de serviços do governo federal, o Gov.br. Cerca de 96 milhões de pessoas possuem conta no portal.

A novidade permite que o contribuinte acesse um ambiente seguro e consiga visualizar todas as informações colhidas pela Receita Federal. Assim, você pode preencher sua própria declaração utilizando dos dados já pré-preenchidos, conferir se as informações estão corretas e foram suficientes, complementar com novas informações, se for necessário, alterar e fazer exclusões.

Aproveite a ferramenta -DECLARAÇÃO PRÉ PREENCHIDA- é uma facilidade para o contribuinte, e pode reduzir o número de declarações retidas por divergência de dados , reduzindo a incidência de declarações retidas na “malha fina” (retida para averiguações).

Entretanto, se você se sente insegura, não dispõe de tempo para preencher, desconhece a legislação do imposto de renda. Procure ajuda. Contrate um especialista. Contrate um contador(a).

A declaração de imposto de renda também é utilizada como documento de comprovação de renda e patrimônio, sendo analisada para conferir crédito bancário e obter financiamento para aquisição de bens duráveis e imóveis.

No mundo dos negócios a regularidade do seu CPF é o seu passaporte para o sucesso.

Regina VillaNova
Diretora de Negócios da Villanova
Ass. e Consultoria Empresarial



MERCADO

O TRABALHO HOMME OFFICE: UMA REALIDADE COM DESAFIOS



A era do trabalho remoto veio para ficar e também representa uma das melhores soluções para as empresas, principalmente em momentos de crise, visto que uma pessoa pode realizar suas atividades em um espaço na sua própria casa, sem que seja necessário comparecer ao local de trabalho. Mas, para manter uma atividade com qualidade, é importante ter disciplina e determinar um horário de início, intervalos e término, assim como não misturar trabalhos domésticos com o trabalho corporativo.

Ainda com desafios, o home office, de acordo com Thiago Balbu (JUN/2020), em pesquisa realizada com empresários e empregados, os consultados apresentaram os 66% motivos para a baixa produtividade, em que: 18,2% decorre da rotina da casa que interfere no trabalho; 12,9% da falta de estrutura física; 12,3% da falta de organização do tempo e das rotinas da casa; 12,3% da falta de outras pessoas com quem conversar e se inspirar e 10,3% da falta de compreensão dos familiares quanto ao tempo e espaço de trabalho.

Estar num espaço físico isolado dos demais cômodos da casa evita distrações e colabora com o serviço mais produtivo, pois em casa é fácil se distrair com a televisão, um descanso depois do almoço, um bate papo com a família, etc. Não que isso não possa acontecer, desde que haja uma boa administração de tempo, fluxo de trabalho e controle da própria agenda. Não ter que cumprir horário é algo que muitos colaboradores anseiam, todavia, é preciso garantir que eles sejam responsáveis e organizados o suficiente para trabalhar com essa flexibilidade.

Algumas dicas ajudam nessa fase de adaptação para tornar o home office mais agradável: deve-se criar uma rotina diária; vestir-se para trabalhar; determinar um horário para almoço, incluindo atividades como alongamento, meditação e ouvir música, para retornar com disposição. Em todo caso, há requisitos mínimos para a realização com eficiência dessa atividade, como uma boa conexão com a internet e a utilização de tecnologias para subsidiar a cumprir os compromissos.

Sem dúvidas, dentre as vantagens desse modelo de trabalho está a otimização do tempo e recursos não desperdiçados diariamente no trajeto para o escritório, gerando maior autonomia, produtividade, mais vida familiar e menos estresse.

Na construção de relações de trabalho na forma online, celebre toda e qualquer conquista, desde o encerramento de mais uma semana, até daquele cliente importante para o seu negócio. Celebrar aproxima as pessoas e as fazem sentir reconhecimento e incentivo para o trabalho realizado.

Suely Margalho
Administradora e
Master Executive & Business Coach



**Suely
Margalho**

MASTER COACH BUSINESS DA FEBRACIS
(SISTEMA DE COACHING INTEGRAL SISTÊMICO)

 **SCIS**
SISTEMA DE COACHING INTEGRAL SISTÊMICO

 @SUELYMARGALHO

 91 98288 8364

 SUELYMARGALHO@GMAIL.COM

MARKETING

O PODER FEMININO NO EMPREENDEDORISMO DIGITAL.



Quando comecei a empreender, quando o marketing digital ainda não estava tão presente como hoje, me deparei com um cenário onde a maioria dos perfis nas redes sociais que falavam sobre empreendedorismo, sobre marketing e até mesmo sobre mercado e dicas para empreendedores, eram geridos em sua maioria por homens. Não vejo problema algum falar que me inspirei em muitos deles, porém, nesse começo eu senti falta de uma representante que pudesse ser a minha inspiração.

Hoje em dia vejo, com toda essa minha caminhada, a importância de ter mulheres auxiliando e apoiando outras mulheres. O cenário está mudando, uma vez que mais empreendedoras tiram seus negócios do papel e começam a vir para o cenário digital, foi assim que eu entendi a minha maior e principal missão: Conversar com essas mulheres e auxiliá-las, pois, a Marianne de alguns anos atrás, se sentiu perdida, e eu sei que é muito importante ter alguém para dar um norte, para aconselhar ou simplesmente apoiar.

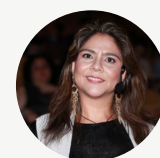
As mulheres são conhecidas por sua persistência, criatividade, sensibilidade, ousadia e tantas outras qualidades. Atualmente, estão cada vez mais independentes e buscam entender o empreendedorismo para conseguir uma renda para si mesma, ou para família. Outro bom motivo que chama atenção das mulheres e faz com que elas se arrisquem no mercado, é o fato de se realizarem profissionalmente.

Muitas pessoas dizem que trabalhar pela internet é mais fácil e flexível, porém é preciso manter o dobro de atenção além do comprometimento com seus clientes. No empreendedorismo digital as mulheres em geral, buscam apresentar um serviço ou produto com qualidade e o máximo de cuidado para que tudo saia como planejado, esse movimento também demonstra que o comércio eletrônico pode ser uma forma das mulheres superarem desafios impostos pelo mercado tradicional.

Agora que você já conhece um pouco dos desafios que podem aparecer na sua trajetória como empreendedora digital, confira 3 dicas para ter sucesso nessa carreira: esteja aberta à mudança, faça parcerias na sua comunidade off e on-line e seja você mesma.

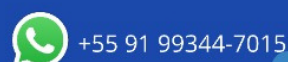
Marianne Villegas

Estrategista Digital e Sócia Fundadora
da KONPHIA Inteligência Executiva



A KONPHIA Vai Mudar Profundamente
A Forma Como Você Faz Negócios
E Como Gera Resultados.

#konphiaemmim



DE OLHO NA LEI

VIABILIDADE JURÍDICA DA EXPANSÃO COMERCIAL POR MEIO DE REVENDEDOR INDEPENDENTE.



Em tempos de crise econômica e baixo capital, como escoar a produção?

Pensando nesse cenário, opinamos pela legalidade na contratação comercial de revendedores independentes, os quais devem agir de forma autônoma, organizados num sistema de vendas diretas.

Este tipo de contrato tem sido validado pelo Tribunal Superior do Trabalho, quando há independência na comercialização e o recebimento (remuneração) é atrelado exclusivamente à venda. Veja a decisão do processo nº. 17600-93.2013.5.17.0191, que destaca:

" O TRT-ES, porém, reformou a sentença, acolhendo a argumentação da empresa de que a relação era puramente comercial. Segundo a empresa, a trabalhadora se cadastrou, por livre iniciativa, como revendedora e, também por decisão própria, entrou para o programa de venda. "É fato público e notório que as vendedoras de porta a porta de produtos cosméticos não trabalham de forma subordinada".

Ao avaliar o caso, o ministro Alexandre Agra Belmonte citou trecho da decisão do TST no sentido de que a executiva "não só agia com total liberdade, sendo senhora de si mesmo e de sua própria agenda, como também assumia os riscos da atividade empreendedora, pois deixaria de receber caso suas revendedoras deixassem de vender".

Esclarecemos, todavia, que no caso da decisão acima tratava-se de executiva de vendas, caso em que este profissional "coordenava" várias outras revendedoras. Esta situação é complexa e bem mais arriscada pelo que não a recomendamos, neste momento.

Por outro lado, opinamos pela viabilidade na utilização do revendedor independente, que tenha um viés empreendedor e queira agir com autonomia. Caso em que sendo indicado buscar, especialmente, contratos com MEI – Microempreendedor Individual - com objeto adequado ao tipo de comercialização que irá realizar.

Em qualquer caso, seja MEI ou pessoa física, o importante é manter a independência do parceiro comercial, expressada na liberdade deste em relação a horário e forma de trabalhar, dentro da ética e regra de marketing da empresa, com a qual ele deve aderir.

Sendo essa uma solução, boas vendas!

Izabela Araujo
Advogada e Sócia Fundadora do
ODCA Advogados



**A VACINA CHEGOU,
MAS A PANDEMIA
NÃO ACABOU!**


Conselho da Mulher Empresária
da Associação Comercial do Pará

SAÚDE E BEM-ESTAR

PARE DE PROCRASTINAR E SIGA SEUS SONHOS



Dentro da filosofia do Yoga e da prática da meditação diária, aprendemos a ter disciplina sem rigor, persistência sem autocobrança e atitudes com leveza.

Compreendemos que os resultados virão quando nos conscientizarmos de que é nosso movimento interno, que fará com que as coisas aconteçam, pois intenção sem ação é mera ilusão, assim como conhecimento sem atitude é pura perda de tempo.

A mudança surgirá na sua vida no momento em que você arregaçar as mangas e começar a fazer o que precisa ser feito agora, sem deixar para depois. Sair da inércia gera resultados e aprendizados, esses movimentos podem ser caóticos ou organizados, tudo depende da forma que você consegue vivê-los.

Que tal parar de procrastinar e começar fazendo hoje, uma relação de suas pendências? Em seguida, planejar formas de tirá-las do papel. Comece pelas mais rápidas e fáceis de concluir, o ser humano é seduzido pelos resultados.

Você já percebeu quantas vezes já iniciou planos incentivado por alguém e só conseguiu concluir quando decidiu sozinho? Isso acontece porque as mudanças mais significativas acontecem de dentro pra fora. Não adianta ir pela cabeça do outro e internamente, continuar com as mesmas crenças e atitudes limitantes.

É preciso estar sempre em movimento para mudar e não esperar melhorar para agir.

É difícil? É sim!

Não consegue sozinho? Procure ajuda!

Faça alguma coisa que te tire da posição que te leva sempre aos mesmos lugares e sentimentos. Insano é fazer tudo igual e querer ter resultados diferentes.

Você é mais forte e capaz do que pode imaginar. O que move o mundo são as perguntas. Aprenda a silenciar e ouvir sua voz interior, pois nela está sua essência. Pare, respire, silencie, pare respire e silencie. Repita quantas vezes sentir vontade, pois entre um silêncio e outro as respostas chegarão até você.

Paz e bem!

Silvia Dorian

Professora de Yoga, Meditação e Eneagrama
Membro da equipe do Instituto Zeptep Belém/PA



SEGURO DE VIDA E UM SÉRIE DE BENEFÍCIOS:

- DESCONTO DE ATÉ 50% EM CONSULTAS E EXAMES MÉDICOS; ⁽¹⁾
- 09 CONSULTAS MÉDICAS/ODONTOLÓGICAS PAGAS PELA ASPEB; ⁽¹⁾
- CRÉDITO EM SUPERMERCADOS, FARMÁCIAS E DEPÓSITOS DE GÁS; ⁽²⁾
- ASSISTÊNCIA FUNERAL E MUITO MAIS. ⁽³⁾



30 ANOS

(91) 4009-7600 (91) 4009-7602

OBSERVAÇÕES

1) OS CONVÊNIOS DE SAÚDE E ODONTOLÓGICOS SÃO OPERADOS SOB LIMITES E CONDIÇÕES PRÉ-ESTABELECIDAS E NÃO SE VINCULAM A OPERADORAS E/OU PLANOS DE SAÚDE, EXCLUINDO-SE ATENDIMENTOS MÉDICO-HOSPITALARES SOB A RESPONSABILIDADE DA ASPEB MESMO QUE DELES DECORRENTES. 2) SERVIÇOS PRESTADOS POR EMPRESAS E/OU PROFISSIONAIS AUTÔNOMOS POR FORÇA DE CONVÊNIO COM A ASPEB, PODENDO SER SUSPENSOS OU SUBSTITUÍDOS POR CIRCUNSTÂNCIAS COMERCIAIS QUE INVABILIZEM SUA MANUTENÇÃO. 3) O SERVIÇO DE ASSISTÊNCIA FUNERAL É VÁLIDO PARA SEGURADO, CÔNJUGE E FILHOS DE ATÉ 21 ANOS.