

# *Devolutiva de Autoavaliação do Negócio*

*Devolutiva de autoavaliação do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios – ciclo 2013*



*Prêmio Sebrae*  
**Mulher de  
Negócios**

**CNPJ da Empresa: 11.492.818/0001-95**

**CPF da Empreendedora: 746.538.992-58**

**Prezada DSFAFDSSDF**

Este relatório é decorrência de sua participação no Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios (PSMN) - ciclo 2013 -, realizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), Fundação Nacional da Qualidade (FNQ), Federação das Associações de Mulheres de Negócios e Profissionais do Brasil (BPW) e Secretaria Especial de Políticas para as Mulheres (SPM). Os comentários nele apresentados foram elaborados com base na autoavaliação, por conta de sua candidatura ao Prêmio.

Ele está estruturado em duas partes, conforme sua autoavaliação, apresentando os seguintes conteúdos:

Parte I - Devolutiva sobre a Autoavaliação do Negócio - contendo os pontos fortes e oportunidades de melhoria na gestão de seu negócio, em relação aos Fundamentos de Excelência que alicerçam o Modelo de Excelência da Gestão®, desenvolvido pela Fundação Nacional da Qualidade (FNQ), e adaptado para a realidade das micro e pequenas empresas;

Parte II - Devolutiva sobre as Características de Comportamento Empreendedor - apresentando quais características estão mais desenvolvidas e quais ainda precisam ser aprimoradas, para que seu desempenho de empreendedora possa ser maximizado;

Nossa expectativa é que este relatório possa ser útil na gestão de sua empresa e em sua atuação como empreendedora. Desejamos ótima leitura!

Gostaríamos ainda de agradecer sua candidatura ao Prêmio, ciclo 2013, e nos colocamos à disposição para qualquer esclarecimento.

**Atenciosamente,**

**Realizadores do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios**

## Devolutiva Parte I - Autoavaliação do Negócio

Seguem abaixo os comentários gerados a partir da autoavaliação do negócio que você respondeu ao se candidatar ao PSMN 2013. De acordo com a sua resposta serão apresentados seus Pontos Fortes e/ou suas Oportunidades de Melhoria.

## Oportunidades de Melhoria

- Buscar informações de mercado antes de se tomar decisões sobre os rumos do negócio é uma prática de gestão muito importante. Ela contribui para se evitar desperdícios de recursos e adotar ações pouco efetivas para a concretização dos sonhos. Sem isso, as decisões podem estar embasadas em percepções enganosas.
- Tentar ser inovador é um diferencial competitivo muito importante tanto na criação quanto na condução de um negócio. Isso pode ser uma oportunidade de melhoria para sua empresa, afinal a inovação é o que possibilita que os produtos e serviços de sua empresa possam se destacar em um mercado cada vez mais competitivo.
- Relacionar-se pessoalmente com as partes interessadas com que se relaciona é uma prática fundamental para compreensão de suas necessidades. Isso promove relacionamentos mais duradouros, troca de ideias, parcerias e fortalece a sustentabilidade de um negócio.
- Uma atuação democrática e inspiradora fortalece a mobilização de pessoas. Quando elas são envolvidas nos processos decisórios da empresa, elas normalmente ficam mais comprometidas, por verem suas contribuições sendo consideradas.
- Reconhecer as contribuições vindas dos colaboradores estimula a contribuição de todos. Colaboradores que não se sentem recompensados por suas ideias e sugestões, normalmente, tendem a deixar de dá-las.
- Não conhecer as necessidades e expectativas de seus clientes pode levá-la a oferecer produtos e serviços que não agreguem valor para quem os compra e, portanto, uma eventual perda da clientela.
- As pessoas estão cada vez mais valorizando as empresas que se preocupam com a preservação do meio ambiente. Economizar recursos não renováveis, reciclar e reutilizar o que for possível constituem uma oportunidade de melhoria para a empresa.
- Quem não sabe para onde está indo não há caminho bom. Planejar o futuro e estabelecer as estratégias ou os caminhos para se chegar aonde se deseja é fundamental para que os esforços possam ser convergentes e se avaliar a efetividade das escolhas.
- Aprender com os erros é uma oportunidade de melhoria para todos aqueles que buscam evoluir. O aprendizado só se efetiva com a mudança de comportamento e não apenas com a simples constatação de que está algo errado.
- Só gerencia quem mede. Definir indicadores e acompanhar sua evolução é o que possibilita uma gestão para a excelência e, conseqüentemente, a competitividade e sustentabilidade de um negócio.

## Devolutiva Parte II - Características do Comportamento Empreendedor

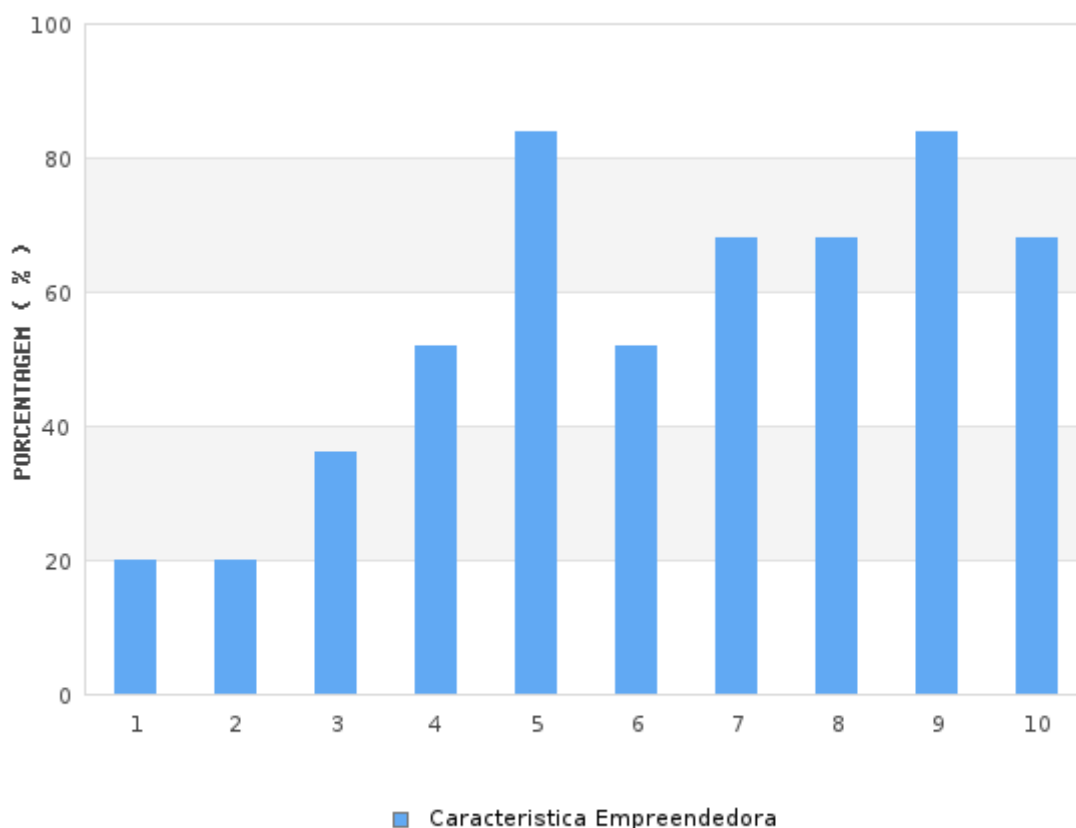
- 1 Quando desconheço algo, não me importo em buscar informações. xpto  
✓ Dificilmente acontece
- 2 As pessoas concordam comigo baseadas em meus argumentos ou estratégias que adoto.  
✓ Às vezes acontece
- 3 Escolho situações em que posso controlar ao máximo os resultados finais, considerando as possibilidades de êxito ou fracasso antes de agir.  
✓ Às vezes acontece
- 4 Diante das necessidades do mercado, implanto inovações em meus produtos/ serviços ou amplio a área geográfica de atuação de minha empresa.  
✓ Dificilmente acontece
- 5 Reconheço minha responsabilidade nas falhas e eventuais prejuízos financeiros e tomo providências para corrigi-los.  
✓ Sempre acontece
- 6 Acredito que posso ser bem-sucedido em qualquer atividade que me proponho executar, mesmo sendo algo difícil ou desafiador.  
✓ Sempre acontece
- 7 Meu rendimento no trabalho é bastante eficaz, pois faço as coisas de acordo com o que foi estabelecido, dando ênfase à otimização do tempo.  
✓ Sempre acontece
- 8 Para mim, é mais importante a minha opinião do que a opinião de outras pessoas sobre o que faço e a maneira como eu faço.  
✓ Sempre acontece
- 9 Executo minhas atividades, bem como as atividades dos funcionários, no dia a dia de minha empresa.  
✓ Sempre acontece
- 10 Adoto, como parâmetro nas negociações, o ditado ?quem não arrisca, não petisca?.  
✓ Sempre acontece

- 11 Busco toda e qualquer informação disponível no mercado para utilizar em minha empresa.  
✓ Sempre acontece
- 12 Sei de forma clara o que quero alcançar no futuro breve, e estabeleço parâmetros que permitam medir e avaliar o meu desempenho.  
✓ Sempre acontece
- 13 Faço as coisas preocupando-me com meus clientes, pois eles sempre têm razão e estão acima de qualquer coisa.  
✓ Sempre acontece
- 14 Defino, a cada dia, o percentual de lucro que quero obter em minha empresa.  
✓ Às vezes acontece
- 15 Quando tenho um projeto de grande porte, divido-o em tarefas mais simples, com prazos estabelecidos antecipadamente.  
✓ Às vezes acontece
- 16 Mesmo que eu já esteja obtendo bons resultados em minha empresa, encontro formas de melhorar o que faço (agilidade, custos, qualidade etc).  
✓ Dificilmente acontece
- 17 Confio em minha capacidade de tomar decisões e solucionar problemas desafiantes que encontro na rotina empresarial.  
✓ Dificilmente acontece
- 18 Na execução das atividades, minha intuição e criatividade são suficientes para decidir como fazer. Organização e controle são aspectos secundários.  
✓ Às vezes acontece
- 19 Identifico pessoas influentes e solicito apoio delas para alcançar minhas metas, pois somente assim consigo obter resultados positivos.  
✓ Sempre acontece
- 20 Insisto várias vezes para conseguir o que pretendo.  
✓ Às vezes acontece

- 21 Aproveito, sem restrições, todas as oportunidades que surgem no mercado, pois elas trazem retorno financeiro.  
✓ Às vezes acontece
- 22 Com objetivos comerciais, envio mensagens/ brindes aos clientes em datas especiais.  
✓ Sempre acontece
- 23 Faço controles financeiros por meio de registros e utilizo esses dados para subsidiar as minhas decisões.  
✓ Dificilmente acontece
- 24 Quando encontro dificuldades na execução de uma atividade, permito-me aguardar um tempo até que elas se resolvam.  
✓ Sempre acontece
- 25 Quando necessário, trabalho muito e com afinco para completar uma tarefa ou alcançar um objetivo.  
✓ Às vezes acontece
- 26 Faço coisas que, na opinião dos outros, são arriscadas.  
✓ Sempre acontece
- 27 Minhas ações diárias são fortemente influenciadas por meus objetivos de vida futuros.  
✓ Dificilmente acontece
- 28 Visito feiras e participo de eventos correlatos ao meu empreendimento para conhecer novos produtos/ serviços e fornecedores.  
✓ Às vezes acontece
- 29 Encontro oportunidades de novos negócios quando identifico necessidades ou diagnostico problemas reais.  
✓ Sempre acontece
- 30 Realizo vendas para clientes, ainda que não tenha lucro imediato, tendo em vista futuras possibilidades de outros negócios com eles.  
✓ Às vezes acontece

Ao interpretar a sua pontuação no perfil empreendedor, você deve considerar que a escala pontua o percentual de cada uma das características de comportamento empreendedor.

Característica Empreendedora	Pontuação Obtida	Pontuação Máxima
1. Busca de Oportunidade e Iniciativa	20%	100%
2. Persistencia	20%	100%
3. Comprometimento	36%	100%
4. Exigencia de Qualidade e Eficiencia	52%	100%
5. Correr Riscos Calculados	84%	100%
6. Estabelecimento de Metas	52%	100%
7. Busca de Informacoes	68%	100%
8. Planejamento e Monitoramento Sistemático	68%	100%
9. Persuasao e Rede de Contatos	84%	100%
10. Independencia e Autoconfianca	68%	100%
Total	55.2%	100%





## Análise das Combinações

Analise em suas pontuações e em seu gráfico se existe alguma dessas situações abaixo descritas, e identifique oportunidades de melhoria em seu comportamento:

<b>Combinação entre as Pontuações das Características</b>	<b>Comentário</b>
Quando a pontuação obtida na característica Persistência resultar bem maior do que na de Estabelecimento de Metas.	Provavelmente você tenderá a persistir em atividades com uma intensidade superior e com objetivo/meta pouco ou não definida. Assim, a Persistência pode indicar uma propensão à teimosia, uma vez que pode não haver parâmetros claros aonde se quer chegar. À medida que não se tem um rumo, muita energia pode estar sendo desperdiçada na Persistência.
Quando a pontuação obtida na característica Planejamento e Monitoramento Sistemático resultar bem maior do que na de Busca de Informações.	Poderão faltar dados e informações para que o planejamento seja realizado e executado com eficiência e eficácia.
Quando a pontuação obtida na característica Correr Riscos Calculados resultar bem maior do que na de Busca de Informações.	Analise como os riscos serão avaliados, pois você poderá estar envolvida em uma aventura, já que, provavelmente, as informações não estão completas. Tendência em avaliar a partir de suposições.
Quando a pontuação obtida na característica Independência e Autoconfiança resultar bem maior do que na de Estabelecimento de Metas.	A tendência à autossuficiência pode estar acontecendo e, dessa maneira, você poderá acreditar que não é importante estabelecer suas metas/objetivos de curto, médio e longo prazos.
Quando a pontuação obtida na característica Estabelecimento de Metas resultar bem maior do que na de Planejamento e Monitoramento Sistemático.	Neste caso, você poderá estar focando de maneira sistemática as metas/objetivos e não estar se preocupando em traçar o planejamento para alcançá-las.
Quando a pontuação obtida na característica Persuasão e Rede de Contatos resultar bem maior do que na de Comprometimento.	Poderá estar ocorrendo uma capacidade superior de convencer os demais, não valorizando os acordos de cumprir com o que foi combinado.

## ***Saiba mais sobre as dez características de comportamento empreendedor (adaptado de fontes diversas)***

### **1. Busca de oportunidades e iniciativa**

- Faz as coisas de forma proativa, antes de ser solicitada ou de ser forçada pelas circunstâncias, ou seja, tem a iniciativa dese antecipar e fazer o que é necessário.
- Procura expandir o negócio em novas áreas, mercados, produtos ou serviços. Assim, desenvolve ações com o objetivo de ampliar a participação no mercado (aprimorar a área física / local de trabalho ou diversificar a área geográfica de atuação, agregar valor aos produtos/serviços já existentes, lançar novos produtos/ novos serviços e atuar em novos segmentos ou nichos de mercado).
- Aproveita oportunidades detectadas de expandir ou começar um novo negócio, obter financiamentos, novos equipamentos, aprimorar o local de trabalho ou agregar valor. Está muito atenta, como se possuísse um radar ligado, para identificar e aproveitar oportunidades, além da ideia original, que estejam alinhadas com seus objetivos empresariais.

A empreendedora é alguém que está sempre buscando e se deparando com novas oportunidades. Ao observar o ambiente interno e externo, costuma ter ideias que normalmente atendem às necessidades do mercado ou trazem soluções para problemas existentes na vida dos consumidores. Essas ideias podem ser transformadas em negócios que geram resultados eficazes. Também é necessário ter a iniciativa para aproveitar as oportunidades que sejam importantes e alinhadas aos objetivos empresariais.

### **2. Persistência**

- Age diante dos obstáculos significativos (eventos que acontecem e interferem ou interrompem o trajeto para se alcançar um objetivo/meta). É essencial se superar e, para isso, é imprescindível um esforço maior do que o cotidiano. Para transpor os obstáculos encontrados, é preciso também “sair da zona de conforto” para se alcançar um objetivo ou meta.
- Repete uma ação por duas ou mais vezes ou muda de estratégia, se necessário, para enfrentar um desafio ou superar um resultado indesejado.
- Age de forma que o leve a abrir mão de algo que seja significativo e que tem valor pessoal, representando, portanto, um esforço extraordinário. A persistência é uma característica fundamental em qualquer empreendedora. Todo negócio tem seus momentos difíceis, mas é preciso persistir e buscar a superação sempre, levando-se em conta o aprendizado obtido e os objetivos/ metas a serem alcançados.

### **3. comprometimento**

- Assume a responsabilidade pessoal pelas ações praticadas, independentemente da natureza dos resultados (positivos ou negativos), comprometendo-se a corrigir os próprios erros.
- Em situações não previstas, colabora com os colaboradores ou parceiros e até mesmo assume o papel deles, caso seja necessário, para concluir um trabalho.
- Esforça-se para manter as partes envolvidas satisfeitas (clientes, parceiros) e coloca a boa vontade a longo prazo, acima de ganhos em curto prazo, ou seja, “abre mão” de ganhar no presente momento para ganhar no futuro próximo.
- Estar comprometida significa ter envolvimento pessoal para que os compromissos assumidos sejam cumpridos. Isso é fator-chave para o sucesso pessoal e profissional. Cumprir aquilo que se promete é necessário para garantir relacionamentos sustentáveis, de qualidade e de longo prazo.

- Desenvolve ações ou procedimentos (rotinas, processos, check list, entre outros) para padronizar o trabalho, visando à manutenção da qualidade/eficiência.

A exigência de qualidade e eficiência é um importante diferencial em qualquer tipo de negócio. Quando os prazos e a qualidade esperada pelo cliente são garantidos e superados, conquista-se a confiança desse cliente. Lembre-se que, por maior e melhor que seja a qualidade que você fornece, é preciso estar sempre inovando nos produtos/ serviços, para se adequar às mudanças tecnológicas, comportamentais e de tendências de mercado, a fim de se destacar em relação à concorrência.

#### **5. Correr riscos calculados**

- Analisa e avalia, previamente, pelo menos duas alternativas (por exemplo, os recursos físicos, organizacionais, financeiros e seus pontos fortes e fracos) e corre riscos intencionalmente.

- Age para minimizar as chances de algo não acontecer como previsto, reduzindo os riscos ou controlando resultados.

- Coloca-se em situações que indicam desafios para si mesma (ultrapassando a normalidade do dia a dia), envolvendo a possibilidade de riscos moderados.

Montar uma empresa ou investir para melhorá-la implica riscos. Ser ousada é muito importante para se ter um diferencial competitivo. No entanto, é fundamental avaliar e calcular esses riscos para saber quando você deve se arriscar, objetivando o crescimento de sua empresa.

Aprender a correr riscos calculados significa avaliar bem as possibilidades (pelo menos duas delas), tentar minimizar os riscos e controlar os resultados. A empreendedora, por natureza, opta por riscos moderados e não se predispõe às aventuras que não a levam a lugar algum.

Para correr riscos calculados, é essencial buscar informações previamente para que a situação seja analisada minuciosamente. Se, por exemplo, você deseja investir em sua empresa para aumentar a produção e as vendas, é importante realizar uma pesquisa para saber se existe mercado capaz de absorver a ampliação da produção desejada, bem como avaliar se a infraestrutura atual, os recursos de caixa e as competências instaladas favorecem a decisão.

#### **6. Estabelecimento de metas**

- Estabelece metas e objetivos que sejam desafiantes, factíveis e que tenham significado pessoal. É essencial saber aonde se quer chegar e os motivos (de acordo com os próprios valores), tendo consciência de que isso pode exigir um esforço adicional.

- Tem uma visão de longo prazo (acima de 5 anos) clara, especificando para onde e quando quer chegar, alinhada à natureza da empresa.

- Define metas de curto ou médio prazo com parâmetros claros, realistas, mensuráveis, coerentes e integrados à visão da empresa.

Pode-se considerar que o estabelecimento de metas também é uma característica muito significativa para a empreendedora, pois significa um "norte" da bússola empresarial. Trata-se de uma referência específica de condições, tempo e aonde se quer chegar. Para atingir sua meta, é interessante que você crie estratégias e estabeleça indicadores de resultados para avaliar se está se aproximando ou se afastando dela. Veja um exemplo: imagine que a sua meta é aprimorar a gestão de sua empresa em 12 meses, realizando ações específicas e essenciais à melhoria no desempenho e competitividade no mercado. A participação neste Prêmio é uma ótima oportunidade para avaliar seu comportamento empreendedor, identificando seus pontos fortes e também as oportunidades de melhoria na gestão de sua empresa.

#### **7. Busca de informações**

- Dedica-se a obter, pessoalmente, informações econômicas, tecnológicas, sociais, político-legais, tendências de mercado, de clientes, atuação dos fornecedores e dos concorrentes. Todas as informações devem ser necessárias e importantes à empresa.

- Investiga, pessoalmente, como fabricar um produto ou fornecer um serviço.

- Procura pessoas que, reconhecidamente, têm conhecimento técnico e/ou experiência técnica/ comercial (especialistas) ou organizações que atuam em gestão empresarial para obter assessoria técnica, econômica, legal ou comercial.

Conversar com colaboradores, clientes, fornecedores e concorrentes é essencial para posicionar melhor sua empresa no mercado. É inerente a uma empreendedora querer saber mais e mais, porém, é importante ter foco na busca de informações para não investir tempo com temas ou assuntos que não sejam relacionados ao negócio. Saber identificar e filtrar as fontes de informações ajuda a melhorar a percepção do seu negócio.

Você pode obter informações de diversas fontes. Procure saber as opiniões dos consumidores sobre o seu produto, fique atento às sugestões e observações deles; pesquise maneiras de melhorar seu produto ou serviço; identifique vantagens e desvantagens de sua empresa em relação à concorrência; leia jornais, revistas e publicações setoriais atualizados, escolhendo temas relativos à sua área de atuação. Navegue na Internet com um olhar amplo, mas direcionado às oportunidades que sejam de maior impacto no setor de atuação de sua empresa. Há sempre cursos e palestras e novas informações no mercado. Visite feiras e eventos correlacionados à sua área empresarial.

Conheça os concorrentes, experimentando e testando os modelos praticados por eles para verificar o que pode ser melhorado no seu padrão.

Sempre existem melhorias que podem e devem ser feitas. Buscando pessoalmente as informações, é possível obter também dados confiáveis e com fidelidade à realidade do mercado. E, caso a sua pesquisa pessoal não seja suficiente, procure a ajuda especializada de um técnico. Lembre-se de consultar o SEBRAE, Associações Empresariais, a FNQ, dentre outros, pois são organizações que possuem publicações, cursos e serviços relacionados à gestão que poderão lhe ser muito úteis.

#### **8. Planejamento e monitoramento sistemáticos**

- Planeja, antecipadamente, dividindo grandes tarefas em sub-tarefas, com prazos e resultados esperados, com a descrição detalhada da forma como o plano será executado e os responsáveis pela execução para se atingir um objetivo/ meta.

- Acompanha sistematicamente a execução do plano, revisando-o e flexibilizando ações, se necessário, considerando os resultados obtidos, eventuais imprevistos ou mudanças circunstanciais.

- Faz controles por meio de anotações ou lançamentos (movimento de caixa, contas a pagar/ receber entre outros) e utiliza os dados para dar suporte à tomada de decisões ou solução de problemas.

Para se consolidar cada vez mais no mercado, a empreendedora bem-sucedida precisa aprender a planejar e acompanhar permanentemente seu planejamento, a fim de avaliar os resultados da empresa. Esse acompanhamento é chamado de monitoramento sistemático, imprescindível para a adoção de medidas corretivas ou ajustes, sempre que necessário. Dessa forma, é indispensável que você programe suas ações futuras.

Assim, padroniza-se tudo aquilo que funciona bem e aprimora-se o que for identificado como importante de ser alterado, gerando constante aprendizado. (Ciclo PDCA)

#### **9. Persuasão e rede de contatos**

- Cria e utiliza, intencionalmente, estratégias para convencer outras pessoas, sempre com pragmatismo e valores éticos comuns;

- Identifica, faz contato e mobiliza pessoas estratégicas e facilitadoras para atingir seus próprios objetivos;

- Desenvolve e mantém relações e parcerias comerciais sustentáveis e de qualidade, fortalecendo as redes de contato.

Uma empreendedora está sempre em contato com várias pessoas: clientes, fornecedores, concorrentes, parceiros, técnicos, especialistas de diversas áreas etc. Muitas vezes, são pessoas que não estão diretamente ligadas ao seu negócio, mas que, a qualquer momento, podem lhe ser muito úteis. Busque, portanto, manter contato com as pessoas que podem se tornar fonte de informações e/ou soluções para você.

Toda empreendedora, além da rede de contatos, precisa saber convencer as pessoas a fazerem o que se espera delas. Por exemplo: convencer um cliente a experimentar o produto, argumentar e convencer um fornecedor a entregar um produto ou serviço mais rápido. Mas, para convencer alguém, é preciso saber se comunicar de forma assertiva, ter bons argumentos, comprometimento com o que foi acordado e garantir que ambas as partes se beneficiem no processo, preservando valores éticos comuns.

#### **10. Independência e autoconfiança**

- Toma suas próprias decisões, sem se sentir dependente das normas e controles impostos por outras pessoas, tendo liberdade de ação.

- Mantém seu ponto de vista, mesmo diante de opiniões contrárias ou de resultados inicialmente desanimadores, se sua experiência de vida justificar tal decisão.

- Expressa, com convicção e segurança, sua capacidade para executar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

A independência e autoconfiança é uma característica consequente da prática de todas as demais, sendo uma fonte de inspiração para colaboradores e membros da rede de contatos (clientes, fornecedores, concorrentes, parceiros, entre outros). Ela é um dos fatores que asseguram o papel de liderança em uma organização.

## Recomendações gerais

- Lembre-se que a devolutiva reflete uma autoavaliação. Portanto, ela demonstra a sua percepção referente ao seu próprio comportamento.
- Procure fortalecer as suas características mais fracas.
- Procure utilizar uma característica forte para desenvolver uma característica fraca. Por exemplo: caso você tenha Persistência como uma característica forte e Planejamento e Monitoramento Sistemático como uma característica fraca, poderá utilizar a Persistência para desenvolver a capacidade de planejar.
- Quanto mais equilibrado resultar o seu perfil, melhor tenderá a ser o seu desempenho.
- Procure evitar a dependência de uma única característica empreendedora para suas ações de negócio.
- Busque identificar se você está praticando uma característica com frequência excessiva e de forma isolada, pois estará se comportando em um lado “sombra” daquela competência. Por exemplo, caso você tenha Persistência como uma característica bem forte e Estabelecimento de Metas como uma característica bem fraca, faz-se necessário avaliar se a teimosia está predominando, pois possivelmente você não terá definido de forma específica, mensurável, relevante e temporal aonde você quer chegar.
- O SEBRAE oferece capacitações específicas, voltadas ao desenvolvimento de características empreendedoras. Caso seja do seu interesse, procure o SEBRAE local e inscreva-se no EMPRETEC, um curso que trabalha essencialmente os aspectos comportamentais do empreendedor.

## Próximos passos do PSMN:

Após a candidatura ao Prêmio (Preenchimento da Autoavaliação sobre o Negócio, do Questionário sobre as Características do Comportamento Empreendedor e do Relato dentro dos Padrões descritos no regulamento), as próximas etapas são:

- 1) A candidatura será avaliada pela coordenação do Prêmio de seu Estado e o Relato lido por Avaliadores voluntários;

---

- 2) Se o seu relato se destacar no processo de avaliação do Prêmio, você será contatada pelo Gestor, que solicitará o envio da documentação descrita no regulamento, e agendará a visita dos Verificadores. Isso normalmente acontece até final de setembro, publicado no Cronograma (vide cronograma no portal do Prêmio). O não recebimento do contato do Gestor significa que sua candidatura não avançou no ciclo vigente. Nesse caso, a recomendação é que você tente novamente no próximo ciclo do Prêmio. Os comentários desta devolutiva poderão lhe ser úteis;

---

- 3) As Empresárias visitadas recebem a visita do Verificador, cujo papel é validar as informações do Relato;

---

- 4) As Vencedoras são conhecidas na cerimônia da etapa Estadual e passam a também concorrer na etapa Nacional do Prêmio;

---

- 5) As Vencedoras Estaduais são levadas a Brasília para a cerimônia Nacional, quando as Vencedoras Nacionais são conhecidas;

---

- 6) As Vencedoras Ouro, Prata e Bronze da etapa Nacional recebem um convite para participação de um Evento em Gestão. A coordenação nacional fará contato quando a data e local tiverem sido definidos;

---

- 7) As Vencedoras Nacionais participam de uma Missão Internacional. A coordenação nacional fará contato quando a data e destino tiverem sido definidos.