REGULAMENTO 2014

Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios

O Prêmio é uma parceria entre o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), a Secretaria Especial de Políticas para as Mulheres (SPM), a Federação das Associações de Mulheres de Negócios e Profissionais do Brasil (BPW) e a Fundação Nacional da Qualidade (FNQ).

Art. 1º - Objetivo

Este regulamento estabelece normas, condições e diretrizes para selecionar e reconhecer as estórias de vida de mulheres de negócios, que transformaram seus sonhos em realidade e cujos relatos sirvam de exemplos e estímulo para outras mulheres desenvolverem seu comportamento empreendedor.

Art. 2º - Público-alvo

O prêmio é dirigido a mulheres empreendedoras, com mais de 18 anos, que poderão concorrer em 3 (três) categorias:

- I Pequenos Negócios: proprietárias de micro e pequenas empresas que estejam estabelecidas formalmente há, no mínimo, um ano. (data de abertura anterior a 01/03/2013, conforme consta no CNPJ);
- II **Produtora Rural**: mulheres que explorem atividades agrícolas, pecuárias e/ou pesqueiras nas quais não sejam alteradas a composição e as características do produto in natura), e que estejam estabelecidas formalmente há, no mínimo, um ano. (data de abertura anterior a 01/03/2013, conforme documento de registro legal pertinente, descrito no artigo 7, parágrafo 2º);
- III **Micro Empreendedora Individual:** mulheres que trabalhem por conta própria, tenham seu empreendimento legalizado, com faturamento máximo anual de até R\$ 60.000,00 por ano, e não tenham participação em outra empresa como sócias ou titulares, e tenham até um(a) empregado(a) contratado(a) que receba o salário mínimo, ou o piso da categoria. (data de abertura anterior a 01/03/2013, conforme consta no CNPJ);
- § 1º o faturamento anual não poderá ultrapassar R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) segundo o Estatuto Nacional das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte;
- § 2º não será permitida a participação de ONGs, OSCIPs, sindicatos, associações filantrópicas e outras de caráter semelhante, assim como empresas cujas proprietárias ou sócias sejam empregadas ou prestadoras de serviço das entidades promotoras do prêmio com acesso a informações privilegiadas do processo de avaliação.

Art. 3º - Inscrições

As inscrições terão início dia 08 de março de 2014, e se encerrarão às 23h59 do dia 31 de julho de 2014.

Para fins de verificação do cumprimento do prazo de inscrição, será considerada a data de entrega no SEBRAE, a postagem no correio ou, ainda, o protocolo emitido pela Internet.

As inscrições são gratuitas e poderão ser realizadas nas seguintes modalidades:

- I inscrição eletrônica pela Internet no endereço: www.mulherdenegocios.sebrae.com.br
- II inscrição em ficha que acompanha o regulamento, anexo I, também disponível em todas as unidades do SEBRAE.

- § 1º a candidatura só será considerada completa com o preenchimento de todos os campos da ficha de inscrição, acompanhada do relato escrito da empreendedora e da autoavaliação sobre o negócio (anexo III).
- § 2º a realização da inscrição implica na aceitação e concordância das condições deste regulamento.
- § 3º as participantes deverão observar os seguintes pontos no ato de inscrição:
- I cada relato inscrito só poderá referir-se a um CNPJ e uma única vez no ciclo vigente;
- II a candidata poderá inscrever-se pelo *site* (www.mulherdenegocios.sebrae.com.br) ou enviar pelo correio ou entregar a ficha de inscrição na unidade do SEBRAE onde estiver sediada a sua empresa, ou na sede do SEBRAE do seu Estado;
- III o horário para recebimento da ficha de inscrição em todas as unidades do SEBRAE nas Unidades da Federação será o mesmo do funcionamento da entidade;
- § 4º as inscrições incompletas, sem assinatura quando em papel, fora do padrão e do prazo deste regulamento serão desclassificadas.
- § 5º as ganhadoras estaduais do prêmio só poderão concorrer novamente após 2 (dois) anos da sua premiação.
- § 6º as ganhadoras nacionais do prêmio, contempladas com a viagem internacional, não poderão concorrer mais ao Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios.
- § 7º as candidatas receberão uma devolutiva com base em sua autoavaliação entregue na inscrição.

Art. 4° - Apresentação do Relato

- § 1º o relato poderá ser escrito a mão, considerando o formulário disponibilizado abaixo. O mínino será de 60 (sessenta) linhas e o máximo 120 (cento e vinte) linhas. Não serão aceitos anexos ou textos fora do formulário permitido.
- § 2º o relato poderá ser digitado diretamente no site e deverá ter no mínimo 500 (quinhentas) palavras (3000 caracteres) a no máximo 1200 (mil e duzentas) palavras (7140 caracteres), incluindo o título.
- § 3º relatos fora dos padrões especificados nos § 1º e § 2º não serão aceitos.
- § 4º para escrever o relato, a empreendedora poderá seguir o roteiro do Anexo II.

Art. 5º - Etapas

O prêmio é composto por 2 (duas) etapas: estadual e nacional.

Parágrafo único. As melhores pontuadas na etapa estadual receberão a visita de um verificador, que validará as informações apresentadas no relato.

Etapa Estadual

- § 1º nesta etapa, os relatos inscritos serão avaliados e selecionados por uma comissão julgadora estadual, considerando os critérios de julgamento descritos no artigo 7º deste regulamento. Serão escolhidas até 3 (três) relatos de empreendedoras de cada Unidade da Federação: 1 (um) da categoria Pequenos Negócios, 1 (um) da categoria Produtora Rural e 1 (um) da categoria Micro Empreendedora Individual.
 - I o número total de relatos selecionados em todas as Unidades da Federação será, no máximo, de 81 (oitenta e um). Este número poderá ser menor caso as histórias não atendam aos critérios estabelecidos neste regulamento.
 - II cada SEBRAE da Unidade da Federação oferecerá às suas vencedoras:

- a) uma placa/troféu de reconhecimento;
- b) certificado de premiação;
- c) direito ao selo de vencedora, explicitando o ciclo;
- d) um curso da Matriz de Soluções Educacionais e/ou 16 (dezesseis) horas técnicas de consultoria em gestão.

Etapa Nacional

- § 2º os 81 (oitenta e um) relatos de empreendedoras, 3 (três) por Unidade da Federação , selecionados nessa etapa, serão avaliados e selecionados por uma comissão técnica nacional, considerando os critérios de julgamento descritos no artigo 7º deste regulamento, para a escolha de até 9 (nove) finalistas: 3 (três) representantes de cada categoria (Pequenos Negócios, Produtora Rural e Empreendedora Individual).
 - I as empreendedoras dos 9 (nove) relatos escolhidos serão as finalistas nacionais;
 - II todas as 81 receberão;
 - a) viagem para participar do evento da etapa nacional em Brasília.
 - II os casos excepcionais quanto ao número de finalistas serão deliberados pela Comissão Julgadora Nacional, que é soberana em suas decisões.
- § 3º as finalistas nacionais serão avaliadas e classificadas, considerando os critérios de julgamento descritos no artigo 7º deste regulamento, da seguinte forma:
 - a) 3 (três) relatos, sem considerar a região, 1 (um) de cada categoria (**Pequenos Negócios, Produtora Rural e Micro Empreendedora Individual.**) receberão o troféu **bronze**;
 - b) 3 (três) relatos, sem considerar a região, 1 (um) de cada categoria (**Pequenos Negócios, Produtora Rural e Micro Empreendedora Individual.** receberão o troféu **prata**;
 - c) 3 (três) relatos, sem considerar a região, 1 (um) de cada categoria (**Pequenos Negócios, Produtora Rural e Micro Empreendedora Individual.**) receberão o troféu **ouro**.
- I as ganhadoras do troféu ouro, prata e bronze receberão uma viagem para capacitação em território nacional;
 - a) a capacitação será em evento de mercado, no segmento de empreendedorismo e/ou gestão empresarial, em data e local a serem informados posteriormente.
 - b) selo de vencedora nacional, explicitando o ciclo;
- II as 3 (três) ganhadoras nacionais receberão, além do troféu ouro, do selo e da capacitação em território nacional, uma viagem internacional.
 - a) a agenda da viagem estará relacionada ao tema gestão empresarial e/ou ao segmento de negócio das vencedoras. O destino será definido pela coordenação do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios.
- § 4º os cursos e as viagens, patrocinados pelos promotores do Prêmio, são individuais e intransferíveis.
- § 5º as providências relativas à documentação para a viagem internacional serão de responsabilidade de cada participante.

Art. 6º - Comissões Julgadoras

As comissões serão constituídas da seguinte forma:

- I as comissões julgadoras da etapa estadual poderão ser constituídas por representantes do SEBRAE local e entidades parceiras, totalizando no mínimo 3 (três) integrantes;
- II a comissão julgadora da etapa nacional será composta por 2 (dois) representantes do SEBRAE
 Nacional e 1 (um) de cada entidade parceira, totalizando 5 (cinco) membros.
- § 1º não poderão integraras comissões profissionais vinculados direta ou indiretamente a qualquer candidata.
- § 2º integrantes do processo de avaliação, de todas as etapas, cumprirão as exigências do Código de Ética deste Prêmio assumindo o compromisso de sigilo em relação aos dados e às informações que chegarem a seu conhecimento.
- § 3º em caso de empate, o presidente da Comissão Julgadora terá, além do seu voto, o voto de decisão.

Art. 7° - Critérios de Julgamento

No julgamento dos relatos serão avaliados os seguintes aspectos:

- 1. Superação da mulher;
- 2. Visão de Futuro;
- 3. Ideias inovadoras e adaptação às novas tendências;
- 4. Atuação democrática, transparente, inspiradora e motivadora;
- 5. Participação ativa nos negócios, perseverança e superação dos desafios;
- 6. Ambiente participativo e agradável para quem trabalha no seu negócio;
- 7. Estabelecimento de relacionamentos duradouros com os clientes;
- 8. Preocupação com a preservação do meio ambiente e da cultura da sua região;
- 9. Estabelecimento de parcerias para o desenvolvimento das atividades;
- 10. Lições aprendidas (por meio de experimentações, erros cometidos ou compartilhamento de informações);
- 11. Crescimento dos resultados obtidos;
- 12. Contribuição para o desenvolvimento de outras empreendedoras.
- § 1º as informações apresentadas pelas candidatas serão examinadas pela equipe técnica do SEBRAE local que visitará as empresas com os relatos melhor avaliados, de acordo com o número de empreendimentos aptos para verificação.
- § 2º os empreendimentos cujos relatos forem os melhores na avaliação deverão apresentar, na ocasião da visita, os documentos que comprovem a regularidade fiscal e estatutária, bem como enviar para o SEBRAE local 1(uma) cópia dos mesmos:

Documentação	Pequenos Negócios	Produtora Rural	Micro Empreendedora Individual
Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ)	Х		X (CCMEI)
Certidão Negativa de Débito junto à Previdência Social – INSS	Х		Х

		•	
Regularidade do Empregador - Certidão Negativa do FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço	X		X (se tiver empregado)
Certidão Negativa de Débito Estadual junto à Secretaria da Fazenda do Estado	Х		Х
Certidão Conjunta de Débitos relativos a Tributos Federais e à Dívida Ativa da União	Х		Х
Recibo de entrega da Declaração da RAIS – Relação Anual de Informações Sociais (último exercício)	Х		X (se tiver empregado)
Contrato social com última alteração contratual ou Estatuto	Х		
Declaração das responsáveis pela empresa, assinada também pelo contador, relatando que a mesma não ultrapassa o limite máximo de enquadramento de micro e pequena empresa, conforme Estatuto Nacional das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte — Base 2013	Х		
Cópia da Identidade e CPF	Х	Х	Х
Inscrição Estadual de Produtor ou Declaração de Aptidão ao PRONAF (DAP) ou CNPJ ou Registro no Ministério da Pesca		Х	
Declaração Anual para o MEI — DASN-Simei (último exercício)			Х
Declaração da produtora rural, de próprio punho, relatando que a mesma não ultrapassou o limite máximo de faturamento anual de R\$ 3.600.000,00 — base 2013		Х	

§ 3º - Se os fatos relatados não puderem ser comprovados ou se for constatado pela equipe técnica não serem verdadeiros, a candidata será desclassificada.

Art. 8° - Disposições Gerais

O objetivo dos parceiros ao instituir o Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios é o de evidenciar o espírito empreendedor da mulher e de utilizar, em seus cursos e palestras, os melhores relatos como ferramenta educacional e de incentivo.

§ 1º - as vencedoras se comprometem a participar de eventos promovidos pelo SEBRAE ou instituições parceiras para relatar suas experiências;

- I o SEBRAE ou a instituição parceira agendará com antecedência os eventos com a empreendedora, arcando com as despesas de deslocamento e hospedagem.
- § 2º as candidatas e as vencedoras de qualquer etapa cedem por tempo indeterminado sem ônus para os realizadores e promotores do Prêmio o direito de uso e a divulgação de seus relatos, imagens, sons e qualquer material complementar ou ilustrativo entregues para concorrer a este Prêmio, ou dele oriundos, em eventos; palestras; feiras; seminários; cursos presenciais; cursos virtuais; tradução para outros idiomas; assim como veiculação em todas as mídias disponíveis utilizadas pelo Sistema SEBRAE e instituições parceiras; para distribuição em bibliotecas, escolas, organizações não governamentais e quaisquer instituições que queiram fazer uso educacional, ou para promover ou disseminar o empreendedorismo, sem quaisquer restrições ou pagamentos.
- § 3º os materiais produzidos em decorrência do prêmio serão de propriedade do SEBRAE.
- § 4º as vencedoras terão direito aos prêmios oferecidos pelo SEBRAE estadual além dos prêmios indicados neste regulamento.
- § 5º qualquer outra liberalidade do SEBRAE em relação a uma vencedora ou grupo de vencedoras não constituirá em direito de reivindicação das demais.
- § 6º os casos considerados omissos serão submetidos à coordenação nacional do Prêmio, cuja decisão será soberana, não cabendo recurso ou apelação.

Brasília, 2014

Anexo I

Ficha de Inscrição

(Esta ficha só será válida se o texto do relato da candidata e o questionário de autoavaliação estiverem em conformidade e anexos a ela.)

* Campos obrigatórios

PREENCHIMENTO PELA CANDIDATA

Dados da empresa
Categoria do Prêmio*:
() Pequenos Negócio

() Pequenos Negócios () Produtora Rural () Microempreendedora Individual
Razão Social*:
Nome Fantasia*:
Tipo de Empreendimento:
() Empresa com CNPJ*
CNPJ*:
()Produtora rural* - Fornecer pelo menos 1 opção dentre os registros abaixo:
()riodutora rurai - romecer pelo menos 1 opção dentre os registros abaixo.
CNPJ:
Inscrição Estadual:
DAP:
Registro no Ministério da Pesca:
Data da abertura da empresa*://
Número de empregados*
Endereço* (Rua, Av.):
Número*:
Complemento:
Bairro*:
Estado*: Cidade*:
CEP*:
Telefone*: ()
Site: e-mail:
Faturamento anual em 2013 (R\$)*:
() 0,01 a $60.000,00$ – Microempreendedor Individual (incluindo demais enquadramentos da Le Complementar No. 128/2008)
() 60.000,01 a 360.000,00 – Microempresa

() 360.001,00 a 3.600.000,00 – Empresa d	le Pequeno Porte
Categoria setorial*:	
() Agronegócio () Comércio	
() Indústria () Serviços () Artesanato)
Atividade Econômica (Código CNAE e at	tividade)*:
•	s principais produtos e/ou serviços de sua empresa e seus
principais clientes*:	
Dados da candidata	
Nome completo*:	
CPF*:	<u> </u>
Cargo* () Proprietária/Sócia () Repr	esentante
Endereço* (Rua, Av.):	-
Número*:	
Complemento:	
Bairro*: Estado*:	Cidade*:
CEP*:	
Telefone fixo*: ()	Telefone celular*: ()
E-mail:	
Data de nascimento*://	
Nível de escolaridade*:	
() Sem escolaridade	
() Ensino Fundamental completo	() Ensino Fundamental incompleto
() Ensino Médio completo	() Ensino Médio incompleto
() Superior completo	() Superior incompleto
() Especialização	() Mestrado
() Doutorado	
Como você tomou conhecimento do Pr	êmio SEBRAE Mulher de Negócios?
() Promotores do Prêmio. Qual? () S	EBRAE ()BPW ()SPM ()FNQ
() Revista () Recebi uma ligação () Jornal () Rádio () TV () Internet () Rede Social
() Placa/faixa/outdoor/busdoor ou sir	nilar
() Conhecidos/amigos ou familiares	
() Parceiros Locais	
() Outro meio	

já participou de algum destes programas do SEBRAE? () Empretec () Negócio a Negócio () SEBRAE
Mais () SEI –() ALI () SEBRAEtec () Na Medida
() Aceito participar do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios, conforme regulamento do Prêmio, ciclo 2014.
Data:/
Assinatura da participante:

Anexo II

ROTEIRO PARA ESCREVER O SEU RELATO

Para contar o seu relato como Mulher de Negócios, você poderá considerar os seguintes pontos.

Consulte também o Guia de Redação disponível no site www.mulherdenegocios.sebrae.com.br.

Título do relato (1 linha)

O título é uma forma de resumir o que o relato tem de mais importante. Sugestão: escreva o título depois do relato pronto.

1. Criação do Negócio: Conte como tudo começou

Quais informações foram utilizadas para a concretização do sonho?

O que ou quem a inspirou a montar o seu negócio?

Que novidade ou novas tendências buscava trazer ao iniciar seu negócio?

O que seu produto ou serviço tinha de diferente dos outros?

Como o fato de ser mulher influenciou sua decisão de abrir o negócio?

Você acha que teve dificuldades específicas por ser mulher? Se sim, que ações criativas buscou para solucionar as dificuldades?

2. Desenvolvimento (Condução) do Negócio: Conte com as coisas acontecem no dia-a-dia

Quais valores pessoais (aquilo que acredita) busca passar com a condução de seu negócio? Como compartilha as informações? Consulta e/ou envolve os colaboradores nas tomadas de decisão?

Como está estruturado o seu negócio (regras de funcionamento, pessoas envolvidas, e o local de suas atividades)?

Dê exemplos do bom uso dos recursos que dispõe.

Como você participa da condução das atividades do seu negócio, incluindo relacionamento com clientes, colaboradores, fornecedores, comunidade, parceiros?

Como você reage diante dos desafios ou obstáculos na condução do seu negócio?

Como são selecionados seus colaboradores? Há uma preocupação com a redução de desigualdades sociais?

Que benefícios são oferecidos aos seus colaboradores (empregados) para que eles se sintam mais motivados?

Como as opiniões dos colaboradores são consideradas na gestão do seu negócio?

O que você faz para tornar o ambiente de trabalho agradável? Cite exemplos.

Como você e seus funcionários fazem para conhecer as necessidades dos seus clientes?

Como você se relaciona com seus clientes? Esse relacionamento é duradouro? Cite exemplos.

Quando seus clientes reclamam de algum produto ou de demora na entrega ou mesmo do atendimento, como vocês respondem a eles? Cite exemplos das soluções dadas?

Como você avalia a satisfação dos seus clientes?

Como você mantém os seus produtos/serviços atualizados? Você observa as tendências e tecnologias de mercado?

Que ações são adotadas por sua empresa para preservar o meio ambiente?

Quais benefícios você acredita que seu negócio trouxe para sua comunidade / bairro / município? (benefícios ao meio ambiente, outras mulheres, desenvolvimento econômico, benefícios sociais, facilidade de acesso a serviços diferenciados, etc.)

Como obtém os recursos necessários para incrementar o seu negócio?

3. Resultados: Realizações e Contribuições

Que soluções adotou como resultado do amadurecimento do negócio, problemas enfrentados, ou dos relacionamentos mantidos? Se você pudesse voltar no tempo, faria algo diferente? Cite exemplos de melhorias realizadas que partiram de lições aprendidas dos erros cometidos em seu negócio.

Como você percebe que seu negócio está melhorando (aumento de faturamento, de clientes, melhoria da qualidade dos produtos/serviços, satisfação dos colaboradores)?

O que pensa para o futuro do seu negócio?

Quais são os próximos passos para assegurar o futuro do seu negócio (planos e metas)?

Como o seu negócio serve de exemplo para a formação de novas empreendedoras?

Em sua opinião, o que é preciso fazer para ter sucesso como empreendedora?

Que mensagem você gostaria de passar para as mulheres que estão iniciando um negócio?

ORIENTAÇÕES PARA UMA BOA NARRATIVA:

A narrativa deve atrair a atenção de quem vai ler. Por isso, deve passar emoção. O que você vai contar deve ser real e verdadeiro, pois se passar para a fase de visitas as informações terão que ser evidenciadas.

É desejável destacar valores positivos, que possam incentivar outras pessoas, como iniciativa, visão de futuro, pensamento sistêmico, aprendizado, inovação, valorização das pessoas e do gênero feminino, planejamento, estabelecimento de metas, busca de informações e de oportunidades. Caso algumas dessas características estejam presentes no seu caminho de empreendedora, destaque-as em sua narrativa.

Anexo III

AUTOAVALIAÇÃO SOBRE O NEGÓCIO

Revisar conforme site

DAS AFIRMAÇÕES ABAIXO TOTALMENTE O 1 2 3 4 1) Antes de abrir o negócio, procurei informações no mercado, pesquisei o que já existia e avaliei bem tudo o que precisaria fazer antes de tomar a decisão. Informar quais informações e pesquisas foram feitas antes de você abrir o negócio: 2) Na criação do negócio, trouxe idéias inovadoras para o mercado e demonstrei que meu produto/serviço tinha um diferencial sobre os outros. Descreva o diferencial que seu produto ou serviço tem sobre o dos concorrentes: 3) Relaciono-me pessoalmente com meus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro:	ASSINALE O GRAU DE CONCORDÂNCIA COM CADA UMA	DISCORDO				CONCORDO
1) Antes de abrir o negócio, procurei informações no mercado, pesquisei o que já existia e avaliei bem tudo o que precisaria fazer antes de tomar a decisão. Informar quais informações e pesquisas foram feitas antes de você abrir o negócio: 2) Na criação do negócio, trouxe idéias inovadoras para o mercado e demonstrei que meu produto/serviço tinha um diferencial sobre os outros. Descreva o diferencial que seu produto ou serviço tem sobre o dos concorrentes: 3) Relaciono-me pessoalmente com meus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro:	DAS AFIRMAÇÕES ABAIXO					
1) Antes de abrir o negócio, procurei informações no mercado, pesquisei o que já existia e avaliei bem tudo o que precisaria fazer antes de tomar a decisão. Informar quais informações e pesquisas foram feitas antes de você abrir o negócio: 2) Na criação do negócio, trouxe idéias inovadoras para o mercado e demonstrei que meu produto/serviço tinha um diferencial sobre os outros. Descreva o diferencial que seu produto ou serviço tem sobre o dos concorrentes: 3) Relaciono-me pessoalmente com meus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro:		TOTALMENTE				TOTALMENTE
no mercado, pesquisei o que já existia e avaliei bem tudo o que precisaria fazer antes de tomar a decisão. Informar quais informações e pesquisas foram feitas antes de você abrir o negócio: 2) Na criação do negócio, trouxe idéias inovadoras para o mercado e demonstrei que meu produto/serviço tinha um diferencial sobre os outros. Descreva o diferencial que seu produto ou serviço tem sobre o dos concorrentes: 3) Relaciono-me pessoalmente com meus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro: 4) Tenho uma atuação democrática e transparente		0	1	2	3	4
bem tudo o que precisaria fazer antes de tomar a decisão. Informar quais informações e pesquisas foram feitas antes de você abrir o negócio: 2) Na criação do negócio, trouxe idéias inovadoras para o mercado e demonstrei que meu produto/serviço tinha um diferencial sobre os outros. Descreva o diferencial que seu produto ou serviço tem sobre o dos concorrentes: 3) Relaciono-me pessoalmente com meus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro:						
decisão. Informar quais informações e pesquisas foram feitas antes de você abrir o negócio: 2) Na criação do negócio, trouxe idéias inovadoras para o mercado e demonstrei que meu produto/serviço tinha um diferencial sobre os outros. Descreva o diferencial que seu produto ou serviço tem sobre o dos concorrentes: 3) Relaciono-me pessoalmente com meus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro:						
Informar quais informações e pesquisas foram feitas antes de você abrir o negócio: 2) Na criação do negócio, trouxe idéias inovadoras para o mercado e demonstrei que meu produto/serviço tinha um diferencial sobre os outros. Descreva o diferencial que seu produto ou serviço tem sobre o dos concorrentes: 3) Relaciono-me pessoalmente com meus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro:						
2) Na criação do negócio, trouxe idéias inovadoras para o mercado e demonstrei que meu produto/serviço tinha um diferencial sobre os outros. Descreva o diferencial que seu produto ou serviço tem sobre o dos concorrentes: 3) Relaciono-me pessoalmente com meus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro: 4) Tenho uma atuação democrática e transparente		de você abrir o ne	egócio	:		
para o mercado e demonstrei que meu produto/serviço tinha um diferencial sobre os outros. Descreva o diferencial que seu produto ou serviço tem sobre o dos concorrentes: 3) Relaciono-me pessoalmente com meus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro:			J			
para o mercado e demonstrei que meu produto/serviço tinha um diferencial sobre os outros. Descreva o diferencial que seu produto ou serviço tem sobre o dos concorrentes: 3) Relaciono-me pessoalmente com meus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro:	2) Na criação do negócio trouve idéias inovadoras					
produto/serviço tinha um diferencial sobre os outros. Descreva o diferencial que seu produto ou serviço tem sobre o dos concorrentes: 3) Relaciono-me pessoalmente com meus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dé exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro: 4) Tenho uma atuação democrática e transparente						
outros. Descreva o diferencial que seu produto ou serviço tem sobre o dos concorrentes: 3) Relaciono-me pessoalmente com meus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro: 4) Tenho uma atuação democrática e transparente						
3) Relaciono-me pessoalmente com meus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro: 4) Tenho uma atuação democrática e transparente						
colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro: 4) Tenho uma atuação democrática e transparente	Descreva o diferencial que seu produto ou serviço tem sob	re o dos concorre	ntes:			
colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro: 4) Tenho uma atuação democrática e transparente						
colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro: 4) Tenho uma atuação democrática e transparente						
colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro: 4) Tenho uma atuação democrática e transparente						
colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro: 4) Tenho uma atuação democrática e transparente						
colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro: 4) Tenho uma atuação democrática e transparente						
colaboradores, comunidade e fornecedores, e posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro: 4) Tenho uma atuação democrática e transparente	2) Delection of the second of t	1	l	l		
posso demonstrar o caráter duradouro desses relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro: 4) Tenho uma atuação democrática e transparente	·					
relacionamentos. Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro: 4) Tenho uma atuação democrática e transparente						
Dê exemplos que demonstrem que o relacionamento com seus clientes, colaboradores, comunidade e fornecedores é duradouro: 4) Tenho uma atuação democrática e transparente	•					
fornecedores é duradouro: 4) Tenho uma atuação democrática e transparente		ı seus clientes, cola	borad	ores.	comun	idade e
4) Tenho uma atuação democrática e transparente		3040 0				
	Torricecuties e duradouro.					
	Tenho uma atuação democrático e transperente					
nara tomar decisoes e atuo de torma inspiradora	para tomar decisões e atuo de forma inspiradora					
e motivadora para mobilizar as pessoas que						
preciso na condução das atividades do negócio?						
Dê um exemplo que demonstre que sua forma de atuação na condução do negócio é inspiradora e		na condução do r	egócio	é ins	pirado	ra e
motivadora:		-	-			

5) Remunero, reconheço e dou incentivos aos meus colaboradores, de forma que esses se sintam estimulados à busca de melhores resultados para					
o negócio.					
Citar formas utilizadas para incentivar e reconhecer os cola	boradores:				
6) Conheço as necessidades dos meus clientes.					
Descrever os meios de que se utiliza para identificar as nec	essidades e expe	ctativa	s de se	us clie	entes.
 Tenho uma preocupação com o meio ambiente no desenvolvimento das atividades da empresa. 					
Informar que ações são adotadas na empresa para a prese	<u>l</u> rvação do meio ai	nbient	te.		
8) Planejo o futuro que desejo para o meu negócio					
e defino estratégias e planos para concretizá-lo. Descrever a visão de futuro para o negócio					
Descrever a visao de futuro para o fregocio					
O) Tanka ayanda da malkarisa aya fayay			ı		
 Tenho exemplos de melhorias que foram realizadas a partir de lições aprendidas dos erros 					
cometidos na gestão do negócio.					
Citar um exemplo de uma melhoria implementada recente	mente.				
40) Tanka madida a sana milana a sandiada			ı		
10) Tenho medidas para avaliar os resultados gerados pelo negócio?					
Apresentar quais informações são utilizadas para se avaliar	o desempenho d	lo nego	ócio.		
I					

Anexo IV - FORMULÁRIO PARA REDAÇÃO DO RELATO (mínimo 60 linhas – destacado abaixo)

1	Título:
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13	
14	
15	
16	
17	
18	
19	
20	
21	
22	
23	
24	
25	
26	
27	
28	
29	
30	
31	
32	
33	
34	
35	
36	
37	
38	
39	
40	
41	
42	
43	
44	
45	
46	

47	
48	
49	
50	
51	
52	
53	
54	
55	
56	
57	
58	
59	
60	
61	
62	
63	
64	
65	
66	
67	
68	
69	
70	
71	
72	
73	
74	
75	
76	
77	
78	
79	
80	
81	
82	
83	
84	
85	
86	
87	
88	
89	
90	
91	
92	
93	
94	

95	
96	
97	
98	
99	
100	
101	
102	
103	
104	
105	
106	
107	
108	
109	
110	
111	
112	
113	
114	
115	
116	
117	
118	
119	
120	