**REGULAMENTO 2015**

**Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios**

O Prêmio é uma parceria entre o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), a Secretaria 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 histórias 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 01/03/2014, 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 01/03/2014, conforme documento de registro legal pertinente, descrito no artigo 7, parágrafo 2º);

III – **Microempreendedora 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 01/03/2014, 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 ONG, OSCIP, 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 2015, e se encerrarão às 23h59 do dia 31 de julho de 2015**. Para entrega dos formulários de inscrição por meio físico (impresso) será observado o mesmo período de inscrição, e será considerada a data de entrega no SEBRAE ou a postagem no correio (respeitando o horário normal de funcionamento).

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](http://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 da autoavaliação sobre o negócio e do relato escrito (anexo III e IV).

**§ 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, ou documento equivalente para a produtora rural, 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 (ouro) do prêmio só poderão concorrer novamente após 2 (dois) anos da sua premiação.

**§ 6º** - as ganhadoras nacionais (ouro) do prêmio não poderão concorrer mais ao Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios.

**§ 7º** - as candidatas receberão uma devolutiva com base em sua autoavaliação entregue na inscrição, desde que todos os dados necessários tenham sido preenchidos.

**Art. 4° - Apresentação do Relato**

**§ 1º** - o relato poderá ser escrito a mão, considerando o formulário disponibilizado abaixo. O mínimo 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 na Autoavaliação da gestão e no relato.

**Etapa Estadual**

**§ 1º -** nesta etapa, a avaliação da gestão e o relato inscrito 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) candidatas de cada Unidade da Federação: 1 (uma) da categoria **Pequenos Negócios,** 1 (uma) da categoria **Produtora Rural e** 1 (uma)da categoria **Microempreendedora Individual.**

I – o número total de candidatas selecionadas em todas as Unidades da Federação será, no máximo, de 81 (oitenta e uma). 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 e/ou 16(dezesseis) horas técnicas de consultoria em gestão.

**Etapa Nacional**

**§ 1º –** As vencedoras estaduais (ouro) são automaticamente classificadas para a Etapa Nacional da premiação.

I – todas as 81 candidatas nacionais receberão uma viagem, exclusiva para a empresária participante do prêmio não podendo repassar a outro esse direito, para participar do evento da etapa nacional em Brasília.

**§ 2º -** as 81 (oitenta e uma) candidatas nacionais, 3 (três) por Unidade da Federação, serão avaliadas por uma comissão técnica nacional, considerando os critérios de julgamento descritos no artigo 7º deste regulamento, para a escolha de até 9 (nove) vencedoras (ouro, prata e bronze) nas 3 (três) categorias: **Pequenos Negócios**, **Produtora Rural e Microempreendedora Individual.**

**§ 3º** - as candidatas nacionais serão avaliadas e classificadas, considerando os critérios de julgamento descritos no artigo 7º deste regulamento, da seguinte forma:

a) 3 (três) candidatas, sem considerar a região, 1 (um) de cada categoria **(Pequenos Negócios, Produtora Rural e Microempreendedora Individual)** receberão o troféu **bronze**;

b) 3 (três) candidatas, sem considerar a região, 1 (um) de cada categoria **(Pequenos Negócios, Produtora Rural e Microempreendedora Individual)** receberão o troféu **prata**;

c) 3 (três) candidatas, sem considerar a região, 1 (um) de cada categoria **(Pequenos Negócios, Produtora Rural e Microempreendedora 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) troféu de vencedora nacional, explicitando o ciclo.

II – as 3 (três) ganhadoras nacionais receberão, além do troféu ouro, do selo de vencedora nacional e da capacitação em território nacional, uma viagem internacional.

1. a agenda da viagem estará relacionada ao tema gestão empresarial e/ou ao segmento de negócio das vencedoras. O destino e período da viagem serão definidos pela coordenação do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios e informados com antecedência.
2. selo de vencedora nacional, explicitando o ciclo.

**§ 4º** - Todos os cursos e as viagens, concedidos a título de premiação pelos promotores do Prêmio, são individuais e intransferíveis, ou seja, só podem ser usufruídos pela empresária cujo CPF foi vinculado na inscrição do prêmio.

**§ 5º** - As providências relativas à documentação para a viagem internacional serão de responsabilidade de cada participante.

**§ 6º -** Para participação nas viagens, cada empresária contemplada deverá, obrigatoriamente, assinar o Termo de Compromisso e Isenção de Responsabilidade a ser fornecido pelos Organizadores.

**§ 7º -** Caso a empresária vencedora decline da participação nos cursos e viagens, ela deverá comunicar os organizadores do prêmio, por escrito. Caso ela deseje, será fornecido um Termo de Desistência.

**§ 8º -** A participação nos eventos e viagens, incluindo toda a logística, é de uso exclusivo das empresárias vencedoras.

**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 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 integrar as 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**

Na avaliação das candidatas serão considerados os seguintes aspectos:

Na Gestão:

1. Marketing e Vendas;
2. Finanças;
3. Gestão de Pessoas;
4. Processos e Operação;
5. Inovação e Tecnologia;
6. Legislação e Normas;
7. Estratégia;
8. Empreendedorismo.

No Relato:

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 que visitará as empresas com a gestão e os relatos melhor avaliados, **de acordo com o número de empreendimentos aptos para verificação.**

**§ 2º -** os empreendimentos com gestão e relatos melhores avaliados deverão apresentar, quando solicitados, os documentos que comprovem a regularidade fiscal e estatutária:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Documentação** | **Pequenos Negócios** | **Produtora Rural** | **Microempreendedora Individual** |
| Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) | X |  | X (CCMEI) |
| Certidão Negativa de Débito junto à Previdência Social – INSS | X |  | X |
| Regularidade do Empregador - Certidão Negativa do FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço | X |  | X (se tiver empregado) |
| Certidão Negativa de Débito Municipal | X |  | X |
| Certidão Negativa de Débito Estadual | X |  | X |
| Certidão Conjunta de Débitos relativos a Tributos Federais e à Dívida Ativa da União | X |  | X |
| Recibo de entrega da Declaração da RAIS – Relação Anual de Informações Sociais (último exercício) | X |  | X (se tiver empregado) |
| Contrato social com última alteração contratual ou Estatuto | X |  |  |
| 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 2014 | X |  |  |
| Cópia da Identidade e CPF | X | X | X |
| Inscrição Estadual de Produtor ou Declaração de Aptidão ao PRONAF (DAP) ou CNPJ ou Registro no Ministério da Pesca ou NIRF (Número de Inscrição do Imóvel Rural na Secretaria da Receita Federal do Brasil) |  | X |  |
| Declaração Anual para o MEI – DASN-Simei (último exercício) |  |  | X |
| 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 2014 |  | X |  |

**§ 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 casos 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, imprensa, 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 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.

**§ 7º -** a decisão da banca de juízes é soberana e não cabe recurso ou apelação.

Brasília, 2015

**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 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:

CNPJ: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Inscrição Estadual: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

DAP: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Registro no Ministério da Pesca: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

NIRF (Número de Inscrição do Imóvel Rural na Secretaria da Receita Federal do Brasil): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Tamanho da Propriedade (hectare): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Data da abertura da empresa\*:\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_

Número de empregados\*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Endereço\* (Rua, Av.):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Número\*: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Complemento: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Bairro\*:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Estado\*:\_\_\_\_\_\_ Cidade\*:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

CEP\*:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Telefone\*: ( ) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Site: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ e-mail:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Faturamento anual em 2014 (R$)\*:

( ) 0,01 a 60.000,00 – Microempreendedora Individual (incluindo demais enquadramentos da Lei Complementar No. 128/2008)

( ) 60.000,01 a 360.000,00 – Microempresa

( ) 360.001,00 a 3.600.000,00 – Empresa de Pequeno Porte

Categoria setorial\*:

( ) Agronegócio ( ) Comércio

( ) Indústria ( ) Serviços ( ) Artesanato

Atividade Econômica (Código CNAE e atividade)\*: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Descreva, de forma resumida, quais os principais produtos e/ou serviços de sua empresa e seus principais clientes\*:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Dados da candidata**

Nome completo\*:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nome para tratamento:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

CPF\*:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Cargo\* ( ) Proprietária/Sócia ( ) Representante

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 Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios?

( ) Promotores do Prêmio. Qual? ( ) SEBRAE ( ) BPW ( ) SPM ( ) FNQ

( ) Revista ( ) Recebi uma ligação ( ) Jornal ( ) Rádio ( ) TV ( ) Internet ( ) Rede Social

( ) Placa/faixa/*outdoor/busdoor* ou similar

( ) 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 2015.

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?

1. **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**

**Questionário de Autoavaliação da Gestão do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios - ciclo 2015**

Esta Autoavaliação da Gestão aborda os temas da gestão empresarial que são considerados na análise das candidatas concorrendo ao ciclo 2015 do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios (PSMN).

Nela são apresentados 16 tópicos da gestão empresarial em um pequeno negócio (MPE). Antes de responder sobre um determinado tópico, leia e reflita sobre as afirmações apresentadas e, após isso, escolha a opção de resposta que melhor reflita sua situação atual. Para saber ainda mais clique no ícone, que uma contextualização referencial será apresentada.

Responda da forma mais realista possível, pois uma devolutiva apontando os pontos fortes e oportunidades de melhoria será gerada a partir de suas respostas. Além disso, suas respostas serão validadas por um avaliador do Prêmio, caso sua empresa passe para a etapa de visitas, prevista para aquelas candidatas que se destacarem em termos de gestão e do relato enviado. As candidatas visitadas que não evidenciarem o que tiverem respondido na autoavaliação da gestão ou que foi descrito no relato serão desclassificadas.

Para cada um dos tópicos de gestão você deverá informar o grau de satisfação com sua atuação como empresária usando a escala abaixo:

1 – **Totalmente Satisfeita** – quando todas as afirmações do tópico forem verdadeiras;

2 – **Muito Satisfeita** – quando a maioria (metade mais uma) das afirmações do tópico for verdadeira;

3 – **Pouco Satisfeita** – quando algumas (metade ou menos) das afirmações do tópico forem verdadeiras;

4 – **Nada Satisfeita** – quando nenhuma das informações do tópico for verdadeira.

Exemplo: Tópico: Sobre a gestão da minha empresa:

Minha gestão é adequada para meus clientes e fornecedores;

Nunca preciso alterar a forma como vendo meus produtos;

Tenho uma equipe de colaboradores motivados;

Tenho clientes satisfeitos;

Fico feliz com os resultados da empresa.

( **X** ) Totalmente satisfeita ( ou seja, considero todas afirmações acima como verdadeiras para o tópico em questão: Gestão da Empresa)

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

Os tópicos estão agrupados conforme os **temas de gestão** abaixo, a partir dos quais será gerada um gráfico com o percentual de atendimento de cada tema, que fará parte da devolutiva, assim como os pontos fortes e oportunidades de melhoria conforme o Modelo de Excelência da Gestão, disseminado pela FNQ.

**Autoavaliação da Gestão**

1. **Conhecimento sobre as características dos meus clientes**

|  |
| --- |
| Contextualização Referencial: |
| Compreender as características de seus clientes é muito importante para a empresa.  Entender bem o que o cliente necessita (ou deseja) ajuda a sua empresa a direcionar esforços para as demandas mais importantes, de forma mais lucrativa, mais rápida ou mais barata.  Alguns empresários acreditam que o cliente pode ser qualquer um. Mas é importante definir um público alvo.  Segmentar o mercado a partir das características dos clientes orienta o marketing da empresa, que fica mais eficiente e direcionado. E exige menores gastos, pois fica mais fácil promover ações mais adequadas em termos de mensagem, canal de comunicação ou horário de veiculação.  E também lançar novos produtos ou serviços. Ou inovar em processos internos que vão trazer melhor sintonia entre o que a empresa faz e o que o cliente deseja.  O pequeno negócio começa o cadastro dos clientes com dados básicos, como endereço, idade e sexo. Mas há outras informações que ajudam a entender melhor os clientes que atende.  Dependendo do negócio é importante saber sobre escolaridade, renda pessoal, renda do domicílio, quantidade de pessoas por domicílio, hábitos de consumo, hábitos de lazer, a periodicidade das compras ou a distância entre a casa e o trabalho.  Este conhecimento vai influenciar em diversas escolhas, como a decoração do estabelecimento, as embalagens, a música ambiente, a localização da empresa, a forma de abordagem aos clientes ou até na melhoria dos produtos.  Conhecer as características das pessoas que podem ser seus clientes também torna possível dimensionar o potencial de vendas da empresa em um determinado mercado, sempre levando em consideração que existem outros empreendimentos procurando atender às mesmas necessidades deste mercado potencial.  Obter, organizar e utilizar as informações relacionadas às características dos seus clientes exige dos empreendedores conhecimento e comprometimento. |
| Perguntas facilitadoras: |
| * Tenho informações a respeito das características dos clientes da empresa * Possuo o cadastro detalhado dos meus clientes * Utilizo informações sobre as características dos clientes para potencializar as vendas com ações de marketing mais focadas e eficientes * Atualizo o cadastro de clientes com que frequência * Sei o tamanho do meu mercado potencial: quantas pessoas (físicas ou jurídicas), existem no mercado em que atuo, com características similares a da maioria dos clientes da empresa * Sei a frequência (periodicidade) com a qual os clientes compram da empresa |

( ) Totalmente satisfeita

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

1. **Conhecimento sobre o grau de satisfação dos clientes**

|  |
| --- |
| Contextualização Referencial: |
| Encantar os clientes faz parte do sucesso empresarial. Mas isso nem sempre é fácil.  Tudo começa com a preocupação do empresário com a satisfação dos seus clientes. Mas, vai além disso. O empreendedor comprometido com o sucesso procura o tempo todo encontrar maneiras de superar as expectativas dos clientes.  E para que isso seja possível, ele conta com as avaliações dos clientes sobre seus produtos, serviços, atendimento, localização, acessibilidade e outras informações importantes que coleta por meio de pesquisas frequentes.  O empreendedor comprometido favorece as ações que trazem as informações sobre a satisfação dos seus clientes. Também mantém processos sistemáticos para, permanentemente, obter estas percepções dos clientes a respeito da empresa e muitas vezes ele busca estas informações pessoalmente.  Estes processos vão desde os mais simples, como a Caixinha de Sugestões, que em geral fica ao lado do caixa da empresa, até os mais sofisticados, como pesquisas, contatos de pós venda por telefone ou SMS ou a manutenção de canais permanentes (em redes sociais, por exemplo) para que os clientes possam se manifestar em relação à sua satisfação. |
| Perguntas facilitadoras: |
| * Tenho informações numéricas a respeito da satisfação dos clientes da empresa * Procuro conhecer proativamente as exigências dos clientes com base nas pesquisas realizadas * Faço pós venda para identificar oportunidades de melhoria * Utilizo as informações recebidas dos clientes, com vistas à fidelização e a expansão das vendas * Busco atender e até superar as exigências dos clientes |

( ) Totalmente satisfeita

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

1. **Divulgação dos produtos e serviços**

|  |
| --- |
| Contextualização Referencial: |
| Empresas bem sucedidas se divulgam, pois a divulgação faz com que os negócios se mantenham vivos e competitivos.  Algumas divulgações são feitas o tempo todo, com reforço constante para marcas, produtos, serviços ou a localização da empresa.  Outras são feitas esporadicamente, como ações para promover o lançamento de novos produtos ou serviços no mercado.  Empreendedores de sucesso sabem que a divulgação mantém suas empresas nas mentes dos clientes e, consequentemente, aumenta as vendas.  Eles sabem também que a divulgação pode ser mais eficaz se ela for feita de maneira que alcance o público alvo “em cheio”.  Para isso é muito importante que a divulgação seja feita com uma mensagem correta, no momento adequado e através do canal de comunicação mais eficiente.  E que tudo isso deve ser determinado em função das características do seu público alvo. |
| Perguntas facilitadoras: |
| * Divulgo meus produtos, serviços, marca ou ponto de venda * Possuo diferentes formas de divulgação (mídia, mensagem...) conforme público alvo ou grupo de clientes * A divulgação de meus produtos ocorre de forma frequente e adequada ao grupo de clientes * Monitoro os efeitos da divulgação sobre as vendas, para avaliar a efetividade do canal de comunicação utilizado para o respectivo grupo de clientes. |

( ) Totalmente satisfeita

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

1. **Expansão das vendas para novas áreas ou lançamento de novos produtos (ou serviços)**

|  |
| --- |
| Contextualização Referencial: |
| Empresas de sucesso estão permanentemente procurando expandir suas vendas. Uma das maneiras para que isso ocorra é a conquista de novos mercados.  Tal conquista pode ser obtida por meio de uma expansão territorial, ou seja, a empresa passa a vender seus produtos ou serviços em novas áreas (bairros, cidades ou países). Ou uma melhor exploração do comércio eletrônico, no território da internet.  Mas as empresas também podem expandir suas vendas por meio de lançamento de novos produtos ou serviços.  Para que esta expansão seja possível é fundamental que os empresários estejam atentos às mudanças de mercado e procurem, o tempo todo, se adaptarem a elas.  Empreendedores de sucesso sabem que suas vendas dependem de muita ação, criatividade e de espírito inovador para acompanhar as constantes mudanças no mercado e manterem seus negócios competitivos. |
| Perguntas facilitadoras: |
| * Tenho expandido as vendas para novas áreas ou grupos de clientes * De tempos em tempos ofereço novos produtos (serviços, ou novas formas de atendimento) a meus clientes * Prospecto clientes regularmente |

( ) Totalmente satisfeita

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

1. **Conhecimento sobre os concorrentes**

|  |
| --- |
| Contextualização Referencial: |
| Todo negócio visa satisfazer alguma necessidade. Concorrência empresarial existe quando várias empresas atendem a mesma necessidade. Mesmo que seja com produtos diferentes.  Se a necessidade a ser atendida for a de lazer, por exemplo, existem diversos negócios diferentes que podem satisfazê-las, como cinemas, bares, ou esportes.  Sabendo disso, empreendedores de sucesso nunca ignoram seus concorrentes. Eles sabem que é muito importante conhecer com quem se disputa o mercado de clientes.  Por isso, as empresas com elevado nível de proficiência na gestão sempre buscam informações sobre seus concorrentes – os preços praticados, a forma de atendimento, a localização, os lançamentos de produtos, as estratégias de expansão e as vantagens competitivas.  São informações que servem para uma empresa perceber o seu posicionamento no mercado, a partir da comparação com a concorrência, e assim planejar ações que contribuam para o aumento de competitividade.  Empresas que monitoram seus concorrentes atualizam periodicamente as informações sobre eles e as organizam de forma comparativa para as importantes tomadas de decisões que levam em conta a concorrência.  Outro motivo importante para conhecer bem a concorrência é a possibilidade de formar parcerias associativas.  Por exemplo: a formação de centrais de negócios é a união de empresas concorrentes para determinados objetivos como, por exemplo, fazer compras em conjunto e obter benefícios em negociações com grandes fornecedores. Ou participar de uma feira internacional para expandir mercados para o exterior.  Por tudo isso empreendedores de sucesso estão sempre comprometidos com ações que podem ampliar seu conhecimento a respeito dos seus concorrentes. |
| Perguntas facilitadoras: |
| * Possuo informações detalhadas a respeito de como os concorrentes atuam * Conheço os concorrentes diretos e indiretos * Busco frequentemente informações a respeito das características de como os concorrentes atuam * Utilizo as informações sobre como os concorrentes atuam para comparar com a minha forma de atuar e assim oferecer vantagens competitivas * Conheço as vantagens competitivas dos concorrentes * Comparo meu preço de venda com o dos concorrentes |

( ) Totalmente satisfeita

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

1. **Gestão de Fornecedores**

|  |
| --- |
| Contextualização Referencial: |
| Uma competência muito importante observada em empreendedores de sucesso é a da gestão dos seus fornecedores.  Gerir fornecedores implica em possuir informações como localização, preços, prazos de entrega, condições de pagamento, pedidos mínimos ou sazonalidades no fornecimento.  Para tanto as empresas competitivas mantém um cadastro de fornecedores que organiza as informações mais importantes sobre cada um.  É comum que haja no cadastro, fornecedores alternativos que eventualmente possam ser contatados para compras ou consultas.  São várias as vantagens que uma boa gestão dos fornecedores pode gerar. Dentre elas está a preservação da qualidade que os clientes percebem nos produtos ou serviços de uma empresa.  Por isso os empreendedores de sucesso têm comprometimento com ações que contribuam para manter um bom relacionamento com seus fornecedores e para desenvolver novos relacionamentos comerciais. |
| Perguntas facilitadoras: |
| * Possuo informações detalhadas a respeito dos meus fornecedores, tais como: localização, preços, prazo de entrega, forma de pagamento, pedido mínimo, sazonalidades no fornecimento etc. * Possuo fornecedores alternativos * Possuo cadastro dos meus fornecedores * Desenvolvo relações comerciais com novos fornecedores |

( ) Totalmente satisfeita

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

1. **Identificação e Cálculo dos Custos**

|  |
| --- |
| Contextualização Referencial: |
| Todo empreendimento tem que conhecer o seu Custo Total.  O Custo Total comparado com o valor das vendas é o que indica o resultado do negócio - se houve Lucro ou Prejuízo na empresa.  É indispensável saber o que é custo para uma empresa.  A princípio, o Custo Total é o valor de tudo o que a empresa usa durante um determinado período.  Ou seja, o Custo Total é o soma do valor de vários itens -- como o custo da mão de obra utilizada (folha de pagamento), o custo pela utilização de um estabelecimento comercial (aluguel), o custo das mercadorias adquiridas (fornecedores) e outras despesas.  Também é importante saber que os investimentos e as dívidas não são itens que compõem o Custo Total.  Empresários de negócios bem administrados financeiramente sabem que a maneira correta para obter o valor do Custo Total é pela soma dos valores de tudo que foi usado para o funcionamento da empresa em um determinado período de tempo, independentemente de já ter sido pago ou não.  Desta forma, o Custo Total não é apurado pela soma dos pagamentos realizados.  Além deste conhecimento, as empresas de sucesso usam ferramentas que facilitam a apuração do Custo Total, como sistemas e planilhas eletrônicas de cálculo.  As rotinas para a coleta de dados exigem muito comprometimento e persistência por parte dos gestores e colaboradores responsáveis pela gestão financeira. |
| Perguntas facilitadoras: |
| * Conheço e calculo os custos dos produtos/serviços da empresa * Classifico os custos como: fixos e variáveis ou diretos e indiretos * Sei a diferença entre custos operacionais e custos não operacionais * Utilizo informações sobre o custo dos produtos/serviços para o cálculo do resultado (lucro ou prejuízo) do seu empreendimento * Realizo a análise de custo dos produtos/serviços regularmente |

( ) Totalmente satisfeita

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

1. **Cálculo periódico de indicadores de desempenho**

|  |
| --- |
| Contextualização Referencial: |
| O cálculo de indicadores de desempenho é uma prática indispensável na gestão de sucesso.  Com esta prática os empresários conseguem monitorar o desempenho dos seus negócios e avaliar se estão na direção da realização de suas metas empresariais.  Indicadores como a Lucratividade (que compara o Lucro com a Receita Total) e a Rentabilidade (que compara o lucro com o investimento realizado) são os mais utilizados pelos empreendedores para tomar decisões.  Outros indicadores contribuem muito para uma boa gestão como o resultado da comparação entre a Necessidade de Capital de giro e o Capital de Giro próprio, a relação entre o número de funcionários e a Receita Total e a Margem de Contribuição.  Para calcular estes indicadores e outros, as empresas bem sucedidas mantêm processos organizados e permanentes para a obtenção dos números que o negócio gera com o seu funcionamento, como custos e receitas, investimentos realizados, necessidade de capital de giro etc.  Estes processos são mais eficientes quando apoiados por tecnologia, por isso as empresas com elevado nível de proficiência na gestão utilizam sistemas e equipamentos para a tarefa de calcular os números que indicam o desempenho dos seus negócios. |
| Perguntas facilitadoras: |
| * Calculo e monitoro periodicamente indicadores básicos de desempenho empresarial como: Lucratividade, Rentabilidade, Produtividade etc. * Os indicadores que utilizo e controlo me permitem uma visão abrangente do negócio, pois me fornecem tanto informações operacionais quanto econômico-financeiras. * Comparo o lucro com a Receita Total * Comparo o lucro com o investimento * Os indicadores que controlo me permitem tomar decisões no meu negócio de forma tranquila e confiável. |

( ) Totalmente satisfeita

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

1. **Análise dos preços de venda**

|  |
| --- |
| Contextualização Referencial: |
| Uma questão fundamental para a gestão financeira é a análise dos preços de venda, o que significa comparar os preços de venda com os custos dos produtos ou serviços vendidos. Isto para saber se os preços, quando forem multiplicados pelas quantidades vendidas, serão suficientes para fazer frente aos custos e ainda gerar lucro.  Na gestão financeira sabemos que os preços têm dois componentes principais: os Custos e o Lucro.  Sabemos que o preço de venda não é formado dentro da empresa, mas do lado de fora, no mercado. As variáveis que determinam os preços de venda são duas: a utilidade dos produtos como percebida pelos clientes (que por ser influenciada pela concorrência) e a renda das pessoas. E elas estão fora da empresa.  A análise dos preços é importante para que a empresa saiba, por exemplo, a quantidade de um produto que precisa ser vendida, dentro de um determinado período de tempo, para que ele passe a dar lucro para empresa.  Ou seja, com que margem cada produto ou serviço contribui para formação do lucro.  Para que esta análise seja feita sistematicamente os empreendedores providenciam e utilizam conhecimento e ferramentas. As ferramentas mais utilizadas são sistemas de gestão financeira ou planilhas eletrônicas de cálculo. |
| Perguntas facilitadoras: |
| * Calculo o lucro que cada produto gera a partir da comparação (confrontação) dos preços com os custos unitários * Sei que os componentes de um preço são: custo total unitário e o lucro unitário * Sei que os preços de venda também podem ser analisados segundo a seguinte composição: custo de aquisição e margem de contribuição de cada produto * Calculo a lucratividade unitária dos meus produtos/serviços * Comparo os descontos que ofereço com as lucratividades unitárias * Tomo decisões com base na análise de preços |

( ) Totalmente satisfeita

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

1. **Dimensionamento da Necessidade de Capital de Giro**

|  |
| --- |
| Contextualização Referencial: |
| Uma tarefa da gestão financeira indispensável é o dimensionar a necessidade de capital de um negócio.  Dimensionar a necessidade de capital de giro significa estimar quanto de dinheiro uma empresa precisa ter disponível para pagar seus custos nos momentos em que o caixa não for suficiente para isso.  Toda empresa, mesmo que lucrativa, pode eventualmente ficar sem dinheiro em caixa para pagar suas contas do dia a dia. Isto acontece por que o dinheiro que deveria estar no caixa, em parte fica em outros lugares: nos estoques e nas mãos dos clientes que compraram a prazo.  Por outro lado é comum as empresas terem dinheiro dos outros em seu caixa. Este dinheiro é referente às compras que a empresa fez, mas ainda não pagou porque recebeu prazo dos seus fornecedores. Ou seja, é um dinheiro do fornecedor que está no caixa da sua empresa.  Portanto, todo negócio, a qualquer momento, tem dinheiro seu nos caixas dos outros (contas a receber) e nos seus estoques, em forma de mercadoria ainda a ser vendida.  Em compensação tem dinheiro dos outros no seu caixa (contas a pagar).  Se somarmos as contas a receber ao valor do estoque a ser vendido e após isso subtraímos o valor das contas a pagar, temos a necessidade líquida de capital de giro.  O resultado desta operação é a quantidade de dinheiro que a empresa precisa ter guardada, para ser utilizada toda vez que não houver dinheiro no caixa para pagar os custos referentes ao funcionamento do negócio.  O que realmente determina o tamanho da necessidade de capital de giro é a maneira como a empresa trabalha com os seguintes prazos:  Prazos concedidos aos clientes, que influenciam o valor do “Contas a Receber” e gera falta de dinheiro no seu caixa.  Prazos de permanência das mercadorias no estoque, que influenciam o valor do estoque (ao custo de aquisição) e também gera falta de dinheiro no seu caixa.  Prazos obtidos com fornecedores que influenciam o valor do item “Contas a Pagar” que mantém dinheiro no seu caixa.  Para que esta análise seja feita sistematicamente, os empreendedores providenciam e utilizam conhecimento e ferramentas. As ferramentas mais utilizadas são sistemas de gestão financeira ou planilhas eletrônicas de cálculo. |
| Perguntas facilitadoras: |
| * Dimensiono a necessidade líquida de capital de giro * Conheço as variáveis podem alterar o valor da necessidade de capital de giro * Conheço o ciclo financeiro da empresa * Conheço os efeitos dos prazos concedidos aos clientes sobre a necessidade de capital de giro * Conheço os efeitos dos prazos obtidos com os fornecedores sobre a necessidade de capital de giro * Conheço os efeitos dos prazos de permanência das mercadorias nos estoques sobre a necessidade de capital de giro * Possuo capital de giro próprio |

( ) Totalmente satisfeita

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

1. **Atualização do fluxo de caixa**

|  |
| --- |
| Contextualização Referencial: |
| Tudo o que acontece em um negócio gera entradas (recebimentos) ou saídas (pagamentos) do seu caixa.  Estamos falando de itens como compras, vendas, contratação de funcionários, demissão de funcionários, conserto de máquinas, retiradas dos sócios, financiamentos e outras entradas e saídas de dinheiro.  O Fluxo de Caixa é o registro desta movimentação de dinheiro com os valores e as datas dos pagamentos e dos recebimentos.  As empresas que administram bem o seu caixa vão além dos registros do que já aconteceu. Elas projetam as entradas e saídas de dinheiro no futuro. Para isso elas lançam nos seus fluxos de caixa todos os seus recebimentos e pagamentos que ainda irão ocorrer.  Desta forma é possível ter uma visão antecipada do saldo do caixa. Para isto é preciso utilizar conhecimento e ferramentas. As ferramentas mais usadas são sistemas de gestão financeira ou planilhas eletrônicas de Fluxo de Caixa. |
| Perguntas facilitadoras: |
| * Acompanho o fluxo de caixa da empresa * As contas a serem pagas estão organizadas na linha de tempo, juntamente com as contas a serem recebidas * Faço a conciliação bancária * Atualizo com regularidade os registros de caixa * Possuo métodos e ferramentas para atualizar meu fluxo de caixa |

( ) Totalmente satisfeita

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

1. **Gestão das pessoas (legislação e responsabilidade social)**

|  |
| --- |
| Contextualização Referencial: |
| Uma boa gestão leva a sério e organiza todas as relações entre a empresa, como empregadora e contratante de mão de obra, e seus colaboradores e funcionários.  A base sobre a qual se dá esta administração das relações trabalhistas é sempre a Lei. Por isso empreendedores de sucesso procuram estar sempre atualizados sobre a legislação que se aplica às suas relações trabalhistas.  Esta prática é preventiva em relação a autuações, multas e processos judiciais e demonstra responsabilidade social e respeito às pessoas que colaboram profissionalmente com a empresa.  Na prática uma empresa bem administrada faz seus pagamentos às pessoas em dia e faz provisões financeiras para pagamentos de rescisões, décimo terceiro salário e férias. Não utiliza mão de obra infantil e aplica normas de segurança no trabalho. Além disso, respeita as regras para contratações e demissões.  Muitos negócios contratam os serviços de empresas de contabilidade para a administração burocrática da folha de pagamentos. Empreendedores de sucesso sabem que com esta prática eles conseguem terceirizar algumas importantes tarefas relacionadas às relações trabalhistas.  Mas eles sabem também que isso não diminui a sua responsabilidade com estas relações. Por isso eles acompanham e monitoram o trabalho de seus contadores. |
| Perguntas facilitadoras: |
| * Faço a gestão organizacional das pessoas que trabalham e colaboram com a empresa * Conheço a legislação trabalhista e não possuo autuações por descumprimento * Minha empresa possui um plano de cargos e salários * Possuo métodos, ferramentas ou o apoio de terceiros para o cálculo mensal da Folha de Pagamentos * Possuo provisões financeiras para realizar os devidos pagamentos a meus funcionários |

( ) Totalmente satisfeita

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

1. **Gestão das pessoas (desenvolvimento da equipe)**

|  |
| --- |
| Contextualização Referencial: |
| O bom funcionamento de uma empresa também depende da competência de seus colaboradores.  Sabendo disso os empreendedores de sucesso procuram formar equipes de trabalho que apresentam alto desempenho. Eles sabem que uma boa equipe começa a ser formada durante a escolha das pessoas que a compõem e a definição das pessoas certas para as funções certas.  Além de uma seleção bem feita, os empreendedores procuram sempre incentivar sua equipe de trabalho. Estes incentivos ocorrem de várias maneiras: comissões sobre vendas ou produtividade, planos de cargos e salários, premiações etc. E, além disso, as empresas que se preocupam com as pessoas que nelas trabalham mantêm algum programa de capacitação para suas equipes e financiam os estudos de alguns funcionários.  Gestores de empresas competitivas sabem que equipes formadas de pessoas comprometidas, motivadas e bem capacitadas fazem toda a diferença no ambiente de trabalho e nos resultados empresariais. |
| Perguntas facilitadoras: |
| * Promovo o desenvolvimento da minha equipe de colaboradores * Minha empresa possui um programa de capacitação dos colaboradores * A empresa possui plano de cargos e salários * Ofereço prêmios e incentivos relacionados aos resultados gerados pelos colaboradores * Possuo critérios para o recrutamento e a seleção de funcionários * Possuo práticas para informar as funções de cada colaborador |

( ) Totalmente satisfeita

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

1. **Pagamento de Impostos**

|  |
| --- |
| Contextualização Referencial: |
| Os gestores de empresas de sucesso procuram estar atualizados sobre a legislação que se aplica aos seus empreendimentos no que diz respeito aos impostos e taxas que são pagos pela empresa.  Esta prática é preventiva em relação a autuações, multas e processos judiciais, que podem minar a saúde da empresa. E os bons gestores sabem também que estar em dia com impostos e taxas garante direitos importantes para as empresas contribuintes e demonstra responsabilidade social, pois a arrecadação fiscal financia as ações sociais dos governos.  Muitos negócios contratam os serviços de empresas de contabilidade para a administração burocrática dos impostos. Empreendedores de sucesso sabem que, com esta prática, eles conseguem terceirizar algumas importantes tarefas relacionadas à documentação e ao cálculo dos impostos.  Mas eles sabem, também, que isso não diminui a sua responsabilidade com os órgãos arrecadadores. Por isso, além de conhecerem as normas e a legislação eles acompanham e monitoram o trabalho de seus contadores. |
| Perguntas facilitadoras: |
| * Conheço a legislação tributária referente à minha atividade empresarial * Sei calcular os impostos a serem pagos pela empresa, ou utilizo um profissional competente para isso * Acompanho/monitoro se os impostos devidos estão sendo devidamente pagos |

( ) Totalmente satisfeita

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

1. **Disposição física dos móveis, materiais e equipamentos (*Layout*)**

|  |
| --- |
| Contextualização Referencial: |
| O funcionamento eficiente de uma empresa depende também da sua organização física, ou seja, da disposição dos móveis, expositores de mercadorias e máquinas, e dos setores, como escritórios, área de produção e estoque.  Por isso os gestores de empresas competitivas organizam a operação dos seus empreendimentos levando em conta uma lógica eficiente para a movimentação das pessoas e para a segurança dos colaboradores e dos clientes.  Além disso, eles também consideram as exigências legais tais como as sanitárias e as de acessibilidade.  Esta organização operacional começa quando o empreendedor cria um layout, ou seja, um desenho para visualizar as coisas antes de construir, fixar ou reformar.  Além deste desenho, as empresas com ótima gestão possuem seus principais processos bem definidos e registrados em documentos. O que torna possível o compartilhamento e facilita inclusive a capacitação das pessoas envolvidas, a respeito dos fluxos, materiais utilizados, prazos e responsabilidades para cada processo operacional. |
| Perguntas facilitadoras: |
| * A disposição dos móveis, expositores de mercadorias, máquinas e dos setores físicos da minha empresa obedecem a uma lógica eficiente * A disposição dos móveis, expositores de mercadorias, máquinas e dos setores físicos da empresa favorecem a movimentação de materiais e de pessoas * A disposição dos móveis, expositores de mercadorias, máquinas e dos setores físicos da empresa levam em conta a segurança dos clientes e dos colaboradores * A disposição dos móveis, expositores de mercadorias, máquinas e dos setores físicos da empresa levam em conta as exigências sanitárias e legais |

( ) Totalmente satisfeita

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

1. **Existência e utilização do Plano de Negócio**

|  |
| --- |
| Contextualização Referencial: |
| Faz parte da gestão das empresas competitivas o planejamento e o monitoramento dos resultados empresariais. Este planejamento é feito na forma de um plano de negócio.  O plano de negócio é uma forma de pensar no futuro da empresa e deve ser elaborado em detalhes e de maneira organizada. Um roteiro de planejamento divide o conceito do negócio em temas a serem analisados separadamente, como por exemplo, mercado, finanças e operação.  Porém, os gestores sabem que estes temas se afetam mutuamente, o que exige uma visão sistêmica em seus planos.  Os empreendedores de sucesso não ficam tentando adivinhar como será o futuro dos seus empreendimentos. Eles utilizam seus planos de negócio para expressar (representar, projetar) a empresa que eles desejam ter no futuro.  Em um plano de negócio os empreendedores determinam os principais objetivos empresariais a serem alcançados. Desde os de longo prazo até os mais próximos em termos de data. Além dos resultados almejados, o plano de negócio deve conter algumas análises estratégicas que considerem os pontos fortes e os pontos fracos da empresa para o aproveitamento de oportunidades e para o enfrentamento de ameaças.  Um plano de negócio pode e deve ser elaborado a qualquer momento da vida de um empreendimento. Depois de elaborado pela primeira vez ele deve ser atualizado frequentemente e utilizado para comparar os resultados nele planejados com os resultados que vem sendo obtidos pela empresa.  Esta prática permite que os gestores das empresas tomem decisões mais acertadas e aumenta consideravelmente as chances de sucesso dos seus negócios. |
| Perguntas facilitadoras: |
| * A empresa possui um Plano de Negócio * Reviso o Plano de Negócio com regularidade para avaliar se ainda pertinente e atual * Utilizo o Plano de Negócio para comparar os resultados planejados com os resultados alcançado, com regularidade * Utilizo o Plano de Negócio para tomar decisões estratégicas * Utilizo o Plano de Negócio para determinar metas de curto e de médio prazo |

( ) Totalmente satisfeita

( ) Muito Satisfeita

( ) Pouco Satisfeita

( ) Nada Satisfeita

**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 |  |