



**MUNICÍPIO DE SÃO GABRIEL DO OESTE**  
**ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL**  
**SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**  
**Anexo I**

**Ficha de Inscrição**

**CATEGORIA I e II**

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

\* Campos obrigatórios

**PREENCHIMENTO**

Dados da empresa

Categoria do Prêmio\*:

(  ) Pequenos Negócios ME OU EPP (  ) Microempreendedora Individual

Razão Social\*: \_\_\_\_\_

Nome Fantasia\*: \_\_\_\_\_

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

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

Número de empregados\*: \_\_\_\_\_

Endereço\* : \_\_\_\_\_

Número\*: \_\_\_\_\_

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

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

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

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

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

Site: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

Faturamento anual em 2017 (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\*:



**MUNICÍPIO DE SÃO GABRIEL DO OESTE**

**ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL**

**SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

( ) 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 do candidato**

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

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

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

Cargo\* ( ) Proprietária/Sócia

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

( ) Aceito participar do PRÊMIO EMPREENDEDOR 1ª Edição, conforme regulamento do Prêmio, edição 2018.

Data: \_\_/\_\_/\_\_\_\_

Assinatura da participante: \_\_\_\_\_



**MUNICÍPIO DE SÃO GABRIEL DO OESTE**  
**ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL**  
**SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

**Anexo II**

**ROTEIRO PARA ESCREVER O SEU RELATO**

Para contar o seu relato, você poderá considerar os seguintes pontos.

**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?

Você acha que teve dificuldades específicas para abrir seu negócio? Se sim, que ações criativas buscou para solucionar as dificuldades?

**2. Desenvolvimento (Condução) do Negócio: Conte como 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?



## **MUNICÍPIO DE SÃO GABRIEL DO OESTE**

**ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL**

**SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

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 o município? (Benefícios ao meio ambiente, 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)?

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

Que mensagem você gostaria de passar para as pessoas 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 e possível de ser verificado/constatado durante visita de verificação por parte do avaliador (caso seu caso seja selecionado para visita), 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, planejamento, estabelecimento de metas, busca de informações e de oportunidades.

Caso algumas dessas características estejam presentes no seu caminho de empreendedor, destaque-as em sua narrativa.



**MUNICÍPIO DE SÃO GABRIEL DO OESTE**  
**ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL**  
**SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**  
**Anexo III**

**AUTOAVALIAÇÃO SOBRE O NEGÓCIO**

Questionário de Autoavaliação da Gestão do Prêmio Empreendedor - edição 2018.

Esta Autoavaliação da Gestão aborda os temas da gestão empresarial que são considerados na análise dos candidatos do Prêmio.

Nela são apresentados 16 tópicos da gestão empresarial aplicáveis a um pequeno negócio. Para responder a autoavaliação, escolha a opção de resposta que mais refletir a realidade em sua empresa.

Seja o mais realista possível, pois uma devolutiva apontando os pontos fortes e as oportunidades de melhoria será gerada a partir de suas respostas. Além disso, suas respostas poderão ser validadas por um avaliador do Prêmio, caso sua empresa passe para a etapa de visitas, prevista para candidatos que se destacarem em termos de gestão e do relato enviado. Candidatos visitados que não evidenciarem o que tiverem respondido na autoavaliação da gestão, assim como descrito no relato, serão desclassificados.

A seguir as questões para cada um dos tópicos de gestão da Autoavaliação:

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

- a) Não possuo cadastros dos clientes.
- b) Posso cadastros dos clientes, mas não está completo ou atualizado.
- c) Posso cadastro completo e atualizados dos clientes, mas não os analiso para potencializar as vendas.
- d) Posso cadastros completos e atualizados dos clientes e os utilizo para potencializar as vendas.

**2. Conhecimento sobre o grau de satisfação dos clientes:**

- a) Não avalio a satisfação dos clientes.
- b) Não avalio a satisfação dos clientes, mas trato as sugestões ou reclamações recebidas.
- c) Avalio a satisfação dos clientes regularmente e utilizo as informações para sua fidelização.
- d) Avalio a satisfação dos clientes e realizo o pós-venda regularmente, utilizando as informações geradas para promover fidelização.

**3. Divulgação dos produtos e serviços:**

- a) Não divulgo os produtos e serviços ofertados.
- b) Divulgo os produtos e serviços ofertados, mas não regularmente.
- c) Divulgo os produtos e serviços ofertados regularmente, considerando os diferentes grupos de clientes, mas não avalio a efetividade do canal de comunicação.



## **MUNICÍPIO DE SÃO GABRIEL DO OESTE**

### **ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL**

#### **SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

d) Divulgo os produtos e serviços ofertados regulamente, conforme o grupo de clientes e a mídia mais efetiva para atingi-lo.

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

- a) Não tenho a pretensão ou de expandir as vendas e nem lançar novos produtos e serviços.
- b) Não expandi a área de atuação nem lancei novos produtos ou serviços em relação ao ano passado.
- c) Ampliei a área de atuação em relação ao ano passado, mas não houve uma expansão de vendas.
- d) Ampliei a área de atuação relação ao ano passado, possuo novos grupos de clientes e tenho conseguido expandir as vendas.

#### **5. Conhecimento sobre os concorrentes**

- a) Não tenho informações sobre a forma de atuação e preços praticados pela concorrência.
- b) De vez em quando, procuro saber os preços praticados pelos concorrentes, mas não tenho muitos detalhes sobre sua forma de atuação no mercado.
- c) Frequentemente, busco saber os preços e forma de atuação da concorrência, mas não uso as informações para rever minha forma de atuação.
- d) Busco estar sempre atualizada, de forma sistemática, sobre os preços e forma de atuação da concorrência ou de outras empresas para poder oferecer vantagens e diferenciais em relação aos concorrentes.

#### **6. Gestão de Fornecedores:**

- a) Não possuo cadastro de fornecedores.
- b) Tenho apenas o contato dos principais fornecedores.
- c) Possuo um cadastro de fornecedores que utilizo quando preciso fazer novos pedidos.
- d) Possuo um cadastro de fornecedores, procuro acrescentar novos contatos regularmente para poder comparar condições de atendimento e alternativa em caso necessidade.

#### **7. Identificação e Cálculo dos Custos:**

- a) Não sei calcular o custo dos produtos e serviços ofertados na minha empresa.
- b) Sei que existem custos fixos e variáveis, mas não sei diferenciar ou dizer para que isso serve.
- c) Sei o que são custos fixos e variáveis, mas não sei distribuir os custos fixos entre os produtos e serviços produzidos.
- d) Sei calcular os custos fixos da minha empresa e utilizo para tomada de decisões.



**MUNICÍPIO DE SÃO GABRIEL DO OESTE**  
**ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL**  
**SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

**8. Cálculo periódico de indicadores de desempenho**

- a) Não avalio o desempenho do negócio.
- b) Utilizo apenas informações contábeis como o Balanço e a Demonstração de Resultado para avaliar o desempenho do negócio.
- c) Calculo indicadores relacionados às receitas e às despesas para lucratividade e rentabilidade, mas não possuo indicadores operacionais como produtividade, satisfação do cliente, por exemplo, para avaliar o desempenho do negócio.
- d) Calculo indicadores econômico-financeiros, operacionais e outros que me permitem uma avaliação do desempenho do negócio como um todo, auxiliando assim a tomada de decisões.

**9. Análise dos preços de venda:**

- a) Calculo o preço dos produtos ou serviços mas não sei dizer quais me dão lucro e quais me dão prejuízo.
- b) Sei que alguns produtos ou serviços me dão mais lucro do que outros, mas não sei dizer precisamente quanto tenho de lucro em cada um deles.
- c) Sei dizer quanto cada produto ou serviço me dá lucro, mas tenho dificuldade em ajustar os preços pois não sei como calcular o custo de cada produto ou serviço.
- d) Conheço a estrutura de custo dos meus produtos e serviços e utilizo essas informações para buscar economias e definir bem os preços.

**10. Dimensionamento da Necessidade de Capital de Giro (Capital de Giro é o dinheiro necessário para financiar a continuidade das operações da empresa, como recursos para financiar as vendas a prazo, recursos para manter estoques e recursos para pagamento aos fornecedores como compras de matéria-prima ou mercadorias de revenda, pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais):**

- a) Não acompanho o ciclo financeiro da empresa.
- b) Controlo apenas as entradas e saídas de dinheiro, mas não monitoro o ciclo financeiro da empresa.
- c) Conheço o ciclo financeiro da empresa, mas tenho dificuldades para ter capital de giro próprio.
- d) Administro o ciclo financeiro da empresa, atuando junto a clientes e fornecedores de modo a gerar capital de giro próprio.

**11. Atualização do Fluxo de Caixa (Fluxo de Caixa é um Instrumento de gestão financeira que projeta para períodos futuros todas as entradas e as saídas de recursos financeiros da empresa, indicando como será o saldo de caixa para o período projetado):**



## **MUNICÍPIO DE SÃO GABRIEL DO OESTE**

### **ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL**

#### **SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

- a) Não acompanho o fluxo de caixa da empresa.
- b) Acompanho as entradas e saídas do caixa, mas não faço o controle na linha do tempo.
- c) Faço o controle do fluxo de caixa na linha do tempo, mas não faço a conferência das contas bancárias com o controle financeiro interno.
- d) Administro a entrada e saída de dinheiro na linha do tempo, bem como faço a conferência das contas bancárias.

#### **12. Gestão das pessoas (legislação e responsabilidade social):**

- a) Não aplicável ou não sei se atendo a todos exigências trabalhistas cabíveis ao negócio.
- b) Atendo à legislação trabalhista vigente.
- c) Atendo a legislação trabalhista vigente, inclusive com provisões financeiras para pagamentos futuros aos funcionários (13º salário e férias).
- d) Atendo a legislação trabalhista vigente, possuo provisões financeiras para pagamentos futuros aos funcionários e disponho de um plano de benefícios.

#### **13. Gestão das pessoas (desenvolvimento da equipe):**

- a) Não aplicável ou não são disponibilizadas capacitações aos colaboradores.
- b) Busco oferecer capacitação a algumas pessoas quando possível.
- c) Busco oferecer capacitação as pessoas que considero chave no negócio quando vejo necessidade.
- d) Possuo um plano de capacitação anual que contempla as necessidades da empresa e abrange toda a equipe.

#### **14. Pagamento de Impostos**

- a) Não sei dizer se pago todos os impostos pertinentes ao negócio.
- b) Os impostos que tenho ciência estão em dia, mas não tenho certeza se existe mais algum aplicável ao negócio.
- c) Conheço todos os impostos aplicáveis ao negócio e a maioria está em dia ou processo de regularização.
- d) Conheço todos os impostos cabíveis ao meu negócio e pago em dia.

#### **15. Disposição física dos móveis, materiais e equipamentos (Layout):**

- a) Não sei dizer se a disposição física dos móveis, materiais e equipamentos está adequada.





## **MUNICÍPIO DE SÃO GABRIEL DO OESTE**

### **ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL**

#### **SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

- b) A disposição física dos móveis, materiais e equipamentos obedece uma sequência lógica, mas não atende às questões de segurança e eficiência na movimentação dos materiais e pessoas.
- c) A disposição física dos móveis, materiais e equipamentos atende questões legais e sanitárias, mas não é muito eficiente.
- d) A disposição física dos móveis, materiais e equipamentos obedece uma sequência lógica e atende às questões legais, sanitárias, de segurança e eficiência na movimentação dos materiais e pessoas.

#### **16. Existência e utilização de um planejamento:**

- a) Não tenho ou não sei como fazer um planejamento.
- b) Posso um planejamento, mas está desatualizado.
- c) Posso um planejamento, mas não comparo os resultados alcançados com os planejados.
- d) Posso um planejamento atualizado, pois analiso os resultados alcançados em relação aos planejados e regularmente faço as revisões necessárias, pensando sempre no futuro da empresa.

*OBS: Este questionário é baseado no Diagnóstico Empresarial utilizado no Prêmio Mulher de Negócios realizado pelo SEBRAE anualmente para avaliar a gestão das candidatas concorrentes ao Prêmio.*



**MUNICÍPIO DE SÃO GABRIEL DO OESTE**  
**ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL**  
**SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

**GABARITO PRÊMIO EMPREENDEDOR 1ª EDIÇÃO 2018**

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

**Candidato (a):** \_\_\_\_\_

Marque um x na alternativa respondida corresponde ao número da cada questão.

Apenas o gabarito deverá ser entregue na efetuação da inscrição, dispensando assim a entrega do diagnóstico empresarial utilizado.

<b>QUESTÃO</b>	<b>Alternativa A</b>	<b>Alternativa B</b>	<b>Alternativa C</b>	<b>Alternativa D</b>
<b>1</b>				
<b>2</b>				
<b>3</b>				
<b>4</b>				
<b>5</b>				
<b>6</b>				
<b>7</b>				
<b>8</b>				
<b>9</b>				
<b>10</b>				
<b>11</b>				
<b>12</b>				
<b>13</b>				
<b>14</b>				
<b>15</b>				
<b>16</b>				



**MUNICÍPIO DE SÃO GABRIEL DO OESTE**  
**ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL**  
**SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**  
**ANEXO IV**

**PRÊMIO EMPREENDEDOR 1ª Edição 2018**

**FORMULÁRIO PARA REDAÇÃO DO RELATO (mínimo 60 linhas – destacado abaixo)**

1.	Titulo
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.	



**MUNICÍPIO DE SÃO GABRIEL DO OESTE**  
**ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL**  
**SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

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.	



**MUNICÍPIO DE SÃO GABRIEL DO OESTE**  
**ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL**  
**SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

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.	



**MUNICÍPIO DE SÃO GABRIEL DO OESTE**  
**ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL**  
**SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

118.	
119.	
120.	

OBS: Os relatos poderão ser entregues digitados ou escritos manualmente, para a entrega do relato digitado, o empresário deve obedecer ao parágrafo 1º do artigo 6º da Seção I do Regulamento do Prêmio Empreendedor:

**§ 1º** O relato também poderá ser digitado e deverá ter no mínimo 500 (quinhentas) palavras e ao máximo 1200 (mil e duzentas palavras), incluindo o título.