



# NEGÓCIO DE MULHER

## 6º TEMA

Ferramentas para gerar Trabalho e Renda



### **Encontro anterior**

**Identificado os ativos e como construir o porta-fólio pessoal e do grupo.**

### **Neste encontro**

**Vamos acrescentar outras ferramentas essenciais para a elaboração de um Plano de Negócio!**

## MATRIZ DO PLANO DE AÇÃO

A **matriz do plano de ação** é uma **ferramenta movida por perguntas que mobilizam o grupo para a tarefa do pensar antes de agir**, fase determinante no processo de planejamento.



# Perguntas chaves, subsídio para o plano de ação

**1. QUEM SOMOS:** Explicita a identidade do grupo e do negócio que se pretende empreender.

**2. QUAIS SÃO NOSSOS DESEJOS E NECESSIDADES:** Expectativas do grupo.

**3. QUE TIPO DE NEGÓCIO QUEREMOS EMPREENDER:** Está diretamente relacionada às nossas habilidades – Trabalhar com a coleta do resíduo reciclável; Produção de alimentos/artesanato/móveis/roupas etc.

**4. QUAL O FORMATO JURÍDICO DO NEGÓCIO:** Cooperativa, Associação, MEI.

**5. EM QUE PÉ ESTAMOS:** Analisar o contexto fornece dados sobre o nível de desenvolvimento do grupo: O grupo dispõe do que precisam para começar seu negócio? Vão precisar de um local para realizar as atividades? Precisam de treinamento para aprimorar a qualidade do produto? (Ferramenta matriz SWOT/FOFA).

## Perguntas chaves, subsídio para o plano de ação

**6. QUAIS SÃO NOSSOS PONTOS FORTES, FRÁGEIS, OPORTUNIDADES E AMEAÇAS:** Refere ao porta-fólio dos Ativos e o diagnóstico (matriz SWOT/FOFA). Com estes dados podemos planejar o que pode ser fortalecido e o que precisamos desenvolver para atender às exigências do mercado;

**7. O QUE SABEMOS FAZER ATENDE TODAS AS NECESSIDADES PARA GERAR UM NEGÓCIO:**  
A inexperiência com gestão de negócio nos trás muitos pontos cegos. Quem pode nos auxiliar é uma assessoria externa – SEBRAE, Apoiadores da Universidade -.

**8. COMO TRANSFORMAR NOSSAS HABILIDADES EM ATIVIDADES PRODUTIVAS:** Ter uma atitude profissional e comprometida pautada nos acordos de funcionamento do grupo;

**9. EXISTE DEMANDA DE MERCADO PARA O PRODUTO QUE QUEREMOS PRODUZIR:** Implica em fazer uma pesquisa no território em que se pretende comercializar nosso produto para saber se existe demanda de mercado, qual o padrão de qualidade dos produtos exigido pelo público que quero atingir, etc. ;

## Perguntas chaves, subsídio para o plano de ação

**10. QUANTO VAMOS PRECISAR DE CAPITAL PARA DAR INÍCIO AO NEGÓCIO:** Depende dos recursos que dispomos e de formas solidárias e inteligentes para lidar com os custos.

**11. O QUE FAZER COM O QUE SE TEM PARA DAR INÍCIO AO PROJETO:** Otimizar recursos administrando os custos de forma inteligente e solidária;

**12. COMO COMERCIALIZAR NOSSOS PRODUTOS OU SERVIÇOS:** Investir no marketing! Este item é tão importante que vamos dedicar um PODCASTS exclusivo;

**13. QUEM SÃO NOSSOS PARCEIROS/AS E COM QUEM PODEMOS CONTAR:** São os/as apoiadores – Governo, Investidores da iniciativa privada, Universidade, Organizações da Sociedade Civil; Cooperativas ou Associações irmãs, etc.

Um **PROJETO** é como um sonho projetado no futuro, mas que se constrói no presente, passo a passo, gerando as condições de torna-lo realidade!



Enquanto o **PLANO DE AÇÃO** é o dá concretude ao projeto, por meio das ações programadas para serem realizadas num determinado espaço de tempo, custos e responsabilidades.

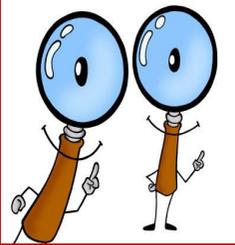
Podemos ter diferentes tipos de projetos dentro de uma mesma organização, assim como um Plano de Ação pode ser reformulado, adequado, acrescido de outras ações por conta dos imprevistos, quantas vezes for necessário para o cumprimento dos objetivos e metas do projeto.

## Exemplo da Matriz de Planejamento para se construir o Plano de Ação/Negócio

<b>ÁREAS</b> Governança/produção/ comercialização/Marketing	<b>NECESSIDADES</b> Problemas	<b>O QUE FAZER</b> Busca de solução	<b>QUEM VAI FAZER</b> Pessoa responsável	<b>QUANDO</b> Prazo/Meta	<b>COM QUEM</b> Parceiros
<b>INSTITUCIONAL</b> Ativos necessários p/o desenvolvimento do negócio, com sustentabilidade	1.	1.	1.	1.	1.
	2.	2.	2.	2.	2.
	3.	3.	3.	3.	3.
<b>RECURSOS HUMANOS</b> Ativos necessários p/o desenvolvimento do negócio, com sustentabilidade	1.	1.	1.	1.	1.
	2.	2.	2.	2.	2.
	3.	3.	3.	3.	3.
<b>PRODUÇÃO</b> Ativos necessários p/o desenvolvimento do negócio, com sustentabilidade	1.	1.	1.	1.	1.
	2.	2.	2.	2.	2.
	3.	3.	3.	3.	3.

## Exemplo da Matriz de Planejamento para se construir o Plano de Ação/Negócio

<b>ÁREAS</b> Governança/produção/ comercialização/Marketing	<b>NECESSIDADES</b> Problemas	<b>O QUE FAZER</b> Busca de solução	<b>QUEM VAI FAZER</b> Pessoa responsável	<b>QUANDO</b> Prazo/Meta	<b>COM QUEM</b> Parceiros
<b>COMERCIALIZAÇÃO</b> Ativos necessários p/o desenvolvimento do negócio, com sustentabilidade	1.	1.	1.	1.	1.
	2.	2.	2.	2.	2.
	3.	3.	3.	3.	3.
<b>MARKETING</b> Ativos necessários p/o desenvolvimento do negócio, com sustentabilidade	1.	1.	1.	1.	1.
	2.	2.	2.	2.	2.
	3.	3.	3.	3.	3.



**Além do Plano de Ação, precisamos de outras duas ferramentas que orientem nossa conduta na gestão do negócio:**

## **METODO 5S**

- ❖ **Senso de Utilização:** ambiente de trabalho mais útil, mais fácil no manuseio dos nossos equipamentos;
- ❖ **Senso de Organização:** documentos em pastas etiquetas, equipamentos com lugar fixo e fácil acesso, trabalhar com planilha para controle de dados, etc;
- ❖ **Senso de limpeza do local de trabalho:** definir responsáveis no sistema de rodizio;
- ❖ **Senso de padronização:** adotar camisetas com a marca do negócio, empregar etiqueta, cores, etc... de forma que nossa clientela reconheça nossos produtos;
- ❖ **Senso de disciplina:** agir com profissionalismo.

## **REGIMENTO INTERNO**

São os acordos firmados pelo grupo na gestão do negócio, com base em princípios éticos e no Estatuto da organização.

- Horário de funcionamento;
- Admissão, saída ou exclusão;
- Condições de trabalho: saúde e segurança;
- Advertência ou exclusão por ferir os acordos;
- Governança: gestão financeira e administrativa e produtiva e na relação com as parceiras/os.

## **Produzir com custo baixo e vender mais barato** **São medidas que podem nos auxiliar a dar início ao projeto.**

### **COMO**

**OTIMIZANDO RECURSOS,  
SEM PREJUÍZO DE  
QUALIDADE!**

**Nos associando a outros grupos podemos comprar a matéria-prima no atacado, conseguindo negociar melhores preços e prazos para pagamentos.**

**RACIONALIZANDO O USO  
DOS MEIOS DE  
TRANSPORTE!**

**Estabelecendo um rodízio para compras ou para entregas, alugando ou até mesmo comprando em conjunto, um veículo utilitário para ser usado pelos grupos.**

**REALIZANDO MUTIRÃO  
PARA A CONSTRUÇÃO;  
REFORMA; AMPLIAÇÃO  
DA SEDE DO NEGÓCIO**

**Com a cooperação de todo o grupo, podemos diminuir o gasto com mão de obra. Podemos utilizar materiais de construção de segunda mão ou até reciclar.**

**COMPARTILHANDO  
EQUIPAMENTOS**

**Que não sejam de uso contínuo, tais como computador, impressora, máquina de overloque, é possível diminuir a necessidade de investimento inicial e o gasto para manutenção e custeio.**

# Elementos para Sistematização do Projeto

Sistematizar os dados do Plano de Ação é o jeito formal e correto de apresentar uma proposta.

**Começando pelo sumário de uma página contendo os seguintes itens:**

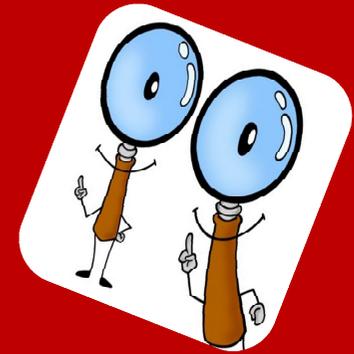
1. Descrição da atividade
2. Local de realização do projeto
3. Proponente
4. Breve história da organização proponente
5. Caracterização do problema e justificativa
6. Equipe e habilidades
7. Mercado [público alvo]
8. Beneficiários
9. Instalações [sobre a adequação]
10. Faturamento
11. Financiamento [capital existente]
12. Cronograma
13. Resultados esperados
14. Monitoramento e Avaliação

## Elementos para Sistematização do Projeto

<b>O QUE</b>	Introdução: Histórico do grupo e apresentação do Negócio;	Natureza e Objetivos do Negócio;	Tipo de Negócio ou Projeto que vamos montar.
<b>POR QUE</b> <i>justificativa</i>	Demonstração da viabilidade do negócio; quantos postos de trabalho vai gerar; benefícios sociais que trará para as famílias envolvidas e a região; viabilidade econômica; habilidades e talentos da equipe; dados do mercado com tendências e oportunidades.		
<b>COMO</b>	<i>São as estratégias e grandes linhas de ação</i> , caminhos traçados para atingir os objetivos; Marketing e divulgação; Programa de atividades; tarefas e responsabilidades de cada pessoa; Alocação de recursos; Avaliação periódica.		
<b>COM QUEM</b>	Trata-se dos Recursos Humanos: com quem podemos contar e com quais habilidades e talentos; Qual a estrutura administrativa e de coordenação; Qualidades necessárias para cada cargo; Descrição de responsabilidades.		
<b>PARA QUE</b>	São os objetivos e metas, alvos do negócio: O que pretendemos alcançar em prazos determinados.		
<b>COM QUE</b>	São os recursos materiais; equipamentos, materiais de consumo ou de uso corrente.		
<b>QUANTO VAI CUSTAR</b>	Refere ao capital e recursos disponíveis e os necessários; quanto dinheiro vamos aplicar em investimentos; quanto temos; quanto falta; onde buscar.		
<b>AVALIAÇÃO DE RISCO</b>	identificar e quantificar os riscos associados ao empreendimento.		
<b>VERIFICAÇÃO DOS RESULTADOS</b>	Monitoramento do progresso e avaliação dos resultados.		

# RAZÃO SOCIAL

A formalização jurídica é o que permite o grupo ter o seu CNPJ, emitir nota fiscal, ter conta em banco no nome da empresa, entre outras vantagens como:



- ❖ Receber investimentos do governo, iniciativa privada ou outras organizações da sociedade civil, mediante projetos e comprovação de idoneidade na prestação do serviço e nas condições de trabalho no que refere à saúde e segurança do conjunto de trabalhadoras e trabalhadores associados.
- ❖ Demanda, orientação jurídica e dos serviços de um contador ou contadora que atenda às demandas institucionais e fiscais.

# ALTERNATIVAS DE IDENTIDADE JURÍDICA

## COOPERATIVA

Seu principal foco é viabilizar o negócio produtivo dos associados no mercado, além de ser o meio mais adequado para desenvolver uma atividade comercial em média ou grande escala e de forma coletiva.

## ASSOCIAÇÃO

As associações são indicadas para levar adiante uma atividade social, educacional, cultural, representação política, defesa de interesses de classe, filantropia. O gerenciamento é mais simples e o custo de registro é menor.

## ME/MICROEMPRESA

é uma sociedade civil de iniciativa privada, comercial limitada, com fins lucrativos.

## MEI – MICROEMPREENDEDOR/A INDIVIDUAL

- ❖ A pessoa trabalha por conta própria denominada pequena empresária.
- ❖ A formalização é gratuita e pode ser feita na Prefeitura do seu Município

A diferença entre ME E MEI está na definição de limites até onde cada uma pode ir.

## PARCEIROS APOIADORES

**MULHERES OU MICRO  
EMPREENDEDORAS  
COM ATIVIDADES  
SIMILARES**

**GOVERNO  
Federal, Estadual e  
Municipal**

**INVESTIDORES**

**MINISTÉRIO PÚBLICO  
ENTRE OUTROS  
ÓRGÃOS DA JUSTIÇA**

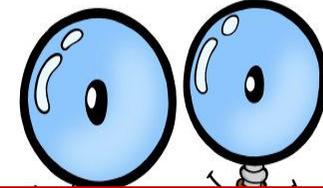
**UNIVERSIDADES E  
FUNDAÇÕES**

**SEBRAE  
Serviço Brasileiro de  
Apoio às Micro e  
Pequenas Empresas;**

# EMPODERAMENTO

## IMPLICA:

- ❖ Poder Compartilhado
- ❖ Poder Exercido em Parceria
- ❖ Poder em Conexão
- ❖ Poder em Relação



## ATENÇÃO

Precisamos rever nossos conceitos, para que o velho jeito de pensar e agir nas relações interpessoais no trabalho não se reproduzam

- **Síndrome do pequeno poder** –

**Esperamos você em nosso próximo episódio.**

**Até lá**

