

GUIA ORIENTATIVO COM MODELOS, BOAS PRÁTICAS E ORIENTAÇÕES PARA FORMAÇÃO E DINAMIZAÇÃO DE GRUPOS FOCAIS DE TRABALHO/ NÚCLEOS DE MULHERES EMPRESÁRIAS/ EMPREENDEDORAS - CMECs



Versão 1
maio/ 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	5
2. EMPREENDEDORISMO FEMININO NO BRASIL	6
2. QUAL A IMPORTÂNCIA DA FORMAÇÃO DE NÚCLEOS DE MULHERES EMPRESÁRIAS E EMPREENDEDORAS?	7
3. FOMENTO A CRIAÇÃO DE NÚCLEOS E GRUPOS DE TRABALHOS DE MULHERES EMPRESÁRIAS E EMPREENDEDORAS	8
3.1. Definição de objetivos para a criação do núcleo / grupos focais de trabalho de mulheres empresárias/ empreendedora	9
3.2. Sensibilização / Mobilização de mulheres empresárias / empreendedora	11
3.3 Formação do núcleo / grupo de trabalho de mulheres empresárias / empreendedoras	12
3.4 Engajamento do núcleo / grupo de trabalho de mulheres empresárias / empreendedoras	13
4. DINAMIZAÇÃO DE NÚCLEOS E GRUPOS DE TRABALHOS DE MULHERES EMPRESÁRIAS E EMPREENDEDORAS	15
4.1. Reuniões	15
4.2. Planos de Ação	16
4.3. Aprendizados	18
4.4. Parceria entre núcleos / grupos de trabalho de Mulheres Empresárias / Empreendedoras	19
4.5 Quais os critérios de adesão à rede de parcerias?	21
4.6. Tipos de parcerias entre núcleos / grupos de trabalho de Mulheres Empresárias / Empreendedoras	22
4.7. Plano de Ação para estabelecer parcerias com grupos de Empreendedorismo Feminino	23
4.8. A importância dos patrocínios para viabilizar os projetos dos núcleos / grupos de trabalho de mulheres empreendedoras / empresárias.	25
5. GUIA DE BOAS PRÁTICAS E ORIENTAÇÕES	27
5.1 - Comunicação, marketing e relacionamento	27

5.2 - Atuação em rede para promoção de negócios e acesso a mercados	.28
5.3 - Atuação em políticas públicas28
5.4 - Criação e ocupação de espaços de representação da mulher28
5.5 - Integração dos grupos de mulheres à estratégia de atuação da ACE	...29
6. MODELOS30

DIRETORIA DA CACB TRIÊNIO 2022/ 2024

PRESIDENTE

Alfredo Cotait Neto (SP)

1º VICE-PRESIDENTE

Ernesto João Reck (SC)

VICE-PRESIDENTES

Alberto Batista de Oliveira (PA)

Álvaro Morais de Barros Filho (PB)

Anderson Trautman Cardoso (RS)

Arthur Avellar (ES)

Clóves Lopes Cedraz (BA)

Ivani Perrone Boscolo (SP)

João Porto Guimarães (CE)

Jonas Alves de Souza (MT)

Manoel Valdeci Machado Elias (DF)

Marco Tadeu Barbosa (PR)

Tânia Mara Rezende (MG)

VICE-PRESIDENTE ADMINISTRATIVO

Marco Bertaiolli (SP)

VICE-PRESIDENTE DA MICRO E PEQUENA EMPRESA

Itamar Manso Maciel Júnior (RN)

DIRETOR-SECRETÁRIO

Marco Cesar Kobayashi (RO)

DIRETOR FINANCEIRO

Valmir Rodrigues da Silva (MG)

CONSELHO FISCAL TITULARES

Hélio Rodrigues Araújo (MA)

Osíris Lins Caldas Neto (PE)

Sebastião Vieira Sobrinho (GO)

CONSELHO FISCAL SUPLENTE

Fabiano Roberto Matos do Vale Filho (TO)

Marco Aurélio Pinheiro Tarquinio (SE)

Rubenir Nogueira Guerra (AC)

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO JOVEM EMPRESÁRIO

Marcus Vinícius Mafia Vieira (GO)

GERENTE ADMINISTRATIVO/FINANCEIRO

César Augusto Silva

CONSELHO NACIONAL DA MULHER EMPREENDEDORA E DA CULTURA

Presidente: Ana Claudia Badra Cotait (SP)

Vice-Presidente: Ivani Boscolo (SP)

Vice-Presidente Centro-Oeste: Beatriz
Guimarães (DF)

Vice-Presidente Norte: Denise do
Nascimento Araújo (PA)

Vice-Presidente Sudeste: Fádua Sleiman
(SP)

Vice-Presidente Sul: Marisol de Oliveira
Chiesa (PR)

Vice-Presidente Nordeste1: Melca Farias
(PB)

Vice-Presidente Nordeste2: Herriete Lopes
Cedraz (BA)

Diretora Institucional: Vandira Peixoto (DF)

Conselheiras da Diretoria Técnica do CMEC (representação estadual):

Ana Luiza Franco Costa Lima (CE)

Antonia Lopes Gonçalves (TO)

Beatriz Guimarães (DF)

Cleuza Eli de Souza (GO)

Denise do Nascimento Araújo (PA)

Denyse Singulani Ribeiro de Sousa (RJ)

Emanuella Tarquínio (SE)

Fabíola Vitória Ribeiro Rocha (AP)

Fádua Sleiman (SP)

Herriete Lopes Cedraz (BA)

Izabel Mendes (MG)

Kelly Naahamara Rodrigues Jorge (RO)

Leonarda Safira Gaspar Pinheiro (AM)

Marcia Nadler de Freitas Braga (MA)

Neca Chaves Bumlai (MS)

Maria Luisa Fontes Serquiz (RN)

Marisol de Oliveira Chiesa (PR)

Patricia Graciele Dossa (AC)

Poliana de Oliveira (SC)

Simone Gonçalves (ES)

Simone Regina Diefenthaeler Leite (RS)

Maria Ivania Almeida Gomes Porto (PE)

Melca Farias (PB)

Tâmela Sabrina Vasconcelos Fama (PB)

Yeda Fernal (MG)

Conselheiras da Diretoria Consultiva do CMEC:

Alessandra Andrade

Ana Brandão

Ana Fontes

Ana Maria Curado Matta

Caroline Busatto

Christiane Morais

Cristiana Arcangeli

Deborah Carvalhido

Edna Vasselo Goldoni

Gabriela Manssur

Ilana Trombka

Janete Vaz

Luiza Helena Trajano

Maria Brasil Pereira

Marie Suzuki Fujisawa

Melca Farias

Monica Monteiro

Natalia Dias

Renata Malheiros

Rita Campagnoli

Roseli Garcia

Teresa Vendramini

EQUIPE DO PROJETO DESENVOLVE MULHER EMPREENDEDORA

Assessor da Presidência

José Olival Moreira de Almeida Junior

Coordenador Geral do Projeto

Marcio Pessolo

Consultora de Relacionamento

Dominique Lima

Consultoras Técnicas CMEC Nacional

Anna Gabriela Oliveira
Sarah Abrahão Tolentino

Assessoria Operacional

Nicole Andrade

Consultoria Técnica de Projetos e Monitoramento

Orlando Campos e Ariadne Bastos

Consultoria Financeira de Projetos

Cláudio Queiroz

Consultoria de Capacitação

Gilmar Barboza

Consultoria de Criação e Marketing

Paulo Zoega Neto

© Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil - CACB, 2023

Edifício Corporate Financial Center

Setor Comercial Norte, Quadra 02, bloco A, nº 190, sala 901 - Brasília - DF -

CEP.: 70712-900

(61) 3321-1311

<https://cacb.org.br/>

Todos os direitos reservados.

É permitida a reprodução de dados e de informações contidos nesta publicação, desde que devidamente citada a fonte.

1. INTRODUÇÃO

Este material é fruto do convênio 25/2022, firmado entre Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE e a Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil - CACB, por intermédio do Conselho Nacional da Mulher Empreendedora e da Cultura - CMEC Nacional, que tem como objetivo “fortalecer negócios e iniciativas de mulheres empreendedoras no Brasil, contribuindo para o aumento da representatividade do tema, melhoria do ambiente organizacional, mobilização do ecossistema de apoio, estímulo à geração de negócios e diversidade empresarial.”

Este material desenvolvido é parte integrante da ação 3 do projeto “Estruturação e fortalecimento da rede” que tem em seu objetivo “fomentar a atuação em redes entre as empreendedoras brasileiras, sensibilizando quanto os benefícios desta lógica de atuação. Objetiva-se também fortalecer a presença e visibilidade do sistema CACB frente às demais redes de apoio às mulheres empreendedoras no Brasil, consolidando parcerias que ampliem seu potencial de atuação e portfólio de soluções disponibilizado”.

Trata-se de documento orientativo, que não tem como pretensão esgotar os assuntos, mas sim, de forma simples e objetiva, apontar diretrizes que podem ser seguidas, visando à melhoria do fluxo/ funcionamento e da execução das ações oferecidas pelos CMECs e servindo como um guia, que pode ser adaptado à realidade e cultura de cada Federação (nos estados) e, conseqüentemente, nas Associações Comerciais e Empresariais (nos municípios) e em consonância com o estatuto social da entidade local, seu regimento interno, sua missão e com a defesa do interesse de seus associados. Cabe ressaltar que o presente documento está sujeito a sistemáticas e contínuas atualizações - revisões e ajustes/ complementações – que, quando necessárias e pertinentes, serão incluídas em edições/ versões futuras.

2. EMPREENDEDORISMO FEMININO NO BRASIL

Segundo dados recentes de um estudo realizado pelo Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), o Brasil tem um total de 10,3 milhões de mulheres a frente de seus negócios, o que representa 34,4% do número total de empreendedores no Brasil.

<https://revistapegn.globo.com/negocios/noticia/2023/03/brasil-alcanca-marca-historica-de-mulheres-a-frente-de-empresas.ghtml>

A participação feminina tem crescido, principalmente nos setores da economia que mais apresentaram incremento nos últimos tempos: serviços, comércio e indústria.

As principais contribuições do empreendedorismo feminino para a sociedade são:

1. **Criação de empregos:** Quando uma mulher empreende, ela pode criar oportunidades de emprego para outras pessoas, o que ajuda a reduzir o desemprego e a melhorar a economia local.
2. **Inovação e criatividade:** As mulheres empreendedoras trazem novas ideias, perspectivas e abordagens inovadoras para os negócios, o que pode levar a produtos e serviços mais criativos e eficazes.
3. **Desenvolvimento da comunidade:** A mulher empreendedora pode contribuir para o desenvolvimento da comunidade onde está inserida, seja criando negócios locais que atendam às necessidades da população ou promovendo ações sociais que beneficiem a comunidade.
4. **Fortalecimento:** O empreendedorismo ajuda a promover o fortalecimento feminino, permitindo que as mulheres assumam um papel de liderança na sociedade e reduzam as desigualdades de gênero.
5. **Responsabilidade social:** As mulheres empreendedoras podem se envolver em projetos e iniciativas que promovam a responsabilidade social e ambiental, contribuindo para a construção de uma sociedade mais justa e sustentável.

Diante desse cenário, a criação de núcleos e grupos focais de trabalho são fundamentais para auxiliar no fortalecimento do empreendedorismo e protagonismo feminino. A participação das empreendedoras nesses movimentos é voluntária e as decisões são coletivas buscando atender os interesses do grupo.

2. QUAL A IMPORTÂNCIA DA FORMAÇÃO DE NÚCLEOS DE MULHERES EMPRESÁRIAS E EMPREENDEDORAS?

A formação de núcleos de mulheres empresárias e empreendedoras permite que elas tenham um espaço para desenvolver suas habilidades, conhecimentos e confiança, o que pode levar ao seu fortalecimento. As mulheres que se sentem fortalecidas são mais propensas a buscar oportunidades de negócios, bem como a assumir posições de liderança em suas empresas e comunidades.

Oferece ainda a oportunidade para as mulheres se conectarem com outras empreendedoras e empresárias. Isso pode levar a parcerias de negócios, trocas de conhecimentos e experiências, além de expandir a rede de contatos.

Também proporciona acesso a recursos e informações importantes para o sucesso dos negócios, como acesso a financiamento, mentoria, treinamentos específicos além de ajudar a aumentar a representatividade das mulheres empreendedoras no mercado. Isso é importante porque as mulheres muitas vezes enfrentam obstáculos específicos em relação aos homens quando se trata de iniciar e administrar um negócio.

3. FOMENTO A CRIAÇÃO DE NÚCLEOS E GRUPOS DE TRABALHOS DE MULHERES EMPRESÁRIAS E EMPREENDEDORAS

Esse material tem por objetivo dar suporte às mulheres empresárias e empreendedoras interessadas em constituir núcleos e grupos de trabalhos que congregue e represente os mesmos interesses, de forma simples, lógica e objetiva.

Antes de iniciar a formação do grupo, é importante definir o objetivo dele. Isso ajudará a delimitar as atividades e pautas que serão abordadas durante as reuniões.

As participantes do grupo devem ser convidadas com base no objetivo definido. Busque por mulheres que possuam interesses e necessidades similares, assim como por aquelas que tenham experiências distintas para trazer diferentes perspectivas.

Para que o grupo funcione bem, é necessário que haja regras de convivência estabelecidas. Essas regras devem ser definidas pelas próprias participantes, levando em consideração as suas necessidades e limitações.

É importante definir a periodicidade das reuniões, assim como a sua duração. Essa definição deve ser feita com base na disponibilidade das participantes, de forma a garantir a participação ativa de todas.

Cada reunião deve ter uma pauta definida previamente. A dinâmica da reunião deve ser pensada de forma a permitir a participação de todas as integrantes, garantindo que todas tenham voz e espaço para se expressar. O grupo deve ser um espaço de troca de experiências, onde cada participante possa compartilhar suas vivências, dificuldades e aprendizados. Esse compartilhamento é fundamental para o crescimento e desenvolvimento de todas as integrantes.

Além da troca de experiências, o grupo deve ser um espaço de aprendizagem, onde as participantes possam adquirir novos conhecimentos e habilidades. Isso pode ser feito por meio de palestras, workshops, mentorias, entre outras atividades.

Além das reuniões, é importante que o grupo realize atividades externas, como visitas a empresas, feiras, eventos e outros espaços de interesse das participantes. Isso pode contribuir para a ampliação da rede de contatos, para o conhecimento de novas práticas e para o desenvolvimento de novas oportunidades.

É importante avaliar periodicamente os resultados do grupo, de forma a identificar os pontos fortes e fracos e a promover melhorias contínuas. A avaliação pode ser feita por meio de questionários, entrevistas individuais, entre outros métodos.

Como boas práticas é recomendado que o grupo seja um espaço acolhedor e respeitoso, onde as diferenças de opinião, vivências, crenças sejam valorizadas e todas as integrantes devem ser estimuladas a participar.

3.1. Definição de objetivos para a criação do núcleo / grupos focais de trabalho de mulheres empresárias/ empreendedora

Antes de começar, é importante estabelecer o propósito do grupo focal. Isso pode incluir entender as necessidades e desafios enfrentados pelas empreendedoras locais ou por segmento de negócios, identificar oportunidades de negócios.

Os objetivos mais comuns para a criação de núcleos / grupos focais de trabalho de mulheres empresárias / empreendedora são:

a) Incentivo a participação da mulher nas áreas empresarial, político-institucional e social;

- b) Criação de atividades em consonância com os programas de responsabilidade social
- c) Firmamento de convênios e parcerias com grupos similares, inclusive do exterior, para a realização de seus objetivos
- d) Fortalecimento de negócios e iniciativas de mulheres empreendedoras, contribuindo para o aumento da representatividade do tema, melhoria do ambiente organizacional, mobilização do ecossistema de apoio, estímulo à geração de negócios e diversidade empresarial;

Parte integral da criação de um núcleo / grupos focais de trabalho de mulheres empresárias / empreendedora é estabelecer quais são os valores e a missão desse grupo, pois são fundamentais para orientar as decisões, a cultura e a identidade de um núcleo de trabalho. Eles ajudam a criar uma visão clara e consistente para o grupo, estabelecendo a base para uma comunicação eficaz e um desempenho bem-sucedido.

Aqui estão algumas razões pelas quais a missão e os valores são importantes para um núcleo de trabalho:

- **Direcionam a tomada de decisões:** A missão e os valores estabelecem um norte para as decisões estratégicas e operacionais do grupo. Eles ajudam as membras a se concentrar em seus objetivos principais e a tomar decisões que estejam alinhadas com a visão de todas.
- **Criam uma cultura de núcleo positiva:** A missão e os valores ajudam a criar uma cultura organizacional positiva, fornecendo uma base para as relações interpessoais e ações do grupo. Eles podem ajudar a criar um ambiente de trabalho colaborativo, inclusivo e promover o respeito e a empatia entre os membros do grupo.
- **Fortalecem a identidade do grupo:** A missão e os valores ajudam a estabelecer a identidade única do grupo e a diferenciá-lo de outros grupos. Eles podem ajudar a estabelecer a reputação do grupo e atrair membros e parceiros alinhados com sua visão e valores.

- **Facilitam a comunicação externa:** A missão e os valores são uma parte essencial da comunicação externa do grupo. Eles podem ajudar a transmitir a finalidade e a cultura do grupo para o público, clientes, parceiros e investidores, estabelecendo a credibilidade e a confiança do grupo.
- **Ajudam a avaliar o desempenho do grupo:** A missão e os valores também ajudam a avaliar o desempenho do grupo em relação aos seus objetivos e propósitos. Eles podem ser usados para avaliar o impacto do grupo, medir o sucesso e identificar áreas onde o grupo precisa melhorar. Ter uma clareza sobre o propósito, missão e valores ajudará a manter o grupo de trabalho focado e garantirá que os objetivos sejam alcançados.

3.2. Sensibilização / Mobilização de mulheres empresárias / empreendedora

Orienta-se, para a sensibilização / mobilização dos grupos de mulheres empresárias e empreendedoras e demais atores envolvidos que sejam utilizados métodos participativos, colaborativos e focados na identificação de demandas locais.

- Envolver mulheres empreendedoras locais, entre em contato e convide-as para se juntar ao grupo. Identifique suas necessidades e interesses para garantir que o grupo possa atendê-las adequadamente.
- Ofereça oportunidades de aprendizado e desenvolvimento como palestras, workshops e eventos de networking para ajudar as convidadas a expandir seus conhecimentos com relação a criação do grupo e os benefícios que poderão ter ao decidirem fazer parte.

Ressalta-se que para essa fase é relevante a utilização de estratégias e ferramentas de comunicação, com vistas a obter maior quantitativo de participantes e melhor alcance geográfico.

A criação de um núcleo deve ser realizado por um quantitativo de mais de uma mulher empresária ou empreendedora.

Não se deve delimitar ou padronizar o quantitativo de mulheres, afinal isso depende de cada realidade, mas um grupo coeso e unido terá mais facilidade de transpor as dificuldades, caso ocorram.

Ressalta-se que as mulheres empresárias e empreendedoras deste grupo irão realizar um trabalho voluntário e por isso devem estar cientes desta condição.

É importante executar algumas atividades para a montagem deste grupo:

- Convide mulheres que façam parte da diretoria de entidades, gestoras ou sócias de empresas;
- Solicite às indicadas que apresentem outras pessoas. Sempre é dada mais atenção a um projeto quando a indicação vem de alguém conhecido;
- Pesquise lideranças femininas na região. Mulheres que sejam presidentes de entidades, como Rotary, Lions, grupos de entidades femininas, OAB, entidades filantrópicas, entre outras. Mulheres assim já estão acostumadas a trabalhar de maneira voluntária com esse perfil tem experiência em trabalhos voluntários e entendem a importância e os benefícios dos núcleos e grupos de trabalho.

3.3 Formação do núcleo / grupo de trabalho de mulheres empresárias / empreendedoras

Na estruturação do grupo deve-se definir cargos e responsabilidades, como coordenadora, vice coordenadora, secretária, tesoureira, dentre outras funções que sejam necessárias para o bom funcionamento do grupo.

Cada membro do grupo deve ter uma função claramente definida. Isso pode incluir funções como organização de eventos, gestão financeira, comunicação e outras tarefas necessárias para o sucesso do grupo.

Regras e normas deverão ser estabelecidas para o grupo, como frequência de reuniões, horários, local, pautas, tempo de fala, dentre outros.

O planejamento de reuniões ter que ser feito com antecedência, definindo a pauta, objetivos e atividades que serão realizadas em cada encontro.

Um sistema de comunicação eficaz é essencial para manter todos os membros informados sobre as atividades do grupo. Isso pode incluir e-mails, grupos em redes sociais, grupos de mensagens etc. Certifique-se de que todos os membros estejam cientes de como e quando as comunicações serão enviadas.

Com esse modelo de gestão de grupos de mulheres empresárias, é possível manter uma organização eficiente e efetiva, promovendo o desenvolvimento pessoal e profissional das integrantes do grupo, além de contribuir para o fortalecimento do empreendedorismo feminino.

3.4 Engajamento do núcleo / grupo de trabalho de mulheres empresárias / empreendedoras

Para que o grupo inicial esteja fortemente engajado, pode-se convocar a primeira reunião que, sugere-se, apoie-se no passo a passo a seguir:

- 1) **Comunique sua missão:** Certifique-se de que os voluntários entendam claramente a missão do movimento empresarial feminino e como ela se encaixa em sua visão de mundo. É importante que eles sintam que estão contribuindo para algo significativo e que acreditam em sua missão.
- 2) **Crie oportunidades de envolvimento significativo:** Ofereça às voluntárias oportunidades significativas de envolvimento. Eles devem sentir

que estão fazendo uma contribuição real para a missão do movimento, e não apenas fazendo tarefas secundárias.

3) Reconheça e celebre as voluntárias: Agradeça e celebre o trabalho dos voluntários regularmente. Certifique-se de que eles saibam que são valorizados e que seu trabalho é essencial para o sucesso do movimento empresarial feminino.

4) Estabeleça metas claras: Estabeleça metas claras para as voluntárias e certifique-se de que elas saibam como seu trabalho está contribuindo para a realização dessas metas. Isso as manterá motivadas e engajadas.

5) Forneça suporte e treinamento: Forneça às voluntárias o suporte e o treinamento necessários para realizarem suas tarefas com eficácia. Elas devem ter acesso aos recursos e informações necessárias para serem bem-sucedidas em suas funções.

6) Crie um ambiente colaborativo: Encoraje a colaboração entre as voluntárias e crie um ambiente inclusivo e acolhedor para todos. Certifique-se de que elas se sintam apoiadas e integradas ao grupo.

7) Ofereça oportunidades de liderança: Ofereça às voluntárias oportunidades de liderança e permita que elas desempenhem um papel ativo na tomada de decisões do movimento empresarial feminino. Isso as ajudará a se sentir mais conectadas e comprometidas com a missão do movimento.

8) Promoção de eventos: Promova eventos para a divulgação do grupo, como palestras, workshops, encontros temáticos, feiras, entre outros. Esses eventos podem ser abertos ao público ou apenas para membros do grupo.

9) Apoio mútuo: Incentive o apoio mútuo entre os membros do grupo, como a indicação de negócios, parcerias, troca de contatos e clientes.

10) Acompanhe o progresso e forneça feedback: Acompanhe o progresso das voluntárias e forneça feedback regularmente. Isso as ajudará a melhorar seu desempenho e a contribuir de maneira mais significativa para o movimento.



Ao seguir essas dicas, você pode engajar as voluntárias de forma efetiva e ajudar a realizar movimentos empresariais femininos bem-sucedidos. Lembre-se de que o engajamento das voluntárias é essencial para o sucesso do movimento, então trabalhe para criar um ambiente acolhedor, colaborativo e engajador

4. DINAMIZAÇÃO DE NÚCLEOS E GRUPOS DE TRABALHOS DE MULHERES EMPRESÁRIAS E EMPREENDEDORAS

4.1. Reuniões

A condução de reuniões de núcleos / grupos focais de mulheres empresárias e empreendedoras voluntárias pode ser desafiador, mas com planejamento e preparação adequados, é possível ter uma reunião produtiva e eficaz.

- 
- Antes da reunião, envie uma agenda detalhada para todas as participantes. Certifique-se de que a agenda inclua os objetivos da reunião, os tópicos a serem discutidos, o tempo alocado para cada item e quaisquer documentos ou materiais necessários.
 - Ao começar a reunião, a líder deve cumprimentar todas as participantes com entusiasmo e mostrar alegria por vê-las lá. Isso ajudará a estabelecer um clima positivo para a reunião.
 - Estabeleça algumas regras básicas, como manter o foco na agenda, permitir que todas as participantes tenham a oportunidade de falar e respeitar as opiniões de todas.

- Encoraje todas as participantes a participar da discussão e a compartilhar suas opiniões. Se alguém estiver hesitante em falar, faça perguntas específicas para ajudar a iniciar a conversa.

É importante que a líder da reunião, mantenha o controle da discussão e garanta que a reunião siga a agenda. Se a conversa se desviar do tópico, deve trazer de volta ao assunto principal.

Ao final da reunião, deve-se celebrar o sucesso do grupo e agradecer a todas as participantes pelo seu tempo e contribuição. Também é importante fornecer um resumo dos próximos passos e tarefas para manter todas informadas.

A condução de uma reunião eficaz envolve muita preparação e prática. Com o tempo, se tornará mais confortável liderar essas reuniões e desenvolver habilidades para mantê-las produtivas e inspiradoras para todas as participantes.

4.2. Planos de Ação

Todos os núcleos / grupos focais de mulheres empresárias e empreendedoras devem possuir um plano de ação.

Não se faz é necessário construir algo complexo e/ou de difícil execução, mas algo simples e que leve ao alcance dos objetos objetivos comuns comum de todas como as informações a seguir:

1. **Sessões de networking** podem ajudar a aumentar a conscientização sobre a iniciativa das mulheres empreendedoras voluntárias, bem como oferecer oportunidades para as mulheres conhecerem outras empresárias e criar novas conexões. Essas sessões podem ser realizadas presencialmente ou online.
2. **Oferecer treinamentos e capacitação** em habilidades empresariais pode ajudar as mulheres a melhorar suas habilidades de negócios e expandir seus conhecimentos. As sessões de treinamento podem ser realizadas por especialistas em negócios, empresárias experientes e outros

profissionais que possam fornecer informações valiosas sobre as melhores práticas de negócios.

3. Crie oportunidades de mentoria conectando as mulheres com mentores experientes que possam orientá-las e oferecer conselhos práticos sobre como superar desafios específicos.

4. Promover as iniciativas e os negócios das mulheres empreendedoras voluntárias pode ser realizada por meio de campanhas de marketing. As campanhas podem ser realizadas nas mídias sociais, blogs, jornais locais e outras formas de mídia para ajudar a aumentar a visibilidade das iniciativas e dos negócios.

5. Estabelecer parcerias com outras organizações empresariais pode ajudar as mulheres empreendedoras voluntárias a ter acesso a recursos e conhecimentos que podem ser valiosos para seus negócios. As parcerias podem incluir colaborações com organizações sem fins lucrativos, empresas locais e outras iniciativas de mulheres empreendedoras.

6. Realizar eventos, como feiras de negócios, exposições e seminários pode ajudar a aumentar a conscientização sobre a iniciativa das mulheres empreendedoras voluntárias e oferecer oportunidades para que elas apresentem seus negócios e se conectem com outras empresárias. Esses eventos podem ser realizados online ou presencialmente, dependendo das circunstâncias e das restrições locais.

Esses são apenas alguns exemplos de planos de ação que os grupos de trabalho de mulheres empreendedoras voluntárias podem seguir. A chave é encontrar iniciativas que sejam eficazes e relevantes para as mulheres empreendedoras voluntárias em questão, e adaptar essas iniciativas de acordo com suas necessidades e objetivos específicos.

4.3. Aprendizados

O trabalho em grupo pode proporcionar um aprendizado coletivo, já que cada membro pode contribuir com suas experiências e conhecimentos. Isso pode levar a uma troca rica de ideias e perspectivas, o que é especialmente valioso em um ambiente empreendedor.

Participar de um grupo de mulheres empreendedoras pode ser uma fonte de motivação e inspiração, especialmente em momentos de dificuldade ou de desânimo. O grupo pode oferecer suporte emocional e incentivo para superar os desafios e seguir em frente.

Promova a colaboração entre as participantes e as encorajem a colaborarem em projetos e iniciativas que possam beneficiar seus negócios ou a comunidade em geral. Isso pode incluir campanhas de caridade, eventos locais ou programas de mentoria.

A cultura da competição pode e deve dar lugar à cultura da cooperação; onde e cooperar significa compartilhar necessidades e objetivos comuns, dificilmente alcançados individualmente, e propor ações conjuntas para realizá-los, por meio de uma interação consciente das participantes do núcleo / grupo de trabalho.

Cooperar também significa “agir ou trabalhar juntas” para alcançar um objetivo comum.

Sendo assim, o sucesso não depende somente do esforço de uma única mulher, mas da força de cada uma delas.

4.4. Parceria entre núcleos / grupos de trabalho de Mulheres Empresárias / Empreendedoras

As parcerias institucionais são fundamentais para o fortalecimento dos movimentos de empreendedorismo feminino. Elas permitem que diferentes grupos trabalhem juntos para alcançar objetivos comuns, trocando conhecimentos, recursos e experiências.

Através das parcerias, é possível ampliar a rede de contatos e aumentar a visibilidade do movimento, além de potencializar o impacto das ações realizadas. As parcerias também possibilitam a realização de projetos de maior escala e complexidade, que podem ter um impacto significativo na promoção do empreendedorismo feminino.

Portanto, as parcerias institucionais são uma forma eficaz de unir forças e trabalhar de forma colaborativa em prol do desenvolvimento do empreendedorismo feminino. É fundamental que os movimentos de empreendedorismo feminino busquem estabelecer parcerias estratégicas com outros grupos, fortalecendo a rede de contatos e possibilitando a realização de projetos de maior impacto.

Para estabelecer uma parceria entre grupos de mulheres empresárias, é necessário seguir alguns passos básicos:

1) Identificação de possíveis parceiras: pesquise na sua região ou setor de atuação outras entidades de mulheres empresárias que possam ser parceiras. Essa pesquisa pode ser realizada por meio de eventos, redes sociais ou consultando outras entidades.

2) Estabelecimento de contato: após identificar as possíveis parceiras, é importante entrar em contato com elas para apresentar a sua entidade e propor uma parceria. Nessa etapa, é importante detalhar os objetivos e as expectativas da parceria.

3) Definição dos objetivos e benefícios da parceria: é essencial que as entidades de mulheres empresárias envolvidas na parceria estabeleçam objetivos comuns e benefícios mútuos. Esses objetivos devem ser claros e mensuráveis, para que seja possível avaliar os resultados da parceria.

4) Definição das atividades: a partir dos objetivos definidos, as entidades de mulheres empresárias devem definir as atividades que serão realizadas em conjunto, como eventos, cursos, palestras, workshops, entre outras ações.

5) Definição das responsabilidades: é importante que cada entidade envolvida na parceria tenha clareza sobre as suas responsabilidades e obrigações. Essas responsabilidades devem ser definidas em um documento formal, como um termo de cooperação, por exemplo.

6) Definição dos recursos necessários: a parceria entre entidades de mulheres empresárias pode exigir recursos financeiros, humanos e materiais. É importante definir quais recursos serão necessários e como eles serão obtidos.

7) Estabelecimento de prazos: as atividades da parceria devem ser realizadas dentro de prazos estabelecidos, para que seja possível avaliar os resultados da parceria e planejar novas ações.

8) Avaliação dos resultados: após a realização das atividades previstas na parceria, é importante avaliar os resultados alcançados e identificar possíveis melhorias para futuras parcerias.

9) Manutenção da rede de contatos: é essencial manter a rede de contatos criada por meio da parceria entre entidades de mulheres empresárias, para que seja possível identificar novas oportunidades de negócios e novas parcerias no futuro.

Com esses passos, é possível estabelecer uma parceria entre entidades de mulheres empresárias de forma estruturada e eficiente, fortalecendo a rede de contatos e gerando novas oportunidades de negócios.

4.5 Quais os critérios de adesão à rede de parcerias?

A seguir, apresentamos um manual de critérios para adesão à rede de parcerias de uma organização de empreendedorismo feminino:

Missão e valores alinhados: As entidades interessadas em se tornar parceiras da rede devem compartilhar a missão e os valores da organização de empreendedorismo feminino, demonstrando um compromisso genuíno com a promoção do empreendedorismo feminino e a igualdade de gênero.

Experiência e competência: As entidades parceiras devem ter experiência e competência nas áreas de empreendedorismo feminino, liderança feminina e/ou desenvolvimento econômico local. Devem ter um histórico comprovado de sucesso em seus campos de atuação e demonstrar uma compreensão clara dos desafios enfrentados pelas mulheres empreendedoras.

Comprometimento: As entidades parceiras devem estar dispostas a se comprometer com a rede, participando ativamente das atividades e contribuindo para o alcance dos objetivos comuns.

Capacidade de contribuição: As entidades parceiras devem ter a capacidade de contribuir para a rede, seja através de recursos financeiros, expertise técnica, compartilhamento de boas práticas, networking ou outros meios relevantes.

Representatividade: A rede busca estabelecer parcerias com entidades que representem uma ampla diversidade de setores, regiões geográficas, tamanhos de empresa e estágios de desenvolvimento. As entidades parceiras devem demonstrar uma representatividade significativa em relação a esses critérios.

Integridade e ética: As entidades parceiras devem manter altos padrões de integridade e ética em suas operações, evitando práticas desleais ou antiéticas que possam prejudicar a rede ou suas outras entidades parceiras.

Compromisso com a colaboração: As entidades parceiras devem estar dispostas a colaborar com outras entidades da rede, compartilhando informações, recursos e experiências para o benefício mútuo.

Ao estabelecer esses critérios, a organização de empreendedorismo feminino poderá garantir que sua rede de parcerias seja composta por entidades comprometidas com seus valores e objetivos, capazes de contribuir de forma significativa para o sucesso da rede e representativas de uma ampla diversidade de setores, regiões e outros critérios relevantes.

4.6. Tipos de parcerias entre núcleos / grupos de trabalho de Mulheres Empresárias / Empreendedoras

As parcerias podem ter inúmeras finalidades e modelos que podem ser adaptados para o contexto de empreendedorismo feminino. Abaixo seguem alguns tipos de parcerias que mais se adequam a realidade dos núcleos / grupos de trabalho de Mulheres Empresárias / Empreendedoras.

Parceria para realização de evento:

Os grupos se unem para realizar um evento em conjunto, compartilhando recursos e responsabilidades. É importante definir claramente as responsabilidades de cada grupo, a divisão de custos e a estratégia de marketing do evento.

Parceria para desenvolvimento de projetos:

Os grupos trabalham em conjunto para desenvolver projetos que promovam o empreendedorismo feminino. É importante definir claramente o escopo do projeto, as responsabilidades de cada grupo, os prazos e a estratégia de comunicação.

Parceria para compartilhamento de recursos:

Os grupos compartilham recursos como espaço físico, equipamentos, materiais, entre outros. É importante estabelecer um acordo claro sobre a utilização dos recursos, a manutenção e a responsabilidade pela segurança dos mesmos.

Parceria para troca de conhecimentos:

Os grupos se unem para compartilhar conhecimentos e experiências, promovendo o aprendizado mútuo. É importante definir claramente os temas a serem abordados, o formato das atividades e a responsabilidade pela organização.

Parceria para captação de recursos:

Os grupos se unem para captar recursos para projetos de empreendedorismo feminino. É importante definir claramente as estratégias de captação de recursos, a divisão de custos e os critérios para seleção dos projetos que serão financiados.

4.7. Plano de Ação para estabelecer parcerias com grupos de Empreendedorismo Feminino

Após o primeiro contato, é importante apresentar uma proposta de parceria mais detalhada, incluindo as atividades que serão realizadas em conjunto, como eventos, cursos, palestras, workshops, entre outras ações.

É indicado que essa proposta seja negociada em conjunto com os movimentos, a fim de chegar a um consenso que beneficie ambas as partes.

Após a aprovação da proposta de parceria pelos movimentos, a parceria deve ser formalizada por meio de um contrato ou termo de cooperação. Nesse documento, devem ser definidas as responsabilidades de cada parte, prazos e recursos envolvidos.

Após a formalização da parceria, a implementação das atividades previstas está apta a começar. É importante que cada parte cumpra com as suas responsabilidades e que as atividades sejam realizadas dentro dos prazos estabelecidos.

Necessário identificar os recursos e o financiamento necessários para a realização das atividades previstas na parceria, bem como as fontes de financiamento disponíveis. É importante garantir que os recursos e o financiamento sejam distribuídos de forma justa e transparente entre os movimentos femininos envolvidos.

A definição de serão tomadas as decisões deve ser conjunta, levando em consideração a opinião e o voto de cada movimento feminino. É importante garantir que as decisões sejam tomadas de forma democrática e participativa.

A confiança é fundamental para o sucesso da parceria. Deve-se garantir que cada parceiro esteja cumprindo suas responsabilidades e compromissos e mantenha-se transparente em todas as suas comunicações.

Ao final das atividades previstas na parceria, deve haver uma avaliação dos resultados alcançados e identificar as possíveis melhorias para futuras parcerias. É importante que essa avaliação seja realizada em conjunto com os movimentos, a fim de obter uma visão mais abrangente dos resultados alcançados.

Conflitos podem surgir em qualquer parceria, portanto, é importante estar preparado para lidar com eles de forma construtiva. Resolva os conflitos o mais rápido possível e trabalhe juntos para encontrar soluções que atendam aos interesses de todos os parceiros.

Para manter a parceria ativa, é importante manter a comunicação e o relacionamento com os movimentos de empreendedorismo feminino. Manter-se atualizado sobre suas atividades e iniciativas, e oferecer-se para apoiar futuros projetos e ações.

É fundamental definir a duração da parceria, estabelecendo um prazo para o seu término ou para a renovação. É importante que a duração da parceria seja adequada aos objetivos propostos e às necessidades dos movimentos femininos envolvidos.

Com esse plano de ação, é possível estabelecer parcerias com movimentos de empreendedorismo feminino de forma eficiente e estratégica, promovendo o desenvolvimento mútuo e contribuindo para o fortalecimento do ecossistema empreendedor feminino.

4.8. A importância dos patrocínios para viabilizar os projetos dos núcleos / grupos de trabalho de mulheres empreendedoras / empresárias.

Para conseguir patrocínios para os grupos de mulheres empreendedoras existem algumas estratégias que podem ajudar. Aqui estão algumas dicas: Identifique empresas que tenham sinergia com a missão dos grupos de mulheres empreendedoras. Procure empresas que tenham um histórico de apoio a causas femininas ou que tenham valores alinhados com a missão do grupo.

Crie uma apresentação atraente e objetiva, que mostre os resultados alcançados pelo movimento e os benefícios que a empresa ou instituição pode ter em apoiá-lo. Inclua informações como o número de mulheres empreendedoras impactadas, as ações desenvolvidas pelo movimento, entre outros.

Identifique os pontos de contato: Procure saber quem são as pessoas responsáveis por tomar decisões de patrocínio na empresa ou instituição e estabeleça um contato com elas. Você pode buscar informações em sites, redes sociais ou até mesmo em eventos do setor.

Agende reuniões: Entre em contato com as empresas ou instituições e agende reuniões para apresentar seu projeto e explicar como elas podem se tornar parceiras do movimento de empreendedorismo feminino.

Ofereça contrapartidas: Mostre às empresas ou instituições que elas podem ter visibilidade ao apoiar o movimento de empreendedorismo feminino. Ofereça contrapartidas como a inclusão de sua marca em materiais de divulgação, divulgação nas redes sociais, entre outros.

Mostre como a empresa pode se beneficiar da parceria. Mostre como a parceria pode ajudar a empresa a atingir seus objetivos de responsabilidade social corporativa, melhorar sua imagem de marca ou se conectar com um público diverso.

Ofereça opções de patrocínio flexíveis e com diferentes níveis de investimento, para que as empresas possam escolher o que funciona melhor para elas.

Mostre como o grupo pode ajudar a empresa a atingir seus objetivos e identificar novas oportunidades de negócio, desenvolver habilidades de liderança e se conectar com outras empresas e líderes de negócios.

Construa relacionamentos fortes com as empresas e patrocinadores em potencial, criando oportunidades para se conectar e compartilhar informações relevantes sobre o grupo.

Usar essas estratégias aumentam as chances de conseguir patrocínios para núcleos / grupos de mulheres empreendedoras e criar parcerias bem-sucedidas.

5. GUIA DE BOAS PRÁTICAS E ORIENTAÇÕES

Os núcleos de mulheres empresárias e empreendedoras são de base associativistas e, portanto, existem inúmeras formas de serem criados e desenvolvidos, resumir todo este processo em um único guia seria algo muito simplista.

Porém a experiência do Programa Empreender da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil – CACB, desenvolvido em parceria com Sebrae há mais de 23 anos, tem a *expertise* de orientar sobre as boas práticas desenvolvidas por núcleos de mulheres empresárias e empreendedoras em todo Brasil.

Atividades e ações devem ter um foco no desenvolvimento pessoal e profissional das mulheres participantes destes núcleos. Orienta-se que estas ações/atividades sejam construídas em consenso pelas participantes do núcleo e estruturadas em um plano de ação. Listamos temas referências que podem levar tais núcleos ao sucesso:

5.1 - Comunicação, marketing e relacionamento

As ações de comunicação, marketing e relacionamento tem por objetivo gerar coesão no núcleo, promover a divulgação das ações realizadas, a incorporação de novas participantes aos núcleos, bem como o reconhecimento da atuação das agremiações constituídas pela competitividade empresarial e ocupação de espaços pela mulher na sociedade. Exemplos de ações:

- Identidade visual do núcleo. Neste caso sugere-se utilizar CMEC - Conselho Nacional da Mulher Empreendedora e da Cultura, que é um órgão CACB;
- Ter presença em redes sociais para divulgar as ações e sensibilizar novas integrantes;

- Criar campanhas promocionais com foco na divulgação das empresas do núcleo;
- Realizar eventos promovidos;
- Buscar redes de parceiros e apoiadores;
- Outras ações de comunicação e marketing.

5.2 - Atuação em rede para promoção de negócios e acesso a mercados

Esta ação tem por objetivo valorizar a afinidade de gênero para o acesso a mercados e para a prosperidade de negócios liderados por mulheres.

Exemplos de ações:

- Rodadas de negócio;
- Estratégias digitais para promoção de negócios;
- Formalizar parcerias com redes de mulheres empresárias.

5.3 - Atuação em políticas públicas

Esta ação tem por objetivo propor e articular a implementação de políticas públicas de valorização da mulher e buscar incentivos à atividade empreendedora feminina.

5.4 - Criação e ocupação de espaços de representação da mulher

Esta ação tem por objetivo identificar, criar e ocupar espaços de representação, que oportunizem a inserção e projeção socioeconômica da mulher na sociedade e nas organizações. Também busca a capacitação e o desenvolvimento de lideranças femininas. Exemplos de ações:

- Ocupação de cargos na diretoria das Associações Comerciais e Empresariais – ACE;
- Ocupação de cargos em outras organizações;
- Ocupação de cargos eletivos nos poderes constituídos.

5.5 - Integração dos grupos de mulheres à estratégia de atuação da ACE

Esta ação tem por objetivo enaltecer a importância de atuação integrada dos núcleos de mulheres em perfeita sinergia com a missão institucional e as diretrizes estratégicas das Associações Comerciais e Empresariais – ACE em que se insere os núcleos. Exemplos de ações:

- Divulgação de ações estratégicas da ACE;
- Elaboração e gestão de projetos com foco no desenvolvimento pessoal e profissional das mulheres;
- Captação de novas associadas para integrarem o núcleo e o quadro associativo da entidade.

Além de algumas boas práticas nas ações/atividades descritas acima, os núcleos de mulheres empresárias e empreendedoras devem buscar a excelência na sua gestão e para isso descrevemos as seguintes ações:

- Ter uma agenda de reuniões que pode ser trimestral, semestral ou anual;
- Construir regras de convivência e posteriormente um regimento interno do núcleo;
- Fazer um registro das reuniões do núcleo que podemos intitular de “memória de reunião”;
- Ter um plano de ação;
- Gerar receitas para o núcleo com objetivo de promover a sua sustentabilidade e independência.

6. MODELOS

6.1 Modelo de ofício para realização de uma parceria de cooperação entre movimentos de empreendedorismo feminino

[Timbre da organização]

[Data]

[Nome da organização parceira]

[Endereço]

[Cidade, Estado]

[CEP]

Assunto: Proposta de parceria de cooperação entre movimentos de empreendedorismo feminino

Prezados(as),

Nós, [nome da organização proponente], com sede em [endereço], na cidade de [cidade], Estado de [estado], somos uma organização sem fins lucrativos que tem como objetivo fomentar o empreendedorismo feminino no Brasil, por meio de diversas iniciativas, como capacitações, mentorias e networking.

Considerando a importância da união de esforços em prol do desenvolvimento do empreendedorismo feminino, gostaríamos de propor uma parceria de cooperação entre nossas organizações, com o intuito de somar esforços em prol desse objetivo comum.

Dentre as ações que propomos, destacamos:

Realização de eventos conjuntos, como palestras, workshops e fóruns de discussão;

Compartilhamento de informações, materiais de apoio e experiências;

Colaboração em projetos e ações específicas, alinhados aos objetivos de ambas as organizações.

Caso haja interesse em dar continuidade a esta proposta de parceria, gostaríamos de agendar uma reunião para apresentar mais detalhes sobre nossa organização e discutir possibilidades de atuação em conjunto.

Agradecemos antecipadamente pela atenção e esperamos contar com o apoio de sua organização em nossa missão de fomentar o empreendedorismo feminino.

Atenciosamente,

[Assinatura]

[Nome completo]

[Cargo na organização]

[Nome da organização]

6.2 Modelo de carta / ofício de agradecimento de parceria [Timbre da organização]

[Data]

[Nome da organização parceira]

[Endereço]

[Cidade, Estado]

[CEP]

Assunto: Agradecimento pela parceria de cooperação entre movimentos de empreendedorismo feminino

Prezados(as),

Em nome de [nome da organização agradecida], gostaríamos de expressar nosso mais sincero agradecimento pela parceria de cooperação estabelecida entre nossas organizações em prol do fomento ao empreendedorismo feminino.

Acreditamos que a união de esforços é essencial para alcançarmos nossos objetivos em comum e, por isso, valorizamos muito a parceria que estabelecemos. Durante nosso trabalho conjunto, pudemos compartilhar conhecimentos, experiências e realizar ações conjuntas que contribuíram

para o desenvolvimento de nossas organizações e, principalmente, para o avanço do empreendedorismo feminino em nosso país.

Reiteramos nossa gratidão pela colaboração de vocês em todas as ações desenvolvidas, bem como pela confiança depositada em nosso trabalho. Esperamos que possamos continuar trabalhando juntos em prol do fortalecimento e da valorização das mulheres empreendedoras em nosso país.

Mais uma vez, agradecemos pelo apoio e parceria.

Atenciosamente,

[Assinatura]

[Nome completo]

[Cargo na organização]

[Nome da organização]

6.3 - Como convidar empresárias a participar de movimentos de empreendedorismo de forma voluntária?

Para convidar empresárias a participar de movimentos de empreendedorismo de forma voluntária, é importante seguir algumas orientações:

Identifique as empresárias que possam se interessar pelo movimento: faça uma pesquisa para saber quem são as empresárias da região ou setor de atuação que tenham valores e objetivos em comum com o movimento. É importante ter uma lista de contatos para começar as conversas.

Explique a importância e objetivos do movimento: faça uma apresentação clara e objetiva do movimento, explicando a sua importância e quais são os objetivos do grupo. Mostre como a participação voluntária pode contribuir para o crescimento e fortalecimento do movimento.

Mostre os benefícios da participação: destaque os benefícios que a empresária pode obter ao participar do movimento, como networking, troca de experiências, oportunidades de negócios e desenvolvimento pessoal e profissional.

Mostre que a participação é flexível: é importante deixar claro que a participação voluntária não exige um grande comprometimento de tempo, que é possível contribuir com ideias, sugestões e colaborações em projetos específicos.

Valorize a participação voluntária: demonstre que a participação voluntária é fundamental para o sucesso do movimento e que as empresárias que contribuem com o seu tempo e conhecimento são valorizadas e respeitadas.

Ofereça oportunidades de engajamento: apresente as diversas formas de engajamento que a empresária pode ter no movimento, como participação em eventos, grupos de trabalho, comissões, entre outros.

Mantenha contato e ofereça suporte: mantenha contato com as empresárias que se interessarem pelo movimento, oferecendo suporte e informações sobre as atividades e projetos em andamento. Demonstre que o seu tempo e esforço são valorizados e que a participação voluntária é fundamental para o sucesso do movimento.

6.4 Modelo de Adesão de Parceria entre Entidades Ligadas ao Empreendedorismo Feminino:

Nome da Entidade Parceira: _____

Representante Legal: _____

Endereço: _____

Telefone: _____ E-mail: _____

Website: _____

Redes Sociais: _____

Área de Atuação: _____

Breve Histórico: _____

Objetivos da Parceria:

Benefícios da Parceria para a Entidade Parceira:

Compromissos da Entidade Parceira:

Compromissos da Entidade Proponentora da Parceria:

Assinaturas:

Representante Legal da Entidade Parceira: _____

Representante Legal da Entidade Proponentora: _____

6.5 Modelo de convite para realização de evento de lançamento de parceria entre entidades de empreendedorismo feminino.

Prezados,

Temos o prazer de convidá-los para o lançamento da parceria entre as entidades de empreendedorismo feminino XYZ e ABC, que ocorrerá no dia XX de XXXXXX, às XX horas, na sede da entidade XYZ, localizada na Rua XXXX, nº XX, na cidade de XXXX.

A parceria tem como objetivo fortalecer a rede de apoio às mulheres empreendedoras e impulsionar o desenvolvimento de seus negócios, por meio de ações conjuntas e compartilhamento de recursos.

Durante o evento, serão apresentados os detalhes da parceria e suas principais atividades, além de um painel com a participação de mulheres empreendedoras de destaque no mercado.

Acreditamos que esta parceria será fundamental para o fomento do empreendedorismo feminino e convidamos a todos os interessados a participar conosco deste importante momento.

Sua presença é muito importante! Confirme sua participação até o dia XX de XXXXXX pelo e-mail XXXX ou telefone XXXX.

Atenciosamente,

Nome da entidade XYZ e ABC

6.6 Como prestar conta a um patrocinador dos núcleos e grupos de trabalhos de mulheres empresárias e empreendedoras?

Prestar contas para os patrocinadores é um passo importante no processo de gerenciamento do núcleo, pois demonstra transparência e credibilidade nas atividades desenvolvidas.

A seguir, apresento alguns passos para prestar contas a um patrocinador dos grupos de trabalhos de mulheres empresárias e empreendedoras:

Reúna todas as informações relevantes: Antes de começar a prestar contas, é importante reunir todos os dados relevantes relacionados ao patrocínio, como o valor do patrocínio, o período de duração do patrocínio, as atividades realizadas com o patrocínio, os resultados obtidos, as despesas relacionadas ao patrocínio, entre outros.

Elabore um relatório de prestação de contas: Com as informações reunidas, elabore um relatório de prestação de contas que apresente de forma clara e objetiva todos os dados relevantes relacionados ao patrocínio. O relatório deve conter informações sobre as atividades realizadas com o patrocínio, os resultados obtidos, as despesas relacionadas ao patrocínio e os comprovantes de pagamento das despesas.

Agende uma reunião: Depois de elaborar o relatório de prestação de contas, é importante agendar uma reunião com o patrocinador para apresentar o relatório e discutir os resultados obtidos. Durante a reunião, é importante ser transparente e responder a todas as perguntas que o patrocinador possa ter.

Agradeça o patrocínio: Por fim, é importante agradecer ao patrocinador pelo apoio e patrocínio fornecidos ao Conselho da Mulher Empreendedora. Mostre como a parceria foi importante para o sucesso das atividades realizadas e como o patrocínio contribuiu para o crescimento do Conselho.

Lembre-se sempre de ser transparente, organizado e manter uma boa comunicação com o patrocinador, demonstrando o compromisso e a seriedade do dos núcleos e grupos de trabalhos de mulheres empresárias e empreendedoras em relação às atividades desenvolvidas.

Existem diferentes modelos de termos de cooperação, mas todos eles visam formalizar o acordo de cooperação entre duas ou mais partes e estabelecer as condições e obrigações de cada uma delas. Abaixo estão alguns modelos comuns de termos de cooperação:

Memorando de Entendimento (MOU): é um documento que estabelece um acordo de cooperação entre duas ou mais partes, geralmente para fins específicos e limitados. Ele descreve as intenções das partes em cooperar, mas não é legalmente vinculativo.

Acordo de Cooperação Técnica (ACT): é um acordo formal entre governos ou organizações para cooperar em áreas específicas, como tecnologia, ciência e educação. É um acordo legalmente vinculativo e pode incluir disposições sobre propriedade intelectual e confidencialidade.

Contrato de Cooperação: é um acordo formal entre empresas ou organizações para cooperar em projetos específicos, compartilhando recursos e competências. Este contrato é legalmente vinculativo e inclui disposições sobre responsabilidades, prazos e condições financeiras.

Carta de Intenções (LOI): é um documento que descreve as intenções das partes em cooperar em uma área específica, sem se comprometer com um acordo vinculativo. A LOI é geralmente utilizada como um pré-acordo, para estabelecer as bases de uma negociação.

Esses são apenas alguns exemplos de modelos de termos de cooperação, e cada um pode ser adaptado às necessidades específicas das partes envolvidas. O importante é que o termo de cooperação seja claro, completo e estabeleça as obrigações e responsabilidades de cada uma das partes de maneira precisa.

Aqui está um exemplo de um termo de cooperação entre entidades empresariais:

6.7 MODELO DE TERMO DE COOPERAÇÃO TÉCNICA E FINANCEIRA

Pelo presente instrumento, de um lado [nome da empresa A], com sede em [endereço completo], inscrita no CNPJ sob o nº [número do CNPJ], representada neste ato pelo seu [cargo e nome do representante], doravante denominada "Entidade A", e de outro lado [nome da empresa B], com sede em [endereço completo], inscrita no CNPJ sob o nº [número do CNPJ], representada neste ato pelo seu [cargo e nome do representante], doravante denominada "Entidade B", celebram o presente Termo de Cooperação Técnica e Financeira, mediante as seguintes cláusulas e condições:

CLÁUSULA PRIMEIRA: OBJETO

1.1. O objeto do presente termo é estabelecer uma cooperação técnica e financeira entre as entidades A e B, com o objetivo de desenvolver e

implementar projetos conjuntos voltados para a promoção do empreendedorismo e da inovação no setor empresarial.

CLÁUSULA SEGUNDA: OBRIGAÇÕES DAS ENTIDADES

2.1. A Entidade A compromete-se a disponibilizar recursos financeiros para o desenvolvimento dos projetos conjuntos, bem como a disponibilizar sua expertise e know-how na área empresarial.

2.2. A Entidade B compromete-se a desenvolver projetos conjuntos em conjunto com a Entidade A, bem como a compartilhar seus recursos e conhecimentos para o sucesso das iniciativas conjuntas.

CLÁUSULA TERCEIRA: PRAZO

3.1. O presente termo terá duração de [x] anos, a partir da data de assinatura deste instrumento.

CLÁUSULA QUARTA: RESCISÃO

4.1. O presente termo poderá ser rescindido a qualquer momento, por acordo mútuo entre as partes, mediante comunicação por escrito.

CLÁUSULA QUINTA: FORO

5.1. Fica eleito o foro da comarca de [cidade/estado], para dirimir quaisquer questões decorrentes deste termo.

E, por estarem assim justas e acordadas, as partes assinam o presente Termo de Cooperação Técnica e Financeira em [número de vias] vias de igual teor e forma, na presença de 2 (duas) testemunhas.

[Local], [data].

[Nome da empresa A]
[Cargo e nome do representante]

[Nome da empresa B]
[Cargo e nome do representante]

Testemunhas:

[Nome e CPF]

[Nome e CPF]

6.8 MODELO DE TERMO DE COOPERAÇÃO ENTRE INSTITUTOS OU ENTIDADES DE MULHERES EMPREENDEDORAS

Pelo presente instrumento particular de termo de cooperação, de um lado [nome da instituição/entidade], com sede na [endereço completo], inscrita no CNPJ sob o nº [informar o número], neste ato representada por seu (sua) [informar o cargo e nome], doravante denominada apenas como “Instituição A”, e de outro lado [nome da instituição/entidade], com sede na [endereço completo], inscrita no CNPJ sob o nº [informar o número], neste ato representada por seu (sua) [informar o cargo e nome], doravante denominada apenas como “Instituição B”, celebram o presente termo de cooperação, mediante as cláusulas e condições a seguir:

CLÁUSULA PRIMEIRA – DO OBJETO

O presente termo de cooperação tem como objeto o estabelecimento de uma parceria entre a Instituição A e a Instituição B para desenvolver projetos conjuntos de apoio ao empreendedorismo feminino, incluindo a troca de experiências e informações, realização de eventos, capacitações e outras ações em conjunto.

CLÁUSULA SEGUNDA – DAS OBRIGAÇÕES DAS INSTITUIÇÕES

2.1 - A Instituição A se compromete a:

- (a) Compartilhar informações e conhecimentos relevantes com a Instituição B;
- (b) Colaborar na organização e promoção de eventos em conjunto;
- (c) Contribuir com ações conjuntas para a promoção do empreendedorismo feminino;
- (d) Fornecer suporte técnico quando necessário.

2.2 - A Instituição B se compromete a:

- (a) Compartilhar informações e conhecimentos relevantes com a Instituição A;
- (b) Colaborar na organização e promoção de eventos em conjunto;
- (c) Contribuir com ações conjuntas para a promoção do empreendedorismo feminino;
- (d) Fornecer suporte técnico quando necessário.

CLÁUSULA TERCEIRA – DA DURAÇÃO

O presente termo de cooperação terá duração de [informar o período], podendo ser prorrogado por acordo mútuo entre as partes.

CLÁUSULA QUARTA – DA RESCISÃO

Este termo poderá ser rescindido a qualquer tempo, mediante acordo mútuo entre as partes.

CLÁUSULA QUINTA – DA PUBLICIDADE

As Instituições se comprometem a divulgar publicamente a parceria estabelecida, mencionando as ações conjuntas realizadas, bem como a utilização de suas marcas e logotipos, conforme acordado previamente.

CLÁUSULA SEXTA – DO FORO

As partes elegem o foro da Comarca de [informar a comarca] para dirimir quaisquer questões decorrentes deste termo de cooperação.

E por estarem justas e acordadas, as partes assinam o presente termo de cooperação em [informar o local e a data].

[informar o nome e cargo do representante legal da Instituição A]

[informar o nome e cargo do representante legal da Instituição B]

6.9 Modelo de convite para realização de evento de lançamento de parceria entre entidades de empreendedorismo feminino

Prezados,

Temos o prazer de convidá-los para o lançamento da parceria entre as entidades de empreendedorismo feminino XYZ e ABC, que ocorrerá no dia XX de XXXXXX, às XX horas, na sede da entidade XYZ, localizada na Rua XXXX, nº XX, na cidade de XXXX.

A parceria tem como objetivo fortalecer a rede de apoio às mulheres empreendedoras e impulsionar o desenvolvimento de seus negócios, por meio de ações conjuntas e compartilhamento de recursos.

Durante o evento, serão apresentados os detalhes da parceria e suas principais atividades, além de um painel com a participação de mulheres empreendedoras de destaque no mercado.

Acreditamos que esta parceria será fundamental para o fomento do empreendedorismo feminino e convidamos a todos os interessados a participar conosco deste importante momento.

Sua presença é muito importante! Confirme sua participação até o dia XX de XXXXXX pelo e-mail XXXX ou telefone XXXX.

Atenciosamente,

Nome da entidade XYZ e ABC

6.10 MODELO DE TERMO DE ACORDO DE COOPERAÇÃO INSTITUCIONAL ENTRE X E Y

A “Instituição”, doravante aqui referida como “Nome Fantasia”, inscrita no CNPJ sob nº _____, com sede na _____, nº ____, Bairro _____, _____ Brasil, representada, nos termos de seu Estatuto Social, e o

CONSELHO DA MULHER EMPREENDEDORA E DA CULTURA, órgão sem personalidade jurídica própria, representado neste ato por sua Presidente XXXXXXXXX, doravante aqui referido como CMEC, instituído e mantido pela FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS DO ESTADO DE YYYYY, entidade sem fins lucrativos, inscrita no CNPJ sob o nº XXXXXX, com sede na Rua XXXXX, nº XXX, Xº andar, Centro, São Paulo/SP, representada, neste ato, por seu Presidente, YYYYYYY e por sua Presidente, Sra. XXXXXXX, no uso de suas atribuições legais conforme estatuto social resolve:

- Considerando serem instituições pautadas por interesses e objetivos comuns, nos campos institucional, acadêmico e cultural,
- Considerando contarem com absoluta afinidade de propósitos e princípios no desenvolvimento de suas respectivas atividades;
- Considerando a complementariedade das competências e expertises de ambas as instituições,
- Considerando a certeza de que a aliança estratégica entre estas instituições e, bem assim, a união de esforços para o desenvolvimento de

atividades colaborativas resultará no engrandecimento de suas expectativas atuações em prol de seus objetivos institucionais;

– Considerando que neste momento não haverá qualquer tipo de remuneração ou contra prestação monetária devida à qualquer das partes.

RESOLVEM firmar o presente Acordo de Cooperação Institucional, regido pelas seguintes cláusulas:

CLÁUSULA 1. DOS OBJETIVOS:

O presente Acordo de Cooperação Institucional visa formalizar a aliança estratégica e a união de esforços entre as partes na busca do bom cumprimento de objetivos comuns.

Parágrafo 1º. Para cumprir o objetivo supramencionado as partes buscarão desenvolver, em conjunto, projetos e programas de ordem institucional, científico e cultural, bem como promover saudável intercâmbio de informações e cooperação técnico-científica nas áreas afetas às suas atuações institucionais.

Parágrafo 2º. Os projetos e programas acima mencionados serão efetivamente formatados pelas partes, mediante a elaboração de documento escrito sobre o tipo de projeto, duração, responsabilidades, direitos e obrigações de cada parte e poderão incluir, conforme critérios de conveniência e oportunidade manifestados pelas partes em cada caso:

- a) Desenvolvimento conjunto de eventos e atividades das mais diversas, sempre dentro de seus interesses comuns;
- b) Promoção e desenvolvimento conjunto de congressos, cursos e/ou treinamentos para instrução e/ou aperfeiçoamento profissional, voltados a seus associados ou à sociedade em geral;
- c) Promoção de estudos e pesquisas cooperativos para aprimoramento do ambiente acadêmico, científico, cultural, legal e/ou regulatório, tanto doméstico como internacional;
- d) Colaboração recíproca em pesquisas, estudos e projetos desenvolvidos por uma das partes;
- e) Realização de encontros para promoção de networking profissional entre seus associados, bem como entre estes e terceiros interessados;

- f) Troca de informações de interesse comercial, de mercados, de estruturação de negócios, de empreendimentos, entre outros, sempre atendendo ao interesse das partes, de seus associados e/ou da sociedade em geral;
- g) Provimento de dados e orientações técnicas que possam auxiliar as partes, bem como outras associações e empresas, nacionais e internacionais, na concretização de seus objetivos corporativos e/ou institucionais;
- h) Promoção de contatos e/ou contratação, quando necessário, de pesquisadores, professores e técnicos especializados nas mais diversas áreas visando o desenvolvimento das atividades realizadas conjuntamente pelas partes;
- i) Desenvolvimento de outras atividades de interesse recíproco.

Parágrafo 3º. Inexiste qualquer tipo de obrigação de exclusividade entre as partes, assim o presente contrato não impõe obrigações para as partes, especialmente quanto às normais prestações de serviços das partes, que continuarão a ser exercidas por cada parte com total autonomia e soberania, sem a necessidade de obtenção de qualquer tipo de autorização da outra parte.

Parágrafo 4º. A cooperação técnica indicada neste instrumento não está sujeita às leis trabalhistas ou especiais, regendo-se, portanto, pelo disposto nas normas gerais, em matéria de direito contratual, regidas pelo Código Civil.

CLÁUSULA 2. DO PRAZO:

O presente Acordo vigorará por prazo indeterminado, podendo, observado o disposto na Cláusula 6, ser rescindido a qualquer tempo por qualquer das partes, bastando, para tanto, manifestação por escrito.

CLÁUSULA 3. DA FORMA DE EXECUÇÃO DAS ATIVIDADES:

A coordenação técnica, científica ou cultural, bem como a organização, direção e realização de qualquer das atividades atinentes à execução do presente Acordo, observadas a cláusula segunda, serão feitas por ambas as partes, em conjunto, ou de outra forma por elas determinada para cada caso concreto.

Parágrafo 1º. Para a execução das atividades previstas neste Acordo, serão definidos, acordados e aprovados, pelas partes, em cada caso, além dos pontos indicados na cláusula 2ª., os recursos necessários, a forma

de rateio das despesas correspondentes, bem como o cronograma de desembolso específico para cada projeto.

Parágrafo 2º. As partes definirão, em cada caso, a forma de rateio dos valores eventualmente auferidos a título de patrocínios, contribuições, pagamentos, entre outros, como fruto da execução das atividades conjuntamente desenvolvidas na execução desse Acordo.

Parágrafo 3º. Todos os demais detalhes necessários à realização e promoção das atividades objeto desse Acordo serão definidos por ambas as partes, em conjunto, conforme as especificidades de cada caso.

Parágrafo 4º. Todas as definições e acordos previstos nos parágrafos acima serão formalizadas por documentos específicos, apartados do presente Acordo.

Parágrafo 5º. Os serviços decorrentes do presente termo serão prestados em regime de cooperação mútua, não cabendo aos partícipes quaisquer remunerações recíprocas pelos mesmos.

CLÁUSULA 4. DOS DIREITOS IMATERIAIS:

Salvo livre disposição em contrário, todos os direitos relativos à propriedade industrial, intelectual, autoral e tecnológica, resultantes da execução dos objetivos do presente Acordo, serão considerados de propriedade conjunta de ambas as partes.

CLÁUSULA 5. DO DEVER DE SIGILO:

Salvo livre disposição em contrário, serão objeto de sigilo todas as informações e dados relativos à propriedade industrial, intelectual, autoral ou tecnológica de qualquer das partes que, não sendo de conhecimento ou domínio público, sejam utilizados e/ou compartilhados entre as partes, direta ou indiretamente, na execução dos objetivos do presente Acordo.

Parágrafo Único. As disposições dessa Cláusula também se aplicam no que couberem, aos projetos, metodologias e procedimentos envolvidos na execução desses mesmos objetivos.

CLÁUSULA 6. DOS REPRESENTANTES:

A fim de executar e cumprir os objetivos do presente Acordo, as Partes poderão livremente designar, cada qual, uma ou mais pessoas para coordenar o desenvolvimento e condução das atividades previstas nesse

acordo. Tais representantes se encarregarão de estabelecer os eventuais contatos necessários entre as instituições, para os fins da execução dos objetivos desse Acordo.

Parágrafo Único. Para fins de constante aprimoramento e harmonização do relacionamento entre as partes, os respectivos representantes poderão, igualmente, realizar – e compartilhar entre si – a avaliação das atividades cobertas por este Acordo, bem como de seus resultados efetivos, conforme as práticas estabelecidas para tais fins em cada Instituição.

CLÁUSULA 7. DA EXTINÇÃO: A extinção deste Acordo, nos moldes do previsto na Cláusula 2, não impedirá que as atividades já em andamento no âmbito do mesmo sejam finalizadas caso seja esse o interesse de ambas as partes.

CLÁUSULA 8. DA DIVULGAÇÃO DO ACORDO: Salvo manifestação em contrário a cada caso, tendo em vista à assinatura do presente Acordo as partes autorizam, desde logo, a veiculação de seus nomes, marcas, logotipos e/ou dados públicos, nos sites, comunicados, folders e demais espaços de comunicação umas das outras.

Parágrafo Único. Salvo manifestação em contrário a cada caso, as partes se apresentarão nos espaços de comunicação umas das outras com a designação “Parceiros Institucionais”, ou outra designação de mesma finalidade acordada pelas mesmas.

CLÁUSULA 9. DISPOSIÇÕES GERAIS:

A assinatura do presente Acordo ou dos anexos que vierem a ser estabelecidos em cada projeto:

- I. Não fere a autonomia das partes no que tange ao desenvolvimento de suas próprias atividades institucionais;
- II. Não impede que as partes assinem outros acordos, mesmo que com objeto semelhante, com quaisquer terceiros;
- III. Não implica responsabilidade solidária ou subsidiária por atribuições ou responsabilidades que sejam inerentes à outra.
- IV. Não cria nenhum tipo de sociedade, joint venture ou qualquer tipo de obrigação comercial, exceto a expressamente prevista no presente documento.
- V. As partes não tem qualquer tipo de exclusividade entre si, podendo manter suas atividades, atuais e futuras, em completa autonomia, sem necessidade de solicitar qualquer tipo de autorização entre as partes.

VI. As partes não poderão fazer qualquer tipo de negócio, chamada, anúncio ou indicação da outra parte, sem expressa e escrita autorização, com os limites da indicação.

CLÁUSULA 10. DA SOLUÇÃO DE LITÍGIOS:

Verificada a ocorrência de eventuais litígios relativamente a execução do presente Acordo, restando infrutíferas tentativas prévias de mediação e conciliação, será usado o Foro Judicial da cidade de São Paulo para sua discussão

E por estarem assim justas e convencionadas, as partes assinam o presente termo em 02 (duas) vias, de igual forma ou teor.

XXXXXXXX, de de 20 .

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
YYYYYYYYYYYYYYYYYYYYYYYYYY
ZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZ

CONSELHO DA MULHER EMPREENDEDORA E DA CULTURA
DA FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS DO ESTADO XXX
XXXXXXXX
Presidente do CMEC XYZ



Dúvidas quanto a este guia devem ser objeto de consulta e/ou solicitação de orientação, junto à gestão do projeto, no e-mail cmec@cacb.org.br