|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 1. **IDENTIFICAÇÃO** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Nome da organização candidata – Sigla** | | | | | | | | | | | | | | | | | **Mês/ano de instituição** |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | |  |
|  | **Razão Social da candidata ou da controladora** | | | | | | | | | | | | | | | | | **CNPJ** |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | |  |
|  | **Forma de atuação (marcar com x)** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | \_ Empresa pública  \_ Empresa de economia mista  \_ Empresa privada  **\_** Empresa privada de grupo empresarial  \_ Serviço Autônomo ou Autarquia  \_ Departamento Municipal  \_ Consórcio  **\_** Parceria público-privada | | | | | | | | | \_ Unidade Autônoma de empresa pública  \_ Unidade Autônoma de empresa de econ. mista  \_ Unidade Autônoma de empresa privada  \_ Unidade de Apoio de empresa pública  \_ Unidade de Apoio de empresa de econ. mista  \_ Unidade de Apoio de empresa privada  \_ Outro: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | | | | |
|  | **Nome do responsável pela candidatura** | | | | | | | | | | | | **Nome do principal dirigente da organização candidata** | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
|  | **E-mail** | | | | | | | | | | | | **Endereço principal da candidata** | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 1. **PROPÓSITO** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Missão, propósito ou atividade-fim**[[1]](#footnote-1) | | | | | | | | | | | | **Valores & princípios organizacionais**[[2]](#footnote-2) | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
|  | **Visão ou objetivo de longo prazo** | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 1. **OPERAÇÕES** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Porte Operacional**[[3]](#footnote-3) | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Principais Equipamentos, Instalações e Tecnologias de Processos** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Tipos** | | **Resumo**[[4]](#footnote-4) | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Equipamentos** | |  | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Instalações** | |  | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Tecnologias** | |  | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Incluir linhas se necessário | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Principais processos primários e de suporte** | | | | | | | | | | | | | | **Principais produtos**[[5]](#footnote-5) | | | |
|  | **Processos primários**[[6]](#footnote-6) | | | | | | **Resumo** | | | | | | | | (numerar) | | | |
|  |  | | | | | |  | | | | | | | | 1. 1 |  | | |
|  |  | | | | | |  | | | | | | | | 1. 2 |  | | |
|  |  | | | | | |  | | | | | | | | 1. 3 |  | | |
|  | **Processos de suporte**[[7]](#footnote-7) | | | | | |  | | | | | | | | (preencher abaixo se houver entrega relevante ao cliente) | | | |
|  |  | | | | | |  | | | | | | | | 1. 4 |  | | |
|  |  | | | | | |  | | | | | | | | 1. 7 |  | | |
|  |  | | | | | |  | | | | | | | | 1. 8 |  | | |
|  | Incluir linhas se necessário | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 1. **CLIENTES** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Principais segmentos de mercado[[8]](#footnote-8)** | | | | | **Principais grupos de Clientes**[[9]](#footnote-9) | | | **Produtos entregues**[[10]](#footnote-10)  (Usar números do campo Principais Produtos) | | | | | **Principais necessidades e expectativas predisposições[[11]](#footnote-11) do Grupo** | | | | |
|  |  | | | | |  | | |  | | | | |  | | | | |
|  |  | | | | |  | | |  | | | | |  | | | | |
|  |  | | | | |  | | |  | | | | |  | | | | |
|  | Incluir linhas se necessário | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 1. **FORNECEDORES** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Principais tipos de Fornecedores**[[12]](#footnote-12) | | | | | | | | **Principais produtos fornecidos**[[13]](#footnote-13) | | | | | **Principais necessidades e expectativas** | | | | |
|  |  | | | | | | | |  | | | | |  | | | | |
|  |  | | | | | | | |  | | | | |  | | | | |
|  |  | | | | | | | |  | | | | |  | | | | |
|  |  | | | | | | | |  | | | | |  | | | | |
|  | Incluir linhas se necessário | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 1. **FORÇA DE TRABALHO** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Quantidade de pessoas**  (Sem incluir terceirizados e estagiários) | | | | | | **% em relação à controladora**  (Se tiver) | | | | **Principais necessidades e expectativas** | | | | | | | |
|  |  | | | | | |  | | | |  | | | | | | | |
|  | **Grupos de pessoas** [[14]](#footnote-14) | | | | | | **Qtde de cada grupo** | | | |  | | | | | | | |
|  |  | | | | | |  | | | |  | | | | | | | |
|  |  | | | | | |  | | | |  | | | | | | | |
|  |  | | | | | |  | | | |  | | | | | | | |
|  |  | | | | | |  | | | |  | | | | | | | |
|  |  | | | | | |  | | | |  | | | | | | | |
|  |  | | | | | |  | | | |  | | | | | | | |
|  |  | | | | | |  | | | |  | | | | | | | |
|  | Alterar os Tipos e Incluir linhas se necessário | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 1. **OUTRAS PARTES INTERESSADAS** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Partes interessadas**[[15]](#footnote-15) | | | | **Instância interlocutora na PI**[[16]](#footnote-16) | | | | | | **Principais necessidades e expectativas** | | | | | | | |
|  | **Tradicionais** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | |  | | | | | |  | | | | | | | |
|  |  | | | |  | | | | | |  | | | | | | | |
|  |  | | | |  | | | | | |  | | | | | | | |
|  |  | | | |  | | | | | |  | | | | | | | |
|  | **Não tradicionais**[[17]](#footnote-17) | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Terceirizados | | | |  | | | | | |  | | | | | | | |
|  | Imprensa | | | |  | | | | | |  | | | | | | | |
|  |  | | | |  | | | | | |  | | | | | | | |
|  |  | | | |  | | | | | |  | | | | | | | |
|  | Incluir linhas se necessário | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 1. **REDES EXTERNAS DE ATUAÇÃO** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Principais redes de atuação**[[18]](#footnote-18) | | | | | | | **Forma de atuação da candidata na rede** | | | | | | **Propósito da atuação na rede** | | | | |
|  |  | | | | | | |  | | | | | |  | | | | |
|  |  | | | | | | |  | | | | | |  | | | | |
|  |  | | | | | | |  | | | | | |  | | | | |
|  | Incluir linhas se necessário | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 1. **LEGALIDADE** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Principais requisitos legais e regulamentares**[[19]](#footnote-19)(Até 15 linhas) | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Eventuais pendências e sanções**[[20]](#footnote-20) | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Principais impactos adversos potenciais de produtos e operações na sociedade e no meio ambiente** | | | | | | | | | | **Eventuais passivos sociais ou ambientais existentes** | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | |  | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 1. **AMBIENTE COMPETITIVO**[[21]](#footnote-21)(Até 15 linhas) | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Principais tipos de referenciais comparativos usados[[22]](#footnote-22)** | | | | | | | | | | | **Fontes ou origem** | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | |  | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | |  | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | |  | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | |  | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | |  | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | |  | | | | | | |
|  | Incluir linhas se necessário | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **11. DESAFIOS E OUTROS ASPECTOS RELEVANTES** (Até 15 linhas) | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **12. HISTÓRICO DE INICIATIVAS E REALIZAÇÕES DE MELHORIA DA GESTÃO** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Ano** | **Fato relevante** (~ 5 anos) | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 2022 |  | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 2021 |  | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 2020 |  | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 2019 |  | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 2018 |  | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 2017 |  | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Incluir linhas anteriores se for conveniente | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **13. ORGANOGRAMA** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Organograma com instância de governança demarcada e principais cargos dirigentes e gestores da organização e seus nomes.  (máximo uma página) | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **14. REDES INTERNAS**[[23]](#footnote-23) | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Grupo** | | | | **Áreas e Partes Interessadas integrantes** | | | | | | | | | | | | | **Coordenador do Grupo** | |
|  | | | |  | | | | | | | | | | | | |  | |
|  | | | |  | | | | | | | | | | | | |  | |
|  | | | |  | | | | | | | | | | | | |  | |
|  | | | |  | | | | | | | | | | | | |  | |
|  | | | |  | | | | | | | | | | | | |  | |
|  | | | |  | | | | | | | | | | | | |  | |
|  | | | |  | | | | | | | | | | | | |  | |
|  | | | |  | | | | | | | | | | | | |  | |
| Incluir linhas se necessário | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | ] | | | | | | | | | | | | | | | | | |

1. Se optar por informar a “Missão” institucional e ela não explicar claramente a atividade-fim, completar com essa última. [↑](#footnote-ref-1)
2. Lista de valores e princípios, sem explicar. Ver Glossário do MEGSA ESG.. [↑](#footnote-ref-2)
3. Usar informações do setor conforme a atividade-fim. Ex.: ligações, economias, habitantes, extensão de rede, volumes, área, usuários, projetos, pedidos etc. [↑](#footnote-ref-3)
4. Informar quantidades e quais são apenas os principais [↑](#footnote-ref-4)
5. Principais bens ou serviços gerados pelos processos e entregues a clientes [↑](#footnote-ref-5)
6. Apenas as principais operações primárias associadas à produção, desenvolvimento, entrega, atendimento e logística reversa dos produtos principais. São esperados indicadores para acompanhar o desempenho desses processos. [↑](#footnote-ref-6)
7. Apenas as principais operações repetitivas de suporte técnico ou administrativo aos processos primários, não gerenciais. São esperados indicadores para acompanhar o desempenho desses processos. Pode incluir as operações administrativas financeiras (contabilidade, contas a pagar/a receber, tesouraria, controladoria, pagadoria e outras), de serviços de pessoal (recrutamento & seleção, depto. de pessoal, serv. de treinamento, serv. de segurança do trabalho, serv. ambulatoriais), compras e de outras áreas, cujo desempenho tem influência determinante para o resultado do negócio. [↑](#footnote-ref-7)
8. Informar o segmento de atuação definido pela organização, se existir, onde se encontra o grupo de cliente. Exs.: água, esgotamento sanitário, drenagem urbana, resíduos sólidos urbanos, efluentes industriais, projetos de saneamento, obras de saneamento, serviços de operação de saneamento ambiental, serviços de engenharia, serviços gerais, serviços de laboratório, tecnologia de informação, equipamentos de saneamento, instalação & manutenção, coleta de dados, call-center [↑](#footnote-ref-8)
9. Usar a denominação adotada pela organização para os grupos ou tipos de clientes. Incluir como grupos de clientes, outras unidades, se houver, da mesma controladora ou grupo empresarial, que são beneficiárias continuadas dos produtos da organização. Incluir como clientes, tipos de fornecedores importantes que recebem produtos da organização para adicionar valor e depois lhe fornecer. [↑](#footnote-ref-9)
10. Número dos principais produtos que são entregues ao grupo, separados por vírgula. Ex:. 1, 3 [↑](#footnote-ref-10)
11. Ver Introdução do Item 3.1 para entender “predisposições”. [↑](#footnote-ref-11)
12. Exs: Fornecedores de serv. engenharia, prods. químicos, equipamentos, serv. técnicos, serv. de operação, serviços gerais, serviços corporativos (da mesma controladora ou grupo empresarial) e a sociedade (recursos naturais outorgados). Somente considerar fornecedores de serviços terceirizados se foram importantes e totalizarem mais de 5% da força de trabalho da candidata. Frequentemente os fornecedores de organizações do conhecimento como agências de comunicação, escritórios de engenharia e arquitetura, software-houses e similares, bem como unidades de apoio prestadoras de serviços dessa natureza, tem os próprios clientes como sendo um tipo de fornecedor relevante, cujo fornecimento deve ser avaliado em termos de qualidade e tempestividade da informação fornecida como matéria-prima. [↑](#footnote-ref-12)
13. Bens ou serviços adquiridos ou recebidos pela organização: recursos naturais (outorgados), matérias-primas, insumos, commodities, equipamentos, ferramentas, serviços técnicos, serviços gerais, serviços corporativos (da mesma controladora ou grupo empresarial). [↑](#footnote-ref-13)
14. Principais grupos de pessoas da força de trabalho. Ex. Gestores, Técnicos, Administrativos, Operacionais. [↑](#footnote-ref-14)
15. Área, nível ou cargo de interlocução pela parte interessada. Exs.: Dirigente, Diretor, Gerente, Secretário, Prefeito ou similar. [↑](#footnote-ref-15)
16. Usar as denominações próprias das partes tradicionais e eventuais subdivisões. Exs.: Acionistas (proprietários, sócios, mantenedores, instituidores), Clientes (consumidores, usuários, poder concedente), Sociedade (sociedade em geral, órgãos de controle, comunidades do entorno, munícipes), Fornecedores, Força de trabalho. [↑](#footnote-ref-16)
17. Usar denominações próprias. Exs.: imprensa, terceirizados, sindicatos, associações de classe, investidores e outras que requeiram gestão de relacionamento, prestação de contas ou transparência. [↑](#footnote-ref-17)
18. Redes externas em que atua regularmente. Exs.: redes sociais, associações classistas, fóruns corporativos da mesma controladora da candidata, grupos de usuários ou especialistas do mercado ou da mesma controladora da candidata. [↑](#footnote-ref-18)
19. Principais regras ou parâmetros estabelecidos por Leis ou Regulamentos que devem ser observados, aplicáveis ao tipo de organização, suas matérias-primas, insumos, produtos e serviços; à saúde e segurança para força de trabalho, clientes e fornecedores, à produção, à proteção ambiental e os que interferem ou restringem a gestão econômico-financeira e dos processos organizacionais. [↑](#footnote-ref-19)
20. Obrigações de fazer ou não fazer, com decisão pendente ou transitada em julgado impostas nos últimos três anos, referentes aos requisitos legais, regulamentares, éticos, ambientais, contratuais ou outros, declarando a inexistência, se for o caso. Omitir os conflitos trabalhistas com empregados, desde que não sejam coletivos e não estejam relacionados com a saúde e com a segurança no trabalho. [↑](#footnote-ref-20)
21. Concorrência direta significativa com produtos similares ou soluções alternativase mudanças que estão ocorrendo no macroambiente ou mercado de atuação que possam afetar ou desafiar a competitividade. [↑](#footnote-ref-21)
22. Ver tipos possíveis no Glossário “Referencial comparativo pertinente” [↑](#footnote-ref-22)
23. Principais equipes, temporárias ou permanentes, formadas por pessoas de diferentes áreas para apoiar, planejar ou realizar a gestão (comitês, comissões, grupos de trabalho, times etc.), destacando, se houver, qualquer representante de *parte interessada*, indicando o nome ou cargo do coordenador na estrutura organizacional [↑](#footnote-ref-23)