

NEWSLETTER JANEIRO 2022



Apresentação



Mais um ano se inicia! Novos **desafios**, novas **metas**, novos **projetos**, novas **histórias**. Nossa primeira Newsletter de 2022 traz o primeiro capítulo deste novo ciclo.

Janeiro marcou o início do **Ciclo Estratégico de 2022-2024** da Brasil Júnior, que foi divulgado para a rede no ENEJ 21 e será apresentado em nossa News, conjuntamente com as metas da ENETEC para o ano.

Começamos o ano como a **primeira EJ** do DF a fechar um contrato e uma das únicas a chegarem ao final do mês no **farol verde**. Além disso, janeiro também foi um mês repleto de **despedidas** e de **projetos entregues**.

Confira tudo isso e muito mais em nossa News de janeiro e embarque conosco nesta **nova jornada!**

NESTA EDIÇÃO:

ENETEC 2022	PÁGINA 2
Metas e Time	PÁGINA 3
Novo PE da Rede	PÁGINA 5
Projetos	PÁGINA 8
Negócios	PÁGINA 13
Despedidas	PÁGINA 14
Resultados	PÁGINA 16
Contamos com vocês!	PÁGINA 18





2022

UM NOVO CICLO SE INICIA!

Como em todo início de ano, formamos nosso time, definimos nossas metas e nos organizamos para superar os resultados que alcançamos no passado. Nas páginas seguintes, iremos apresentar todas as metas definidas

para o ano de 2022, já com o novo Planejamento Estratégico da rede como base. Também apresentaremos a equipe de 2022, e a Diretoria Executiva que estará responsável por guiar a ENETEC no primeiro semestre de 2022.

NOSSAS METAS

Nossas metas para o ano foram definidas a partir das métricas estabelecidas pela Brasil Júnior no novo **planejamento estratégico da rede** (que será apresentado com mais detalhes na próxima seção). É importante ressaltar que o indicador de porcentagem de grupos minorizados não será verificado

neste primeiro ano de ciclo estratégico. Por isso, consideramos 2022 como um ano de adaptação para a ENETEC com relação a esse indicador e por isso, não definimos uma meta para o ano. Confira todas as **metas** que nortearão nosso **2022**:



FATURAMENTO

R\$ 125.000,00



% DE MEMBROS EXECUTANDO SOLUÇÕES

100%



% DE SATISFAÇÃO DOS MEMBROS

10%



Nº DE SOLUÇÕES INOVADORAS

2



TAXA DE COLABORAÇÃO

20%



% DE MEMBROS COLABORATIVOS

40%



NPS

92



NOSSO TIME



Nenhuma meta é batida se não houver uma equipe responsável por batê-la. Aqui está o **time** que compõe a ENETEC neste início de ano e os **líderes** responsáveis por cada área da empresa.



DIRETORIA EXECUTIVA

Amanda Ribeiro Teixeira Lima
(Presidente)

Vítor Veras Silva
(Diretor de Negócios)

Marcos Alexandre Mendes Fernandes
(Diretor de Projetos)

Paola Lacalle Turbino Pereira
(Diretora de Gente e Gestão)



NEGÓCIOS

Gustavo Costa e Silva

José Pedro de Menezes Cavalcanti

Henrique Mascarenhas Brown de Andrade

Luiz Fernando Naretto

Rafael Bergamo Moraes



PROJETOS

André Henrique Reis Gomes

Rafaela Machado da Silva Costa

Vítor Lasserré Nunes Coêlho

Caio Luiz Candeias Flôres

Gustavo Gomes do Valle

Gustavo Hosoe Dantas Pinto

Laura de Oliveira Barbosa

Lucas Santos Lessa



GENTE E GESTÃO

Victor Franklin Freitas Machado

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DA REDE

2022-2024

A Brasil Júnior, em **2006**, definiu durante o planejamento estratégico um referencial estratégico nomeado “**Ciclos Estratégicos**”.

O Planejamento Estratégico da Rede foi criado pela Brasil Júnior em 2006 buscando promover alinhamento de propósito, responsabilidades compartilhadas e resultados integrados para todo o Movimento Empresa Júnior.

O referencial estratégico definido foi nomeado de “Ciclos Estratégicos”. Esse referencial ajudou a compreender o desenvolvimento que a organização vinha tendo até então.

Cada ciclo tinha **três anos** de duração e cada triênio tinha objetivos e métricas específicas.

Em 2021, o sexto ciclo estratégico se encerrou. Com isso, um novo ciclo se inicia em 2022 e servirá como base para as **metas** da ENETEC nos próximos três anos!

Abaixo, apresentaremos os **indicadores** que serão utilizados pela Brasil Júnior no Ciclo Estratégico de 2022-2024:

EMPRESA JÚNIOR DE ALTO CRESCIMENTO	EMPRESA JÚNIOR COLABORATIVA	EMPRESA JÚNIOR INOVADORA	EMPRESA JÚNIOR DE ALTO IMPACTO
% de membros que executam soluções	% de membros colaborativos	nº de soluções inovadoras	Cluster de maturidade mais alta
faturamento	taxa de colaboração	NPS	
motivação dos membros		% de grupos minorizados *	

EJ ALTO CRESCIMENTO

OBJETIVO

Busca medir o alcance do **principal desafio** de cada empresa júnior, a venda e execução de soluções, com atenção à **motivação** e **qualidade** da vivência de seus membros. O indicador mensura o crescimento das Empresas Júniores através da formação de lideranças por meio do alcance das metas anuais de faturamento, porcentagem de membros que executaram soluções e porcentagem de motivação dos membros.

COMO MENSURAR



FATURAMENTO



% DE MEMBROS EXECUTANDO SOLUÇÕES



% DE SATISFAÇÃO DOS MEMBROS

EJ COLABORATIVA

OBJETIVO

Busca metrificar os meios pelos quais as EJs e seus membros se conectam com o Ecosistema do MEJ. Essa métrica será avaliada a partir da **taxa de colaboração** de cada EJ e da **porcentagem de membros colaborativos** na empresa júnior.

A taxa de colaboração de uma EJ compreende **ações compartilhadas** (quando duas ou mais EJs se relacionam diretamente com o cliente final por meio de contrato) e **terceirizações** (quando a EJ contrata um serviço de outro agente, para potencializar a sua entrega).

Por sua vez, a porcentagem de membros colaborativos acompanha a quantidade de membros que exploram os produtos de conexão fornecidos pelas federações, como eventos e mentorias, por exemplo.

COMO MENSURAR



TAXA DE COLABORAÇÃO



% DE MEMBROS COLABORATIVOS

EJ INOVADORA

OBJETIVO

Busca acompanhar o equilíbrio da ambidestria organizacional, isto é, se a EJ é capaz de garantir a eficácia da operação ao mesmo tempo em que abre espaço para a inovação, sendo capazes de promover a vivência empresarial para seus membros e impactar a sociedade. Essa métrica será medida por meio do **número de soluções inovadoras** pelo índice de **NPS** e pela **porcentagem de grupos minorizados**.

Uma solução inovadora é obtida por meio da combinação de 4 critérios: indicador CSAT, impacto em uma das ODS escolhidas pela EJ, representatividade de pelo menos 10% em relação a meta de faturamento e o índice de adequação da solução ao mercado.

O índice de NPS foi mantido e tem o objetivo de avaliar a experiência geral do cliente com a empresa.

Já o indicador de grupos minorizados indica o percentual de pessoas da EJ pertencentes a grupos minorizados em relação ao número do curso da EJ indicado pelo banco de dados do Censo de Educação Superior do INEP.

COMO MENSURAR



Nº DE SOLUÇÕES INOVADORAS



NPS



% DE MEMBROS MINORIZADOS

EJ ALTO IMPACTO

Uma empresa júnior Alto Impacto é aquela que é **Alto Crescimento**, **Colaborativa** e **Inovadora**, ao mesmo tempo em que pertence ao **mais alto Cluster** da rede. É importante lembrar que o novo fundamento dos clusters ainda não foi divulgado pela Brasil Júnior.



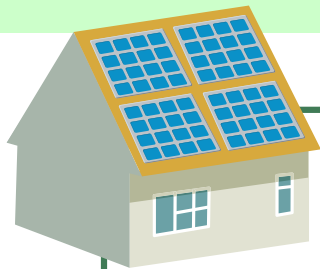
PROJETOS

PROJETOS ENTREGUES

PROJETO JESUALDO FV

Equipe:

Rafaela Machado - Gerente
Gustavo Gomes - Consultor



Sobre o projeto

O projeto, realizado em uma casa no Lago Norte, foi em conjunto com uma das nossas parceiras de fotovoltaica, a **Primária Energia**.

As entregas foram o **anteprojeto** e o **projeto executivo** da usina fotovoltaica. Além disso, a equipe também trouxe uma **inovação** ao perceber que não havia dispositivos de proteção no local: um estudo de riscos.

Além dos conceitos relacionados a descargas atmosféricas e do investimento necessário para se realizar um projeto de SPDA conosco, no estudo, foi realizado um **gerenciamento de riscos** do local, o qual demonstrou que, de fato, a residência corre riscos sem um sistema de proteção.



PROJETOS

PROJETOS ENTREGUES

ANA FLUVIA

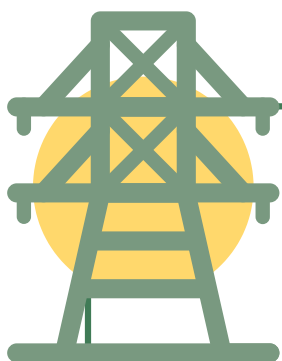
Equipe:

André Gomes - Gerente

Henrique Brown - Consultor

Julia Sousa - Consultora

Gustavo Hosoe - Consultor



Sobre o projeto

Realizado em um condomínio residencial no Lago Norte, o projeto Ana Flúvia consistiu na confecção de um projeto de **padrão de entrada**. Foi relatada a necessidade de alteração do local do padrão e também atualizá-lo para a demanda atual.

Uma situação adicional é que os clientes haviam iniciado esse mesmo projeto com outra empresa, que teve o projeto reprovado por três vezes na concessionária, atrasando o prazo esperado inicialmente e ocasionando em um certo sentimento de urgência por parte dos clientes.

Ao final do projeto, foi entregue o **memorial de cálculo** e a **planta** com todas as informações necessárias. O projeto foi **aprovado** e a necessidade e urgência dos clientes foi satisfeita.



PROJETOS

PROJETOS ENTREGUES

PROJETO ULEG

Equipe:

Vítor Lasserré - Gerente
Laura Barbosa - Consultora



Sobre o projeto

O projeto ULEG foi uma oportunidade que chegou até nós por meio do professor **Alcides**, do Departamento de Engenharia Elétrica. O projeto foi realizado no **Laboratório de Instalações Elétricas** da UnB, que será transferido ao edifício **ULEG** (Unidade de Laboratórios de Ensino de Graduação). O projeto tinha como objetivo a confecção da **lista de materiais** e **orçamento** da parte elétrica do laboratório. Para a realização da licitação e execução da obra, era necessário o orçamento completo desses materiais.



PROJETOS

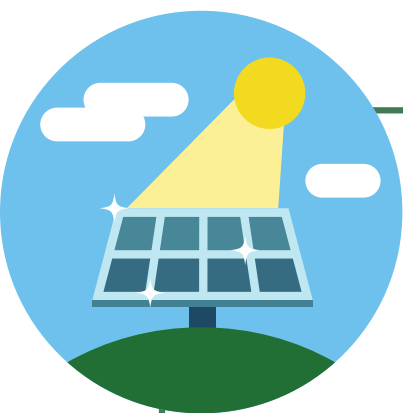
PROJETOS ENTREGUES

PROJETO LEILA FV

Equipe:

José Cavalcanti - Gerente

André Gomes - Consultor



Sobre o projeto

O projeto Leila foi o **primeiro** projeto de fotovoltaica que realizamos para um cliente de fora do DF e foi feito em conjunto com uma de nossas empresas parceiras, a **3G+ Energy**. O local do projeto foi a casa da cliente Leila, na cidade de Conde, na Paraíba e compreendeu a realização de um **projeto fotovoltaico**. Algumas dificuldades encontradas durante o projeto foram referentes às **diferenças de**

submissão da concessionária da Paraíba em relação a NeoEnergia. Ao final do projeto, o **projeto executivo** e o **anteprojeto** foram entregues e a obra foi realizada em seguida, como mostra a imagem ao lado com os módulos já **instalados** na residência da cliente.



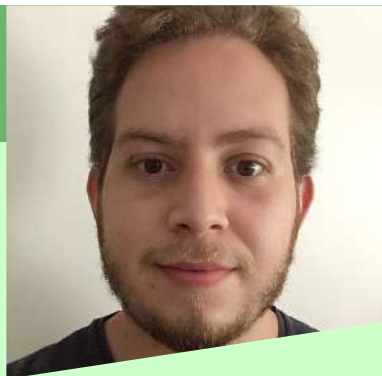
PROJETOS

PROJETOS ENTREGUES

PROJETO ROGÉRIO

Equipe:

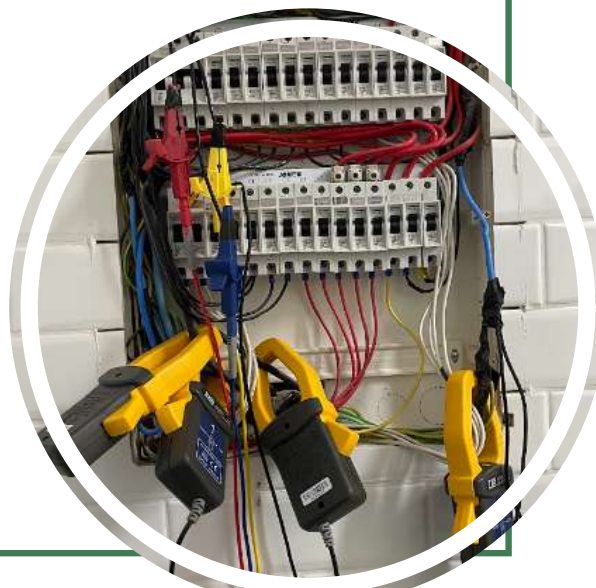
Vítor Lasserré - Gerente
Henrique Brown - Consultor



Sobre o projeto

O projeto Rogério foi realizado em um apartamento na Asa Norte e visava construir um **plano de eficiência energética**, além de buscar o motivo da alta na tarifa elétrica do cliente.

O cliente relatou uma alta no preço da energia elétrica cobrada pela concessionária, e queria investigar o motivo disso. Ao final do projeto, foi entregue um **relatório completo** contando com informações essenciais sobre o consumo do cliente (como, por exemplo, quanto do seu consumo mensal era devido à tomada de seu carro elétrico). Como bônus, ainda dimensionamos um **IDR** para o quadro geral do apartamento, que ainda estava sem este essencial dispositivo de proteção.



NEGÓCIOS

PROJETOS FECHADOS



Forno Mineiro

Eficiência Energética

Valor: R\$ 3.439,72

Fechado por: Vítor Veras

Jamile

Instalações Elétricas

Valor: R\$ 1.050,23

Fechado por: Vítor Veras



Moacir

Eficiência Energética

Valor: R\$ 2.327,88

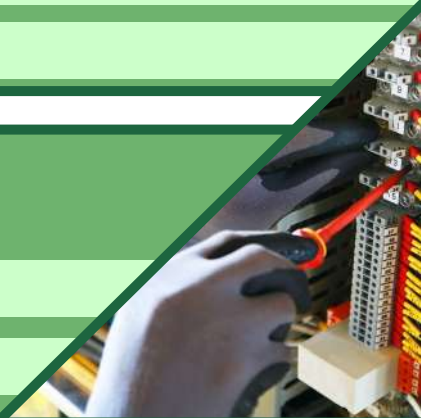
Fechado por: José Cavalcanti

Patrícia Hossoe

Instalações Elétricas

Valor: R\$ 2.226,90

Fechado por: Henrique Brown



RESULTADOS

R\$ 9.044,73
EM PROJETOS FECHADOS

3
MEMBROS DIFERENTES
FECHANDO CONTRATOS

1
PROJETO DE MAIS DE 3k



DESPEDIDAS

UMA VEZ TILO, SEMPRE TILO

Toda **grande história** tem uma conclusão. Assim, janeiro foi o mês no qual alguns Tilos encerraram a sua própria história aqui dentro e agora estão partindo para novos desafios. Esta seção é destinada a **registrar** e **reconhecer** a jornada que cada um desses Tilos construiu na ENETEC!



ANNE MATOS

Este mês nos despedimos de uma pessoa que marcou época na ENETEC. Anne, carinhosamente conhecida como **Annetec** devido à sua dedicação e paixão pela ENETEC, era o membro mais antigo da ENETEC, tendo ingressado na empresa em 2018. Nesse período, ocupou os cargos de **Consultora, Gerente de Marketing, Gerente de Projetos** e **Diretora de Projetos**, representando os valores de **vestir a camisa, foco no resultado** e **conexão** brilhantemente. Embora tenha participado da equipe que direcionou o Marketing da ENETEC para resultados através do foco na captação de projetos, Anne traçou a maior parte de sua jornada na empresa na área de Projetos, se tornando uma das maiores referências na **execução de projetos** e **conhecimento técnico** na história da empresa. São **tantos projetos** realizados que seria impossível citar todos. Entretanto, não podemos deixar de citar o **Projeto Adolescente** em 2019, o enorme projeto de Instalações Elétricas que mobilizou grande parte da empresa e teve Anne como gerente. Além disso, Anne liderou nosso primeiro **Processo Seletivo** virtual, em 2020, liderou o primeiro **Processo Trainee** de 2021, promoveu diversas **capacitações** em projetos e introduziu o **Revit** em nossa carta de serviços. Desejamos **muito sucesso** a você, Anne! A ENETEC agradece por toda a história que você construiu (e projetou) aqui!



GUSTAVO HOSSOE



Chegou o momento que todos sabíamos que chegaria, mas que gostaríamos de esquecer que chegaria. Também foi em janeiro que nos despedimos de Gustavo Hossoe, nosso **Guguinha**. Gustavo entrou na empresa no segundo semestre de 2019 e, logo de cara, foi trainee destaque, participando da execução do **Projeto Adolescente**. Gustavo também foi um membro que traçou grande parte de sua jornada na área de **Projetos**, tendo ocupado os cargos de **Consultor**, **Gerente de Projetos** e **Diretor de Projetos**, no primeiro semestre de 2021. Sempre disposto a ajudar e sempre presente no dia a dia da empresa, Gustavo colecionou reconhecimentos, tendo sido eleito **Tilo Protagonismo**, **Tilo Desenvolvimento**, além de ter sido membro destaque em duas Tilolimpíadas!

Com sua experiência em projetos, Gustavo ministrou diversas **capacitações** nas áreas de Automação, Fotovoltaica e Instalações Elétricas, além de ter liderado mais recente Processo Trainee da ENETEC. Como Diretor de Projetos, Gustavo também promoveu o **fortalecimento** do contato com as outras diretorias da empresa, em especial com a diretoria Comercial, providenciando **suporte** nas negociações e elaborações de propostas. Guguinha, você foi **fundamental** para Cluster 4, o Tetra, o Penta e o Hexa e tem um **espaço especial** reservado na história da ENETEC. Somos muito gratos por tudo e desejamos tudo de melhor nessa nossa fase em sua vida!

ANA JÚLIA BRANT

Ana Júlia Brant ou, após um rebranding (ou rebranding), apenas **Brant** é outro membro que se despede da ENETEC em janeiro. Brant foi **trainee destaque** da geração 2020, ainda como caloura e tudo isso sem ter sequer iniciado efetivamente o curso devido à interrupção das aulas em função da pandemia!

Logo no início de sua jornada, Brant assumiu o desafio de alavancar os resultados da diretoria **Comercial** em 2020, que estava com dificuldades devido à pandemia. Fechando **três** projetos, Brant foi fundamental para a virada de chave e conquista do Penta Alto Crescimento em 2020. Brant fechou mais **três** projetos em 2021 antes de retornar à diretoria de Projetos como **Consultora**, onde participou dos projetos Carol e Park Ville, de Instalações Elétricas, e CeciPDA, de SPDA. Ao final de seu período na ENETEC, Brant ainda integrou a diretoria de **Gente e Gestão** como gerente, organizando e apresentando o **ENETEC Awards 2021**. Brant, nós desejamos **sucesso** e que em seus próximos passos, você siga voando, tal qual uma rapina!



JOÃO VÍTOR PILONI



Por último, mas não menos importante, nos despedimos em janeiro de João Vítor Piloni, o **Mr. Pilonely**, ou apenas Pilo. Mais um membro da geração 2020, Piloni ocupou os cargos de **Consultor** e **Gerente Comercial**.

Em 2020, Piloni participou de projetos como a Isabella FV, de fotovoltaica, e da Gamela, de laudo de instalações. Já em 2021, Piloni integrou a equipe dos projetos Ambulância Food Truck, de instalações e Corumbá, de SPDA. Ainda em 2021, Piloni migrou para a diretoria Comercial, como gerente. Fechando **seis** contratos que totalizaram **R\$ 15.819,00**, Piloni foi um dos principais responsáveis pelo **melhor ano da história** da ENETEC e alcance do **Cluster 4**.

Um exemplo de desenvolvimento e foco no resultado, Piloni deixou seu **legado** na diretoria de Negócios e agora alça novos voos (literalmente). Pilo, A ENETEC **agradece** por todo o empenho. Que esses novos voos te tragam tanto quanto você trouxe para a ENETEC!




RESULTADOS

OKR JANEIRO

Parte pra cima, desculpa aqui não!





Para este início de ano, a ENETEC manteve o planejamento estratégico baseado na metodologia do **OKR** (Objective and Key Results). Assim como no ano passado, os OKR's serão utilizados para acompanhar as **metas internas**, de curto e médio prazo da empresa.

Considerando um ciclo rápido de **adaptação** e **foco no resultado**, o primeiro OKR do ano foi focado apenas no mês de janeiro. Uma dificuldade enfrentada neste mês foi a capacidade produtiva comprometida devido ao grande número de membros saindo da empresa e foco na organização do primeiro Processo Seletivo do ano.

-  **FATURAR 19k**
(9.044,73/19.000,00) - 47,60%
-  **70% DE PARTICIPAÇÃO NA SDAYR WEEK**
X
-  **MÉDIA DE HORAS TRABALHADAS DE 16h**
15h 24min

OKR FEVEREIRO/MARÇO

Energia renovada, resultado alcançado!

-  **FATURAR 40k**
-  **TER 28K EM CAIXA**
-  **CONSOLIDAR DUAS PARCERIAS DE EXECUÇÃO**
-  **40% DOS TRAINEES COM INTERESSE EM OUTRAS DIRETORIAS**

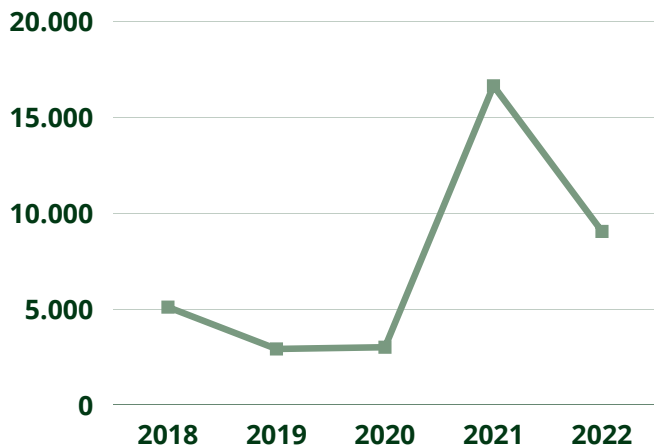
Para fechar o primeiro trimestre do ano, definimos um segundo OKR englobando os meses de fevereiro e março. O Objetivo será "Energia renovada, resultado alcançado!", e seus resultados chave serão focados em **manter a consistência** de resultados (Faturar 40k), **preservar a saúde financeira** (28k em caixa), buscar novas formas de **entregar soluções completas** para nossos clientes (Consolidar duas parceiras de execução) e **promover capacitação e interesse** nas áreas da empresa para os novos trainees.

RESULTADOS

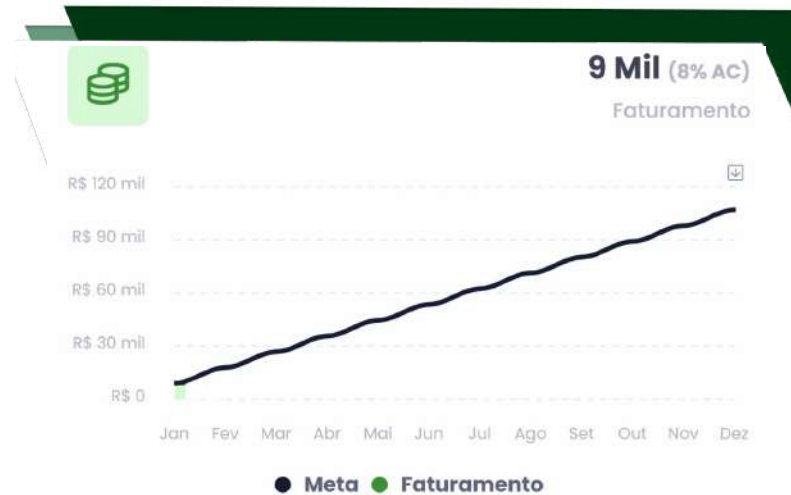
FATURAMENTO



A ENETEC atingiu um faturamento de **R\$ 9.044,73** em janeiro, o que nos colocou no **farol verde** do mês de janeiro, representando **8,45%** de nossa meta de **R\$ 107.000,00** no portal Brasil Júnior. Ainda assim, este valor, embora próximo, ainda não nos coloca no farol verde da nossa meta interna de **R\$ 125.000,00**.



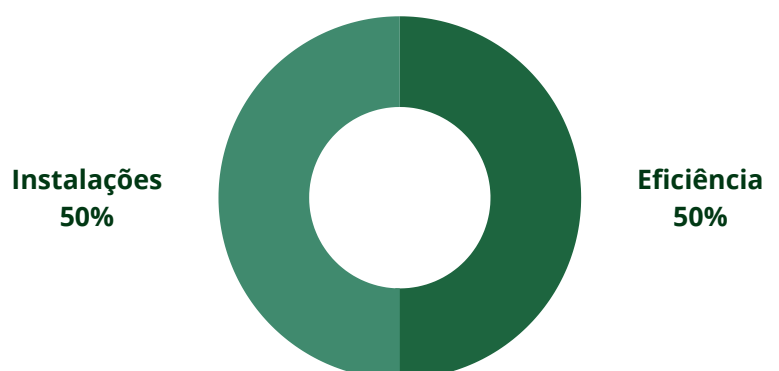
Traçando um **comparativo** dos resultados da ENETEC em janeiro nos últimos 5 anos, podemos notar que fomos capazes de iniciar o ano de forma consistente. Obtivemos resultado melhor que **2018 (R\$ 5.100,00)**, **2019 (R\$ 2.920,00)** e **2020 (R\$ 3.010,00)**, embora não tenhamos alcançado o mesmo resultado de **2021 (R\$ 16.633,00)**, onde janeiro foi nosso mês de maior faturamento no ano.



PROJETOS



A ENETEC foi a **primeira EJ do DF** a fechar um contrato em 2022 e iniciou o ano com 4 projetos fechados em janeiro. Destes, **dois** projetos de **Eficiência Energética** e **dois** de **Instalações Elétricas**, sendo que todos eles vieram por meio de indicação.



CONTAMOS COM VOCÊS!

NOS INDIQUEM



WE WANT YOU

A cada projeto aprendemos mais, desenvolvemos novos membros e crescemos como empresa. Para continuarmos nesse caminho e alcançarmos as nossas metas, precisamos de novos projetos. Ou seja, **precisamos de vocês!**

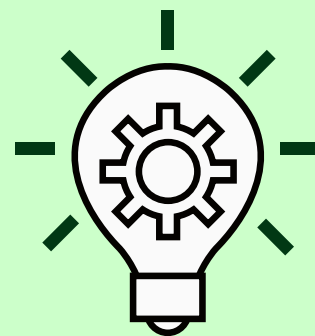
Quando tiverem a oportunidade, **nos indiquem**, compartilhem o nosso trabalho. Nos ajudem a crescer e a **formar novos profissionais!**

NOS DEEM SUGESTÕES

Feedbacks também fazem parte da nossa jornada! Precisamos deles para que possamos saber como melhorar e **reconhecer** os nossos acertos.

Sendo assim, não hesite em dar **sugestões e ideias**, pois elas serão de grande ajuda!

Confira também os cases dos nossos **últimos projetos** no nosso blog, e não deixe de verificar nossas últimas atualizações em nossas **redes sociais**.



NOS APOIEM



Gostaria de ajudar a ENETEC a crescer? Têm interesse de nos apoiar com nossos projetos e nos auxiliar em nosso objetivo de oferecer soluções cada vez melhores e mais complexas?

Seja um de nossos engenheiros responsáveis!

