

UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS
CAMPUS DE ENGENHARIAS E CIÊNCIAS AGRÁRIAS
CURSO DE ENGENHARIA DE ENERGIA

VINÍCIUS CEZAR ALVES GOMES

**EMPRESAS JUNIORES DA ÁREA DE ENGENHARIA DE ENERGIA E ENGENHARIA
ELÉTRICA DE ALAGOAS: RELATO DE EXPERIÊNCIA**

Rio Largo - Alagoas

2025

VINÍCIUS CEZAR ALVES GOMES

**EMPRESAS JUNIORES DA ÁREA DE ENGENHARIA DE ENERGIA E ENGENHARIA
ELÉTRICA DE ALAGOAS: RELATO DE EXPERIÊNCIA**

Trabalho apresentado ao Curso de graduação em Engenharia de Energia, do Campus de Engenharias e Ciências Agrárias – CECA, da Universidade Federal de Alagoas – UFAL, como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Engenharia de Energia.

Orientador: Prof. Dr. Jakes Halan de Queiroz Costa

Rio Largo - Alagoas

2025

Ficha catalográfica

Catálogo na Fonte

Universidade Federal de Alagoas

Biblioteca Campus de Engenharias e Ciências Agrárias

Bibliotecário Responsável: Erisson Rodrigues de Santana - CRB4 - 1512

G633e Gomes, Vinícius Cezar Alves.

Empresas juniores da área de engenharia de energia e engenharia elétrica de Alagoas: relato de experiência. / Vinícius Cezar Alves Gomes. – 2025.

73 f.: il.

Orientador: Jakes Halan de Queiroz Costa.

Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Engenharia de Energia) – Graduação em Engenharia de Energia, Campus de Engenharias e Ciências Agrárias, Universidade Federal de Alagoas. Rio Largo, 2025.

Inclui bibliografia

1. Desenvolvimento profissional. 2. Consultoria e projetos. 3. formação de lideranças. 4. organização estudantil. I. Título.

CDU: 620.9: 981.35


Folha de Aprovação

VINÍCIUS CEZAR ALVES GOMES


Empresas juniores da área de engenharia de energia e engenharia elétrica de Alagoas: Relato de Experiência

Trabalho de Conclusão de Curso submetido à banca examinadora do Curso de Engenharia de Energia, da Universidade Federal de Alagoas, como requisito à obtenção do Título de Bacharel em Engenharia de Energia, aprovado em 06 de maio de 2025.


Banca Examinadora:

Documento assinado digitalmente
 **JAKES HALAN DE QUEIROZ COSTA**
Data: 07/05/2025 16:44:39-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Orientador: Prof. Dr. Jakes Halan de Queiroz Costa (CECA/UFAL)

Documento assinado digitalmente
 **IGOR CAVALCANTE TORRES**
Data: 09/05/2025 08:10:35-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Examinador Interno: Prof. Dr. Igor Cavalcante Torres (CECA/UFAL)

Documento assinado digitalmente
 **CONCEICAO MARIA DIAS DE LIMA**
Data: 09/05/2025 10:28:29-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Examinadora Externa: Profa. Dra. Conceição Maria Dias de Lima
(UNEAL - Campus Santana do Ipanema, AL)

Eu dedico essa minha obra à minha família, meu pai, minha mãe e meu irmão, à minha namorada, meus professores e meus colegas que estiveram nessa caminhada.

AGRADECIMENTOS

Quero agradecer primeiro a Deus, toda honra, toda Glória e todo louvor a Deus. Também agradecer a minha mãe e meu pai que sempre me apoiaram bastante, ao meu irmão pelo companheirismo e a minha namorada, que me ajudou bastante, dando incentivo e suporte para tudo, aos meus amigos que estão comigo nessa caminhada desde 2017.

Ao Prof. Dr. Jakes Halan de Queiroz Costa pela excelente orientação, todos os professores que fizeram parte da minha jornada, que me inspiraram e me fizeram seguir no curso e a todos os que em algum momento dessa jornada esteve torcendo por mim e pelo meu sucesso. Por fim agradecer ao Movimento Empresa Júnior, em especial a Renotec Jr., a FEJEA e todos que estiveram comigo no MEJ, que estão presentes neste trabalho e que me ajudaram muito a ser quem sou hoje.

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo estudar a trajetória das empresas juniores (EJs) vinculadas aos cursos de Engenharia de Energia e Engenharia Elétrica do estado de Alagoas. O estudo apresenta a relevância do Movimento Empresa Júnior (MEJ) tanto na formação pessoal e profissional dos estudantes, quanto na geração de valor para o mercado através dos serviços prestados. A partir da análise de dados fornecidos pelo portal da Brasil Júnior, foram observados indicadores como faturamento, NPS (Net Promoter Score), participação de grupos minorizados, número de soluções colaborativas e o índice de alto crescimento das EJs. Também foram utilizadas análise documental, observações de campo, experiências próprias. para compreender a transformação gerada pela vivência empresarial nas universidades. Além disso, destaca-se o papel da Federação de Empresas Juniores do Estado de Alagoas (FEJEA) e eventos como o ENEJ na consolidação do movimento em Alagoas, culminando no destaque nacional da região dentro do ecossistema empreendedor. Este estudo visa, portanto, descrever a trajetória e ampliar a compreensão sobre os benefícios gerados pelas EJs para estudantes, professores, clientes e a sociedade, incentivando uma maior participação no movimento.

Palavras-chave: Desenvolvimento profissional; consultoria e projetos; formação de lideranças; organização estudantil.

ABSTRACT

This study aims to examine the trajectory of Junior Enterprises (JEs) linked to the Energy Engineering and Electrical Engineering programs in the state of Alagoas, Brazil. The research highlights the relevance of the Junior Enterprise Movement (JEM) both in the personal and professional development of students and in the value generated for the market through the services provided. Based on data from the Brasil Júnior portal, indicators such as revenue, NPS (Net Promoter Score), participation of minority groups, number of collaborative solutions, and the high-growth index of JEs were analyzed. Additionally, document analysis, field observations, and personal experiences were used to understand the transformation brought about by entrepreneurial experiences within universities. Furthermore, the role of the Federation of Junior Enterprises of the State of Alagoas (FEJEA) and events such as ENEJ are emphasized in consolidating the movement in the state, contributing to the region's national recognition within the entrepreneurial ecosystem. Therefore, this study seeks to describe the trajectory of JEs and broaden the understanding of the benefits generated for students, professors, clients, and society as a whole, encouraging greater participation in the movement.

Keywords: Professional development; consulting and projects; leadership training; student organization.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Ilustração 1	Produtos da Brasil Júnior.....	31
Ilustração 2	Cargos da Brasil Júnior.....	35
Ilustração 3	Premiação da Habitus no ALMEJ.....	39
Ilustração 4	Cargos da FEJEA.....	40
Ilustração 5	Diretoria da Renotec Jr. No Guerrilha 22.....	44
Ilustração 6	Time de Desenvolvimento da Rede como Staffs no Guerrilha 23....	44
Ilustração 7	Foto final do Jornada 23.....	45
Ilustração 8	Foto final do Jornada 24.....	45
Ilustração 9	Renotec Jr. No ALMEJ 22.....	46
Ilustração 10	Hino da Renotec Jr. Sendo cantado no ALMEJ 23.....	47
Ilustração 11	Foto final ALMEJ 24.....	47
Ilustração 12	IEL no Pertence 23, como parceiro do evento.....	48
Ilustração 13	Time FEJEA no Pertence 23.....	48
Ilustração 14	Renotec Jr. Com os prêmios recebidos no Navegue 21.....	49
Ilustração 15	Renotec Jr. No palco do Navegue 22.....	49
Ilustração 16	Time FEJEA no Navegue 23.....	49
Ilustração 17	Cliente com o projeto finalizado junto do diretor comercial da Renotec Jr. De 2022.....	54
Ilustração 18	Cliente logo após fechar contrato com membros do departamento comercial da Renotec Jr.....	54
Ilustração 19	Professor Orientador Igor e membros da Renotec Jr. no JFAL em 2021.....	55
Ilustração 20	Cargos da Renotec Jr.....	56
Ilustração 21	Neutralização de carbono de um sistema de energia solar de um cliente da Renotec Jr.....	66

Ilustração 22	Redução da emissão de CO2 por um sistema de energia solar de um cliente da Renotec Jr.....	67
Ilustração 23	Diretores da Solução Energia e Diretor da Renotec Jr. com uma cliente.....	68

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Faturamento e metas da Renotec Jr. de 2018 a 2024.....	60
----------	--	----

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Faturamento e meta.....	61
Gráfico 2	Porcentagem de membros que executam projetos.....	63
Gráfico 3	Net Promoter Score.....	65
Gráfico 4	Número de projetos e porcentagem de membros que executam..	66

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BJ	Brasil Júnior
CSAT	Customer Satisfaction Score
EDL	Encontro de Líderes
EJ	Empresa Júnior
ENEJ	Encontro Nacional de Empresas Juniores
FEJEA	Federação de Empresas Juniores do Estado de Alagoas
IES	Instituições de Ensino Superior
MEJ	Movimento Empresa Júnior
PE	Planejamento Estratégico
PS	Processo Seletivo

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
2	METODOLOGIA	17
3	UNIVERSO EMPRESA JÚNIOR	19
3.1	Brasil Júnior	19
3.1.1	História da Brasil Júnior	19
3.1.2	Definição e Planejamento Estratégico	22
3.1.3	Cargos e Eventos	31
3.2	Federações (FEJEA)	37
3.2.1	História e Definição	37
3.2.2	Cargos e Eventos da FEJEA	39
3.3	Empresas Juniores (Renotec Jr.)	50
3.3.1	História e Cultura da Renotec Jr.	50
3.3.2	Serviços e Cargos	53
4	ANÁLISE DE DADOS	59
4.1	Aspectos Mercadológicos	59
4.2	Aspectos Sociais e Gerais do MEJ	63
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	70
	REFERÊNCIAS	71

1 INTRODUÇÃO

Antes de falarmos sobre aspectos positivos proporcionados por empresas juniores, primeiro devemos entender a sua história. A primeira empresa júnior foi fundada em 1967 na França, porém somente no final da década de 1980 esse movimento chegou ao Brasil, tendo a primeira empresa júnior brasileira sendo fundada em 1989 (BRASIL JÚNIOR, 2022). Em Alagoas, o movimento chegou no ano de 1993, com a criação da JRS Consultoria, empresa júnior do curso de administração da Universidade Federal de Alagoas, a UFAL. No ano de 2003, foi fundada a Confederação Brasileira de Empresas Juniores, comumente chamada de Brasil Júnior, mais chamada de BJ, e no ano de 2009 a Federação de Empresas Juniores do Estado de Alagoas, chamada de FEJEA, surgiu para alavancar ainda mais o empreendedorismo no estado alagoano (BRASIL JÚNIOR, 2022). Com tudo isso surgindo e o movimento ganhando cada vez mais força, foi notória a necessidade de uma lei que pudesse garantir o funcionamento das empresas juniores no país, e, no dia 6 de abril de 2016, foi criada a lei nº 13.267, que em alguns artigos pode-se observar a questão do trabalho voluntário, dos professores orientadores, do vínculo com a instituição de ensino e dos serviços e projetos que podem ser realizados (BRASIL, 2016).

Abordando o aspecto social, o movimento empresa júnior tem como ponto central as pessoas. Todo o ecossistema relacionado às EJs é movido por estudantes, já que eles estão dentro das empresas, fazendo todos os processos básicos, como diretores, gerentes, assessores, analistas, projetistas e tantos outros cargos existentes. Esses estudantes serão capacitados no dia a dia das empresas e terão um impacto direto na sua vida profissional e pessoal após passar pelo Movimento Empresa Júnior, normalmente chamado de MEJ. Além disso, clientes que compram os serviços dessas empresas juniores fazem com que eles possam reinvestir em educação empreendedora, já que o dinheiro arrecadado não pode ser destinado aos membros como um salário, uma bolsa ou quaisquer formas de remuneração. Todo o recurso arrecadado deve ser reinvestido em capacitações, equipamentos, livros e eventos organizados pelas federações e também pela Brasil Júnior, que organizam o maior evento mundial de

empresas juniores, o Encontro Nacional de Empresas Juniores, chamado de ENEJ. Esse evento sempre conta com inúmeros palestrantes e empresas parceiras para que os empresários juniores possam se desenvolver ainda mais durante o ENEJ.

Falando ainda mais dessa parte social, mas já apontando um pouco para o mercado de trabalho, temos que em grande maioria os empresários juniores saem bem mais preparados para ingressarem na carreira profissional do que pessoas que não participaram do movimento. Pois, de acordo com Arboés Neto (2021, p. 133, grifo nosso), “há, por um lado, a contribuição do movimento para a **capacitação profissional dos estudantes**. Esse seria o ‘impacto’ mais direto: na formação pessoal”. Por isso, vários empresários juniores conseguem vagas de estágio ou de trabalho em empresas seniores que são parceiras do movimento. Vemos que há um grande impacto na vida desses estudantes por poderem alcançar a inserção no mercado de trabalho de uma maneira mais rápida, por já estarem bem capacitados e por terem adquirido essa rede de *network*, que nos dias de hoje é algo de suma importância.

Abordando a parte mercadológica das empresas juniores, várias delas contam com parceria com empresas seniores, fazendo com que os serviços possam ser mais completos, com uma maior eficiência para que o cliente, no fim das contas, saia ainda mais satisfeito com a solução proposta. Além disso, algumas delas fazem capacitações e visitas conjuntas para que os membros das EJs possam aprender ainda mais nessa área comercial e de realização de projetos. Algumas dessas empresas parceiras, sejam elas parceiras somente de empresas juniores ou do movimento como patrocinadores, conseguem realizar processos seletivos já pensando nesses estudantes que já estão bem capacitados para exercerem funções dentro de uma empresa sênior. Por exemplo, após o ENEJ de 2023, realizado na cidade do Rio de Janeiro, algumas empresas patrocinadoras do evento anunciaram que realizariam seleções exclusivas para os estudantes participantes do MEJ, mostrando ainda mais a força que esse movimento tem atualmente e que tende a crescer ainda mais.

O Movimento Empresa Júnior, embora possua uma importância significativa na formação do estudante de engenharia de energia, voltada ao aprendizado, desenvolvimento pessoal e empreendedorismo, ainda assim há uma parcela expressiva de estudantes que permanece sem saber se participa ou não, visto que é um movimento

sem fins lucrativos. Outro ponto a ser destacado, é que existe um grande número de estudantes que precisam trabalhar para sustento próprio ou de suas famílias, não tendo tempo para o movimento ou não podendo priorizá-lo. Além disso, também existem estudantes que ainda estão indecisos sobre o seu futuro, se escolheram o curso certo ou até que estão pensando em desistir da graduação. Mas o quanto o MEJ, pode me oferecer de fato? Como é a experiência prática voltada para o mercado do curso que estou fazendo? Por que deveria investir meu tempo em algo que não irei receber financeiramente em troca? Que universo é esse que só quem vive, e “mergulha de cabeça”, sabe o quão maravilhoso é? Todas essas indagações e outras mais, este estudo poderá responder, contribuindo sobretudo para despertar o interesse de muitos estudantes para conhecer e participar do MEJ, uma vez que o movimento vai para além do empreendedorismo, também é visto o bem da sociedade e do país num geral.

Olhando para o impacto mercadológico, entende-se que empreendedorismo é um pilar importantíssimo no MEJ, mas não só ele como todo o movimento nos dá outras maneiras de enxergar o futuro, pois como disse Canela: “a presença das empresas juniores (EJ) nas universidades parece instigar uma crescente reflexão sobre as possibilidades a elas associadas, especialmente sobre a forma como diferentes perfis de EJs podem contribuir para o desenvolvimento de competências gerenciais em alunos participantes”, ou seja, temos o movimento fazendo com que os estudantes possam entrar de uma maneira e saindo com uma nova versão de si, uma pessoa mais responsável, que já conseguiu ter experiências voltadas a projetos, capacitações e trabalho em geral. Dessa forma, o estudante membro da EJ se encontra pronto para ingressar no mercado de trabalho, bem mais maduro que vários outros.

Então, podemos refletir: Por que algumas empresas já surgiram com uma boa solidez? Por que que esses jovens que uma empresa sênior contrata já parecem bem adaptados e capacitados a trabalhar? Por que desperdiçar energia contratando uma pessoa que precisaria de várias capacitações e ensinamentos, se já existem pessoas prontas para o que a empresa precisa? E olhando para os clientes, por que ele iria adquirir um serviço ou produto que os estudantes de uma universidade fizeram? Por que confiar nesses jovens pode ser uma ótima escolha? Todas essas questões podem ser respondidas nesta pesquisa, utilizando todos os gráficos e dados que serão consultados

no portal da Brasil Júnior. Posteriormente, os gráficos e informações serão analisados para que possamos compreender as questões apresentadas. Ademais, também temos a possibilidade de ver o quanto os clientes aprovaram o serviço de acordo com o NPS (Net Promoter Score), que é uma métrica utilizada para saber se o cliente ficou ou está satisfeito com o serviço oferecido, a partir de algumas notas que o cliente atribui, além dos comentários que podem ser feitos por eles.

Temos como objetivo geral deste trabalho estudar a trajetória de empresas juniores dos cursos de engenharia de energia e engenharia elétrica do estado de Alagoas no âmbito social e mercadológico, como objetivos específicos temos compreender o desenvolvimento social proporcionado pelas EJs de engenharia de energia e engenharia elétrica de Alagoas através da mensuração dos dados do portal da Brasil Júnior, estudar o crescimento mercadológico das EJs de engenharia de energia e engenharia elétrica no estado de Alagoas através dos dados do portal da Brasil Júnior e investigar o aspectos mercadológicos das EJs de Engenharia de energia e engenharia elétrica do estado de Alagoas em comparação com o Nordeste e o Brasil.

2 METODOLOGIA

Do ponto de vista metodológico, neste trabalho de pesquisa foram utilizados depoimentos de empresários juniores da área de engenharia de energia e engenharia elétrica, visando compreender as mudanças de suas vidas após entrar no movimento empresa júnior através de sua EJ, tanto no âmbito pessoal quanto na parte profissional. Também foram apresentadas opiniões de clientes disponibilizados no NPS, como métrica usada para mensurar a satisfação do cliente com o serviço oferecido pela EJ. Toda a pesquisa de dados foi baseada no portal da Brasil Júnior, onde foram observadas as metas das empresas juniores como: Faturamento, NPS, porcentagem de membros colaborativos (Porcentagem membros participaram de eventos ou capacitações da federação), membros que executam (Quantidade de membros que fizeram projetos no ano), taxa de colaboração (Porcentagem de contratos que foram feitos com alguma parceria, seja ela de alguma empresa júnior ou de uma empresa sênior) e porcentagem de grupos considerados minoritários em gênero (mulheres), etnia (pretos, pardos, índios), LGBTQIA+, PCDs e renda bruta per capita $\leq 1,5$ salário mínimo), analisando em gráficos todas essas metas entre os anos de 2018 e 2024.

Ao final deste estudo, a expectativa foi a partir de um relato de experiência, apresentar a trajetória de empresas juniores dos cursos de engenharia de energia e engenharia elétrica do estado de Alagoas no âmbito social e mercadológico. Nesse sentido, procurou-se demonstrar tudo que foi oferecido e proporcionado aos estudantes membros das EJs, sendo estar mais capacitado, ter mais oportunidades e já ter entendimento do mercado de trabalho, e também visando a inclusão social proporcionada, visto que esses os meios são oferecidos aos empresários juniores ao entrarem no movimento. Em relação aos clientes, verificou-se se eles tinham acesso a um serviço de qualidade, realizado por estudantes da graduação, ao mesmo tempo que contribuem com o desenvolvimento da formação desses estudantes, com o mercado e, conseqüentemente, com o estado de Alagoas. Por fim, foram tratados, aspectos positivos proporcionados pelas EJs em relação às empresas seniores, sejam elas as parceiras do

MEJ em que recrutam talentos, ou sejam elas empresas parceiras das empresas juniores realizando projetos e serviços em conjunto.

Tais resultados, foram alcançados mediante a utilização das metas e gráficos disponibilizados pelo portal da Brasil Júnior, de forma que fosse demonstrado de maneira mais clara e compreensível o impacto realizado por meio do movimento. Um dos resultados mais esperados foi poder mostrar a grande relevância do movimento empresa júnior para mais pessoas, e fazer com que se possa enxergar o quão rico e importante através do qual inúmeras pessoas puderam ter sido beneficiadas. Outro resultado esperado foi que este estudo pudesse evidenciar que o estado de Alagoas, embora não possua índices econômicos e sociais expressivos em âmbito nacional, pode se destacar dentro do movimento empresa júnior e ser palco do maior evento mundial de empresas juniores, o ENEJ, conseguindo um fato histórico de ter sido o estado em primeira colocação no ranking das federações de EJs do Brasil, com 100% de suas empresas juniores atingindo as metas estabelecidas, algo que jamais uma federação sede tinha conseguido, mostrando o que Alagoas era capaz de realizar.

3 UNIVERSO EMPRESA JÚNIOR

3.1 Brasil Júnior

3.1.1 História da Brasil Júnior

Para falar um pouco da Brasil Júnior, precisamos imaginar como era um mundo sem a confederação, pois um dia, vários empresários juniores, observaram a necessidade de ter um órgão que representasse as empresas juniores em âmbito regional e nacional, que pudesse de alguma forma unir a todos, foi assim que esses empresários juniores se reuniram para fundar a confederação brasileira e as federações estaduais.

Para falarmos da Brasil Júnior primeiro precisamos passar por toda a história do MEJ, desde a origem na França, sua chegada no Brasil e enfim a criação da BJ. O Movimento Empresa Júnior surgiu na França, no ano de 1967, quando estudantes da instituição de ensino ESSEC (École supérieure des sciences économiques et commerciales), na cidade de Cergy, fundam a denominada Junior-Enterprise seguindo a lei nacional francesa de associações (BRASIL JÚNIOR, 2022). Logo, o conceito foi disseminado por toda a França surgindo assim novas empresas juniores no país, com isso, em 1969 teve o surgimento da Confederação Francesa de Empresas Juniores, que ficou responsável por 20 empresas juniores. 1986, foi um ano de suma importância para o movimento, pois foi o ano em que a marca de 100 empresas juniores foi alcançada, sendo elas distribuídas em alguns países europeus, sendo eles Alemanha, Bélgica, Portugal, Países-Baixos e Itália, além de surgir a Junior Enterprises Europe, que é a Confederação Europeia de Empresas Juniores (BRASIL JÚNIOR, 2022).

O início do movimento aqui no Brasil se deu na mesma década de 80, por meio da Câmara de Comércio Franco-Brasileira, quando o seu diretor convida jovens empreendedores das Instituições de Ensino Superior de São Paulo para iniciar o projeto no país. Com isso, EM 1988, surge a primeira empresa júnior do Brasil, a EJFGV que foi do curso de administração da Fundação Getúlio Vargas. Após dois anos do movimento

no estado de São Paulo, surgem mais 3 EJs e assim temos o surgimento da primeira Federação de Empresas Juniores do Brasil, a FEJESP e com isso o movimento continuou a ser difundido pelo Brasil, a ponto que na década de 90 tivemos muitos acontecimentos importantíssimos para o desenvolvimento do MEJ no Brasil, como em 1993 que surgiu o primeiro Encontro Nacional de Empresas Juniores (ENEJ), que passou a ser realizado anualmente até os dias de hoje. O ENEJ, que teve seu início também em São Paulo, atualmente tem uma sede para cada ano, um exemplo é que no ano de 2022 o ENEJ foi sediado em Maceió. Ainda no mesmo ano, temos também o surgimento dos primeiros núcleos, sendo eles o Núcleo Unicamp e o USP Júnior, além de novas federações, que, em ordem cronológica são: FEJESC, de Santa Catarina, em 1994, FEJEMG, de Minas Gerais, em 1995, FEJEPAR, do Paraná, em 1996, FEJEPE, de Pernambuco e RioJunior do Rio de Janeiro, ambas em 1998, para fechar o milênio, em 1999 a Concentro do Distrito Federal e a UNljr da Bahia (BRASIL JÚNIOR, 2022).

Após todo esse início promissor do MEJ no Brasil, temos o começo da criação da Confederação Brasileira de Empresas Juniores, que foi em agosto de 2001, quando a Rede Brasil Júnior (RBJ) foi criada, mas para isso acontecer foram necessários mais de 7 anos. A RBJ foi um grupo de trabalho criado com objetivo de fortalecer as Federações e preparar a Rede para a fundação da Brasil Júnior. O cumprimento desse objetivo seria indicado pelo alcance das metas estabelecidas. Na época o contexto que tínhamos era de que o MEJ necessitava da Confederação Brasileira de Empresas Juniores, pois o movimento estava crescendo muito rápido, o que estava ocasionando na perda de cultura do movimento, no enfraquecimento das empresas juniores, com empresas desfocadas, falta de padrões de qualidade e conseqüentemente federações fracas. No ano de 2003, todas as metas que tinham sido estabelecidas foram cumpridas e durante 11º ENEJ, que foi sediado em Salvador na Bahia, finalmente tivemos a fundação da Confederação Brasileira de Empresas Juniores, que já contava com 12 Federações participantes. Com esse marco histórico, tivemos alguns avanços no MEJ brasileiro, como a definição do conceito de Empresa Júnior, além de sua difusão por todo o país, a estruturação dos processos de operação e regulamentação da BJ, o primeiro mapeamento de dados da Rede e um esboço dos indicadores de desempenho. Um ano após a sua fundação, a Brasil Júnior ganhou mais solidez, visão sistêmica e estratégica sobre o MEJ, além de

conseguir trazer o COMEJ (Congresso Mundial de Empresas Juniores) ou JEWOC (Junior Enterprise World Conference) para o Brasil, mais precisamente para a cidade de Fortaleza, no estado do Ceará. Ao passar dos anos, a BJ começa a ter uma saúde financeira melhor, vai ganhando cada vez mais legitimidade frente ao movimento, fazendo com que ganhasse mais força e espaço para um trabalho em profundidade com a Rede, o que acontece em um período perfeito, onde temos o crescimento de EJs por todo país e a criação de novas federações. Em 2009, algo que estava sendo traçado desde 2006 acaba saindo do papel, que foi a criação e implementação de uma estratégia em Rede de longo prazo, o famoso Planejamento estratégico da Rede, que muitas vezes é chamado de PE da Rede, a sua ideia era que em um ciclo de 9 anos, de 2010 a 2018, pudesse existir um fortalecimento do Movimento e que gerasse mais impacto nas instituições de ensino, no mercado e Brasil. Uma estratégia que possa abranger toda rede é muito complexo e de inúmeros desafios, eles começaram a aparecer no seu início, pois compreender todos os pontos em comum das EJs, Federações e Núcleos não é algo fácil. Como esperado, esses grandes desafios surgem durante o primeiro ano desse PE, onde exigiu um grande empenho da BJ com uma forte comunicação e alinhamento com foco em resultados, um trabalho consistente de suporte para a evolução das Federações e expansão geográfica do movimento. No ano de 2012 a Brasil Júnior deu um passo muito importante para todo o MEJ brasileiro, que foi o início da tramitação do projeto de lei 437/12 (PL da Empresa Júnior), até que em 6 de abril 2016 foi sancionada a lei 13.267, garantindo mais um importante passo para o MEJ, que após isso cresceu de forma gigantesca, mais que dobrando de tamanho em apenas dois anos, saindo de 311 para 808 empresas juniores no país. Finalmente chegamos em 2018, ano em que foram completados 30 anos do MEJ no Brasil, sendo o país que mais tem empresas juniores do mundo, com 805 EJs, representando mais de 60% das empresas juniores, sim, a frente da França, que foi o berço da primeira empresa júnior do mundo. Com isso tivemos mais alguns marcos importantes sendo alcançados, com todo esforço da Brasil Júnior, todas as 27 unidades federativas agora tem federações de empresas juniores, além disso pode-se ter finalmente uma EJ unicórnio, que é quando uma Empresa Júnior passa da marca de um milhão de faturamento anual, um feito extraordinário principalmente quando lembramos que é uma empresa composta por alunos de

graduação, a EJ que conseguiu tal feito foi a Fluxo Consultoria, da UFRJ (BRASIL JÚNIOR, 2022).

Dando um salto para 2021, tivemos também um grande salto de faturamento do MEJ, mesmo sendo um ano após a pandemia de COVID-19, com muito direcionamento da Brasil Júnior em como as EJs precisavam se reinventar, o MEJ conseguiu se adaptar a crise, crescendo cerca de 10% entre os anos de 2019 (44 milhões de reais) e 2020 (49 milhões de reais), porém em 2021 o crescimento foi de mais de 20 milhões chegando a o incrível valor de 71 milhões de reais movimentados nos serviços das empresas juniores brasileiras sendo reinvestidos em educação empreendedora (BRASIL JÚNIOR, 2022).

3.1.2 Definição e Planejamento Estratégico

Mas, então, após passarmos por toda a história, o que é de fato a Brasil Júnior? A Confederação Brasileira de Empresas Juniores, também chamada de Brasil Júnior ou BJ, é o maior órgão responsável sobre todas as empresas juniores do país, ela é quem une todas em um mesmo propósito, já que a missão é “Formar, por meio da vivência empresarial, lideranças comprometidas e capazes de transformar o país em um brasil empreendedor” e a visão “Ser uma rede de lideranças plurais, empreendendo mais soluções colaborativas e inovadoras”, além de tudo que já foi citado, também temos os valores da Brasil Júnior, que representa muito tudo que a missão e a visão já falam, dessa forma, os valores são:

- Orgulho de ser MEJ
- Postura Empreendedora
- Compromisso com Resultado
- Sinergia
- Transparência
- Autenticidade.

Mostrando ainda mais a paixão pelo movimento, além de todo o inconformismo sobre a parte empreendedora nas Instituições de Ensino Superior (IES) e a inovação que podemos ter a partir do MEJ. Mas enfim, a pergunta que não quer calar é: porque a BJ

existe e como ela ajuda as empresas juniores de todo o país? Bem, para responder essa pergunta precisaremos voltar um pouco para o passado e lembrar de quando não tínhamos a confederação, quando percebeu-se que era necessário ter uma Brasil Júnior para representar e guiar as EJs, começando de algo que está na base de todas do Brasil, que são as metas.

O desenvolvimento das metas para as EJs, são várias métricas que contribuem e alinham as empresas juniores para que possam ter mais ambição em um desafio diário tentando alcançá-las e algumas delas são num sentido mais inclusivo, como por exemplo a porcentagem de membros de grupos minorizados dentro da EJ, que em alguns cursos pode ser uma problemática essa não inclusão pelo número muito baixo de pessoas desses grupos. Para entendermos ainda mais das metas precisamos antes saber como que elas são feitas, que é através do Planejamento Estratégico da Rede, também chamado de PE da Rede, que é um guia que orienta o Movimento Empresa Júnior e nasceu em colaboração com a rede, que é atualizado de 3 em 3 anos alinhando assim o propósito do movimento com todos que fazem parte dele. "Orienta as empresas (...) para crescerem e alcancarem seus objetivos e, para isso, precisam se organizar e elaborar um plano de ação claro e que tenha relação com tais objetivos" Rock Content.

No PE da Rede, temos a atuação de várias pessoas para a construção do próximo triênio, sendo o Conselho BJ, a Brasil Júnior e os atores da rede, que são os membros das empresas juniores, todos conseguem entregar um pouco para que possa ser feito o próximo PE da Rede. O Planejamento Estratégico da Rede pode ser explicado através das batalhas, que por sua vez são divididas em indicadores, que metrificarão o quão perto estamos de concluir os objetivos. As batalhas são:

- Lideranças Empreendedoras
- Rede Plural
- Conexões de Impacto
- Soluções Inovadoras

"Desenvolver pessoas protagonistas e conscientes para liderarem a si, no MEJ e na sociedade", essa é a mensagem da primeira batalha, de Lideranças Empreendedoras, por isso o principal ponto que temos é o de educar e transformar todos os jovens que

passem pelo movimento, formando cada vez mais líderes e fazendo uma conexão perfeita com a missão do Movimento Empresa Júnior. Temos dois indicadores dessa batalha que são o número de empresas juniores de alto crescimento (AC) e índice de formação empreendedora (BRASIL JÚNIOR, 2022).

Para uma EJ chegar ao AC é necessário que ela cumpra algumas metas, esse indicador é a principal métrica para a venda e execução de soluções, que consequentemente também faz com que os membros tenham mais experiências práticas na execução dessas soluções, seja liderando equipes, no contato com o cliente, na execução do projeto ou inspirando as pessoas através dos valores do MEJ. Por isso existem mais dois indicadores que devem ser cumpridos para que a empresa júnior seja considerada de alto crescimento, que são a porcentagem de membros que executam soluções, que é uma parte de suma importância na formação do empresário júnior, sendo um grande diferencial dentro da graduação, consegui observar isso bastante no tempo que passei na empresa júnior, onde via alunos que não faziam ideia de como era um projeto e como executá-lo, coisa que os membros da EJ já dominavam. Para esse indicador ser contemplado o membro deve executar ao menos uma solução dentro de um ano, pois independente da sua área dentro da EJ o membro deve executar projetos para seu aprendizado (BRASIL JÚNIOR, 2022).

O segundo indicador é o de faturamento, que é a parte mais vistosa do movimento, é uma das metas que mais evidenciam o grande impacto que o movimento tem dentro do mercado e do país, além disso o faturamento é revertido em educação empreendedora para os membros da empresa júnior. Por fim temos a motivação dos membros, que é uma métrica complementar, pois o aspecto de motivação é o que pode afetar bastante o desempenho de uma empresa, tanto positivamente quanto negativamente, logo, quanto maior esse índice, melhor será o desenvolvimento dos membros da EJ dentro do MEJ. Essa métrica nos permite saber o grau de satisfação, engajamento e inspiração de seus membros, podendo assim mensurar como está sendo a vivência empresarial dentro das EJs (BRASIL JÚNIOR, 2022).

O segundo indicador da batalha de lideranças empreendedoras é Índice de Formação Empreendedora, esse indicador é baseado em 9 habilidades de liderança comportamental, sendo elas no âmbito de liderar a si (inteligência emocional,

autodesenvolvimento, autoconsciência), liderar no MEJ (colaboração, capacidade de entrega e pensamento sistêmico) e liderar na sociedade (habilidade social, foco estratégico e coerência). O Índice de Formação Empreendedora é medido por coletas periódicas com todas as pessoas do movimento, se baseando pela porcentagem de domínio dos empresários juniores da Rede nessas habilidades (BRASIL JÚNIOR, 2022).

“Impulsionar o MEJ por meio da sua diversidade, ampliando a acessibilidade à vivência empresarial para ser uma rede reflexo da pluralidade brasileira “. Essa é a mensagem da segunda batalha do Planejamento estratégico da Rede, que é Rede Plural. Hoje o MEJ está em todo o Brasil, espalhado por suas 27 unidades federativas brasileiras, contendo diversos públicos das instituições de ensino, porém ainda é preciso que sejamos mais plurais e mais diversos. O principal ponto onde temos a base da batalha de Rede Plural, é de que empresas com mais diversidade conseguem ser mais inovadoras, engajadas, criativas, felizes e ágeis, além de oferecer experiências melhores aos clientes e ter resultados superiores a empresas menos diversas. A batalha tem como objetivo tornar o MEJ mais acessível e diversificado de pessoas, de cursos e de regiões. Com isso temos os quatro indicadores dessa batalha que são Acessibilidade da Rede, Grupos Minorizados, Número de Instituições de Ensino Superior, Números de Instituições de Ensino Superior Júnior (BRASIL JÚNIOR, 2022).

Para o indicador de Acessibilidade da Rede vemos um ponto muito importante, pois é um movimento voluntário, ou seja, os alunos que em sua graduação entram no movimento não recebem um salário ou bolsa, pelo contrário, em alguns casos, pela falta de recursos, os empresários juniores colocam dinheiro do próprio bolso, arcando com transporte, alimentação, eventos, tudo relacionado a o movimento, onde a sua EJ deveria arcar, e por experiência própria já vi muitas pessoas terem a sua vivência como empresário júnior ser afetada por conta dessa verba curta que algumas EJs tem, muitas pessoas que não conseguem ir para eventos justamente porque não tem condições de arcar com os custos, enquanto também já foi visto que algumas EJs bem estruturadas e mais maduras, conseguem proporcionar uma experiência magnífica para os seus membros, seja com eventos da federação local, seja no âmbito nacional ou em eventos internos, além de ter uma prática na execução de projetos bem maior também, tornando essas empresas ainda mais fortes na sua cultura e pertencimento.

Com isso podemos observar que uma empresa júnior com menos verba acaba limitando o potencial de transformação dos seus membros e dos alunos, que acabam optando por não participar da EJ, nisso que a acessibilidade da rede vem para ajudar, para apontar quais empresas têm um bom modelo de negócios e sustentabilidade financeira para promover o acesso à vivência empresarial, com a base de R\$ 1.800,00 de faturamento por membro, porque dessa forma a empresa teria esse valor para reinvestir em cada membro, tornando o movimento mais acessível (BRASIL JÚNIOR, 2022).

O próximo indicador é o de porcentagem (%) de grupos minorizados, pois como foi dito anteriormente, é preciso que o MEJ seja um ambiente mais diverso, em que algumas empresas juniores nem precisam pois já é de um curso bem diverso, porém sabemos que existe cursos que acabam sendo mais elitizados, conseqüentemente com menos pessoas de grupos minorizados, então é perceptível que EJs de alguns locais e de cursos mais elitizados precisem focar mais nesse indicador, pois a empresa júnior se torna um local de não identificação da pessoa, justamente pelo fato de não ter essa inclusão. Os grupos minorizados são: Gênero (mulheres), etnia/raça (Pretos, pardos e indígenas), PCDs, LGBTQIAP+ e renda familiar bruta per capita \leq 1,5 salário-mínimo (BRASIL JÚNIOR, 2022).

Os próximos dois indicadores são um pouco parecidos em nome e acabam sendo um complemento um do outro, que são Número de Instituições de Ensino Superior e Número de Instituições de Ensino Superior Júnior, a diferença entre elas é que para uma IES ser considerada uma IES Jr. ela tem que ter pelo menos 25% dos cursos com pelo menos uma EJ, dessa forma sabemos que uma IES Jr. significa uma instituição onde o MEJ é mais forte. Esses dois indicadores são visando a inclusão para que mais alunos de graduação possam ter a oportunidade de viver o MEJ e poder ser ter seu aprendizado mais desenvolvido (BRASIL JÚNIOR, 2022).

Agora, na terceira batalha que é “Conexões de Impacto” tem como base o network, a capacidade de empresa juniores trabalharem em rede se apoiando e se ajudando, de forma que além de desenvolver habilidades específicas para seu curso, o aluno também possa ter o diferencial de ter uma rede de contato ampla. A mensagem dessa batalha é: “Fortalecer o trabalho em rede, potencializando os ecossistemas empreendedores do

movimento através de ações colaborativas entre seus agentes”. Mas, o que seria uma ação colaborativa? Ações colaborativas são soluções vendidas em conjunto no contrato, podendo ser com outra empresa júnior, Instância (Núcleo ou Federação), IES, agente do Mercado ou agente do Governo, dessa forma pode ser oferecida uma solução ainda mais completa ao cliente. A ação colaborativa é bem importante para o movimento, tanto que no ano de 2020 corresponderam a 13% de todos as soluções vendidas, além de outros 6% que foram em conjunto com outros agentes do ecossistema empreendedor do MEJ (BRASIL JÚNIOR, 2022).

Para metrificarmos essa batalha temos três indicadores que são: Número de ações colaborativas, Número de EJs colaborativas e Número de Instâncias colaborativas. No número de ações colaborativas, essa metrificação é feita através de uma porcentagem, que seria a divisão entre: número de contratos colaborativos vendidos pela rede e o número total de contratos. Essa batalha é uma forma de incentivar ainda mais esse lado de conexão e network com a rede, pois sabemos que nos dias de hoje é de suma importância, não só dentro do MEJ, mas também no mercado sênior. O segundo indicador é um pouco mais complexo, que é o Número de EJS colaborativas, pois para uma Empresa Júnior ser considerada colaborativa ela tem que cumprir com outros indicadores três indicadores, que são:

- Membros Colaborativos
- Execução Colaborativa
- Lideranças Empreendedoras

Para os membros colaborativos é necessário que os membros dessa EJ participem de algum evento durante o ano, esses eventos são organizados pelas Federações ou Núcleos, como por exemplo aqui em Alagoas normalmente temos 4 eventos que contam para essa meta, sendo eles o Guerrilha, Jornada, ALMEJ e Pertence, todos eles são eventos feitos para que haja essa conexão maior entre as EJs, principalmente em momentos de Benchmarking, ou somente Bench como normalmente é chamado, é um momento onde há uma conversa, uma troca de ideias sobre sua EJ, como melhorar os processos, onde a empresa júnior está errando, o momento em que os empresário juniores mais gostam dos eventos. Já estive em vários desses momentos e sempre gostei muito, um momento em que se trocam ideias de uma maneira tão fluida

e que pode ajudar a quebrar algumas barreiras tanto pessoais, como insegurança e timidez, como para a sua EJ mudar um processo e acabar tendo resultados melhores (BRASIL JÚNIOR, 2022).

Para medir esse impacto foi utilizada uma porcentagem de membros colaborativos, que é a divisão entre: Membros da EJ que participaram de algum evento e a quantidade de membros dessa EJ. Já para a Execução Colaborativa, também é medida através de uma porcentagem, chamada de taxa de colaboração, que é a divisão entre: Contratos de Soluções colaborativas e o número total de contratos de soluções, estimulando os membros das empresas juniores a correrem atrás dessa conexão com a rede para que a EJ possa fornecer soluções por meio de colaboração. Por fim temos Lideranças empreendedoras, a primeira batalha que foi citada aqui neste trabalho, é uma das métricas para que a empresa júnior seja considerada colaborativa, é medido através do Índice de Alto Crescimento o qual também já foi explicado (BRASIL JÚNIOR, 2022).

No último indicador da batalha de Conexões de Impacto temos Instâncias Colaborativas, uma parte totalmente pensada visando um maior impacto nas Federações e nos Núcleos dos estados. Com isso temos mais alguns indicadores que são: Porcentagem de Empresas Juniores Colaborativas, que é uma divisão entre: Número de empresas juniores do estado que são colaborativas e o número total de empresas juniores do estado. O Número de Instituições de Ensino Superior do Estado e Índice de Alto Crescimento, este último sendo o que combina três indicadores que são: Porcentagem de Empresas Juniores de Alto Crescimento, Número de empresas juniores confederadas, que é um indicador de manutenção da área de Expansão e Regulamentação e, por fim, a Receita Operacional, indicador que serve para medir a maturidade da instância e que conseqüentemente faz com que o investimento e a acessibilidade da rede também aumentem.

Por ter participado da FEJEA, pude perceber que um balaço financeiro positivo faz muita diferença, no ano de 2023 a federação iniciou o ano com um caixa baixíssimo, com bastante esforço essa história foi mudando aos poucos, mas sei que a realidade é completamente diferente quando se está em uma federação com mais recursos, pois tudo gira em torno disso, seja para fazer visitas as EJs, pois muitas podem se sentir afastadas ou até não se sentirem pertencidas na rede, seja para fazer eventos, porque

são necessárias várias reuniões com parceiros para fechar todos os palestrantes, stands e experiências, além da própria federação conseguir trazer boas experiências para o seu time, já que são esses que fazem ela existir, então uma instância com dificuldades financeiras atrapalha não só o seu time como boa parte do ecossistema do MEJ estadual.

Sabemos que tudo vem mudando, seja a forma que tiramos uma foto, antigamente precisávamos de uma câmera somente para isso, mas hoje temos a um clique com o celular, seja na forma de nos transportarmos, como antes era necessário um táxi e hoje com um aplicativo temos um Uber nos esperando na porta de casa, então vemos que os tempos passam e tudo tende a evoluir, tudo tende a se inovar, com isso vem a próxima batalha, que é a de Soluções Inovadoras sua mensagem é: “Estimular o pensamento inovador e o crescimento dos resultados em rede por meio de soluções que sejam referência para a sociedade” com isso temos os seguintes indicadores: Faturamento da Rede, Net Promoter Score (NPS) e Número de Soluções inovadoras. Começando pelo Faturamento da Rede temos o principal número que traz para o todos o que o Movimento Empresa Júnior pode fazer pela sociedade e pelo país, visto que esse indicador mede justamente o impacto que é causado por empresa júniores além de ver que aquilo será reinvestido em educação empreendedora, seja em cursos, livros, plataformas, reuniões de time, eventos, os valores podem ser reinvestidos de muitas formas, sempre respeitando no que deve ser gasto de fato (BRASIL JÚNIOR, 2022).

Para saber se o serviço foi feito da maneira correta, se o atendimento foi bom, se o cliente ficou satisfeito, é utilizado o Net Promoter Score, que é o segundo indicador da batalha de soluções inovadoras. O NPS, como também é chamado, é um dos indicadores mais poderosos do MEJ, porque assim sabemos como as empresas juniores estão oferecendo suas soluções, ele é uma pesquisa, feita com os clientes, onde são dadas notas para o serviço prestado, com espaço para comentários, que sempre deve ser coletado após a realização do serviço, servindo para a EJ analisar se precisa aprimorar o seu serviço ou manter a qualidade ofertada. Por fim chegamos ao último indicador da última batalha, onde ambos têm o mesmo nome, soluções inovadoras, que é o indicador mais complexo pois leva em consideração mais quatro indicadores com duas frentes, sendo os dois primeiros voltados a impacto e os dois últimos a inovação, assim temos:

- Consumer Satisfaction Score (CSAT)

- Impacto nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)
- Índice de adequação ao mercado
- Representatividade de 10% da meta de faturamento.

Mesmo sendo bem parecido com o NPS, o Consumer Satisfaction Score, chamado de CSAT, tem como objetivo ter uma resposta a curto prazo, sendo algo mais específico, já no NPS seria voltado para a lealdade do cliente e a capacidade de ele trazer novos clientes através de indicação. A pergunta do CSAT é: “Como você avalia a experiência que teve com nosso serviço/produto?” a partir da resposta é medida a satisfação do cliente. Para o Impacto nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável, é necessário que a solução inovadora corresponda a no mínimo um ODS, que foram criados pela ONU em 2015 abrangendo o lado econômico, social e ambiental, sendo eles 17 que se dividem em 169 metas num total. Todo novo produto ou serviço deve ser testado e aprovado antes de ser lançado ao mercado, continuando a sua análise após ele estar sendo vendido de fato, isso funciona da mesma forma para uma empresa júnior e visando isso temos o Índice de Adequação ao Mercado, dessa forma podemos compreender se aquele modelo de negócios está funcionando e atingindo o mercado da maneira esperada, um produto que foi vendido uma única vez não pode ser considerado adequado, pois ele ainda não tem uma quantidade de avaliações necessárias para ser considerado dentro do índice (BRASIL JÚNIOR, 2022).

Além de ter esse índice atingido, é necessário também que a solução alcance 10% da meta de faturamento da EJ, fazendo com que a empresa júnior possa ter mais um serviço importante para a sua meta, por exemplo, existem muitas EJs que vivem somente de um serviço, sendo o carro-chefe delas, porém essa empresa poderia inovar, com muitos outros serviços, abrindo um leque maior de opções, atingindo assim mais clientes e tendo um impacto ainda maior em todos, no cliente, na empresa e nos membros dela. Com isso chegamos ao final dessa parte do Planejamento Estratégico da rede e pudemos entender mais das metas das empresas juniores, observando que esse impacto não é gerado somente na EJ, mas também na sua Instância, no mercado, nos clientes, em todo ecossistema de uma empresa júnior.

3.1.3 Cargos e eventos

Neste tópico trataremos sobre os cargos, produtos e eventos da Brasil Júnior, entraremos em funções dos cargos, quais e como são os produtos da BJ, onde se incluem os eventos, a parte mais impactante e vistosa.

Ilustração 1 - Produtos da Brasil Júnior



Fonte: Adaptado de Portal BJ

- Selo EJ: O Selo EJ e o Selo Federação, têm como base a lei nº 13.267/16 com o objetivo de resguardar a rede (empresas juniores e federações) contra problemas fiscais e jurídicos, além de assegurar a preservação do conceito nacional de Empresa Júnior. Tudo isso através de um programa que se inicia na BJ e passa por todas as federações para que todas as EJs do país possam ser contempladas com esse selo.
- Suporte a Federações: É um produto que busca acelerar e impulsionar o impacto do Movimento Empresa Júnior nos estados brasileiros, estimulando os resultados das federações por meio de acompanhamento periódico, treinamentos, visitas, banco de práticas e co-criação de produtos. Por já ter

participado de EJ e de Instância, sei a importância desse produto, pois mesmo sem ser diretor na instância e conseqüentemente ter menos contato com a BJ, já pude sentir o impacto e o quanto é necessário, pois assim conseguimos desenvolver estratégias para as EJs que não estão se saindo bem, conseguimos contato com outras empresas da mesma área que estão com um modelo de negócios diferente, fazendo com que possamos mudar a realidade das empresas juniores que não estavam com bom resultado. Já como diretor da Renotec Jr. pude sentir esse cuidado e esse acompanhamento maior indiretamente, através da Federação, então mais uma vez posso afirmar que esse produto tem um valor muito grande para as empresas juniores e instâncias, pois tenho certeza de que inúmeras são beneficiadas através dele.

- **Universidades Empreendedoras:** É um projeto que realiza o Ranking de Universidades Empreendedoras (RUE), iniciativa que busca mensurar e incentivar o ambiente empreendedor dentro das Instituições de Ensino Superior brasileiras. O ranking é estruturado a partir de seis dimensões: cultura empreendedora, inovação, extensão, capital financeiro, internacionalização e infraestrutura. Essa avaliação fornece às universidades uma análise interna de seus pontos fortes e oportunidades de melhoria, além de fortalecer a conexão entre o meio acadêmico e o ecossistema empreendedor nacional.
- **MEJ Carreiras:** É um dos principais pontos para se atuar após o MEJ, pois são feitas pesquisas periódicas com os empresários juniores, o que torna essas informações um grande banco de talentos, além de alguns desafios lançados no portal BJ ou via e-mail com as empresas parceiras e apoio da Brasil Júnior, tornando cada vez o MEJ como uma porta de entrada ao mercado sênior.
- **Comunidade Pós-Júnior:** É uma rede desenvolvida para manter conectados os ex-membros do Movimento Empresa Júnior após sua passagem por uma EJ. Seu objetivo é fomentar a troca de experiências, promover oportunidades de mentoria e networking, além de facilitar o acesso a

eventos exclusivos e oportunidades de carreira. A iniciativa busca garantir que o impacto do MEJ vá além da universidade, contribuindo para o desenvolvimento profissional contínuo desses jovens líderes.

- **Eventos Nacionais:** Os eventos nacionais são uma das partes mais importantes e visadas por todos que entram, pois é nos eventos que podemos nos conectar, nos engajar e se desenvolver, como pessoa e como empresário júnior. Além disso, cada evento feito pela Brasil Júnior tem a sua ideia, o primeiro do ano é o Encontro de Líderes do MEJ, mais chamado de EDL, é nele que somente as lideranças do movimento empresa júnior podem estar presentes, ou seja, somente diretores e gerentes das EJs, mas também membros e diretores das instâncias, já o Encontro Nacional de Empresas Juniores, que é mais chamado de ENEJ, é o maior evento de empreendedorismo júnior que temos hoje no mundo, são esperados mais de 4000 pessoas nesse evento, sendo elas empresários juniores, alguns pós-juniores, parceiros e palestrantes.

Falando um pouco mais dos eventos, o Encontro de Líderes do MEJ mesmo sendo menor que o ENEJ, é considerado o melhor evento do ano, pela sua exclusividade, pelas pautas, pelos momentos de bench, onde todos buscam se tornar melhores líderes dentro de sua realidade, seja sendo um diretor, que tem a responsabilidade de um cargo inteiro dentro da sua EJ ou sendo um gerente que também tem muitas responsabilidades dentro da empresa e que pode estar se desenvolvendo para se tornar um diretor. Isso vale para as instâncias, onde os membros podem desenvolver ainda mais a sua liderança e assim poder ajudar ainda mais as EJs presentes e principalmente as que não puderem estar nesse evento. Para um bom desenvolvimento de líderes dentro do evento, as pautas são muito voltadas a liderança, para que haja um desenvolvimento já no início do ano, antes de ser um líder do movimento, é necessário liderar a si mesmo, para aí sim poder liderar aos outros, liderar uma equipe e, por fim, liderar no MEJ.

Já no caso do ENEJ, temos um impacto gigantesco, tanto na economia local, pois como dito anteriormente são mais de 4000 pessoas estando nesse evento, sendo elas empresários juniores, alguns pós-juniores, parceiros e palestrantes, fazendo a economia local ter um impacto positivo em várias áreas, um exemplo disso foi o ENEJ 22, realizado

em Maceió, no estado de Alagoas, sendo o primeiro ENEJ depois da pandemia, tiveram mais de 3500 participantes com uma movimentação financeira estimada em R\$ 13 milhões sendo em hotelaria, restaurantes e outros (CADA MINUTO, 2022). Falando como um empresário júnior que participou do evento, a parte que achei que realmente me impactou e mudou a minha vida foram dois pontos, o primeiro foi sentir a energia e ver a quantidade de pessoas que estão juntas em um só objetivo, me deu uma energia grande de querer continuar no MEJ, não só a mim mas também a muitas pessoas próximas que comentaram e fizeram o mesmo, o segundo é poder se conectar, conversar, fazer benches com pessoas de todo o Brasil é muito interessante, sendo um dos maiores atrativos do ENEJ, essa conexão pessoalmente, pois muitos se falam, tem reuniões juntos, mas somente nesse evento puderam se ver e se conectar mais, tornando assim a experiência sendo algo único desse evento.

O ENEJ também é um local de oportunidade pois temos as empresas parceiras que podem divulgar sua marca, vagas de emprego, vagas de estágio, vagas essas que são exclusivas para os estudantes presentes, se tornando mais um incentivo aos empresários juniores participarem, ao todo nessas três vertentes tivemos muitas empresas no ENEJ 23, no Rio de Janeiro, como IFood, Bradesco, Ambev, Lojas Renner, Alpargatas, Azul, que fez uma promoção para quem fosse para o ENEJ contribuindo para que esses jovens pudessem ter um desconto nas passagens aéreas, Raízen, Stone, Academia do universitário, Schneider Eletric, Vivo, XP, Reserva, Supergasbras, Grupo Boticário, Itaú, Vale, Academy Abroad, Sebrae, Fundação Estudar e mais algumas outras empresas, assim conseguimos mais uma vez observar o tamanho do ENEJ.

No evento temos os principais momentos de palestras, onde os palestrantes normalmente são pessoas de muito prestígio, como no ano de 2023 no ENEJ Rio tiveram pessoas como: Fátima Bernardes e Mari Palma (jornalistas), Bianca Andrade e KondZilla (empresários), Bernardinho (coordenador técnico de vôlei da seleção brasileira masculina) e Breno Perrucho (especialista em educação financeira), que além de trazer ainda mais conhecimento, também conseguem mais visibilidade para o evento.

Falando agora um pouco da estrutura organizacional da Brasil Júnior, que é a maior referência ao Movimento Empresa Júnior brasileiro, temos uma estrutura organizacional bem diferente da que temos em EJ's. Na BJ existem os cargos como:

Ilustração 2 - Cargos da Brasil Júnior



Fonte: Adaptado de Futuro da BJ - Organograma

Formação Empreendedora, apelidada de F.E., temos a missão do desenvolvimento de soft e hard skills para as lideranças das instâncias, através da comunicação com a rede e instâncias, BJ nas pautas e Suporte a formação de liderança, a projetos de impacto e oportunidades para rede. Existem mais duas funções que são voltadas ao ENEJ, as coordenadorias de conteúdo e de comunicação, prezando pela formação, experiência e a participação do maior número possível de empresários juniores no evento.

Desenvolvimento, apelidado de DDE, a primeira é Suporte às instâncias, sua missão é desenvolver e potencializar a maturidade organizacional e resultados das instâncias, através do programa de guardiões, no qual os membros da BJ ficam responsáveis por uma instância, se tornando o guardião dela, para estar fazendo reuniões, analisando e monitorando os resultados, fazendo com que a Instância possa ter melhores resultados, também por meio da manutenção e regulamentação da rede, com o objetivo de garantir a expansão estratégica do Movimento Empresa Júnior, além do acompanhamento e articulação do Selo EJ e do Selo Instância e, por fim, temos também a parte da inteligência da Rede, no qual o objetivo é facilitar as tomadas de

decisão, tornando o trabalho de suporte, desenvolvimento e aceleração baseado em dados.

Presidência Executiva, chamada de Presex, tem a função de representar e fortalecer o MEJ em ambientes estratégicos, toda a questão de representatividade, seja ela nacional ou até internacional, os relacionamentos governamentais e institucionais, geração de oportunidades no MEJ e o fortalecimento do movimento na educação superior.

Vice-presidência de Negócios, mais chamado de VP Neg., é a diretoria que tem a missão de potencializar o modelo de negócios da Brasil Júnior através do desenvolvimento desse modelo, da geração de valor para os financiadores de produtos da BJ, além da performance relacionada a fontes de receita.

Vice-presidência de Gente e Gestão, chamado de VPGG, essa diretoria deve evoluir a BJ como organização, isso deve ser feito através de uma gestão estratégica, tática e operacional e rotina da Brasil Júnior, cultura organizacional, além de outros pontos voltados ao processo seletivo para o time, onde deve atrair e selecionar, como também a retenção desses membros no time BJ.

Por fim temos Presidência do Conselho, chamada de PresCon, onde a missão é fortalecer a governança da Brasil Júnior, dessa forma deve garantir a perenidade, evolução e funcionamento da governança, fortalecer a ética do MEJ, pois dentro do Movimento existe o Código de Ética do MEJ, dessa forma, há uma conscientização ainda maior de todos que participam, outra função desse cargo é o relacionamento da BJ com as instâncias, já que o Presidente do Conselho da BJ se reúne com os Presidentes de Conselho das instâncias, seja em momentos on-line, com reuniões individuais ou em grupo, seja também em momentos presenciais, que seria a Imersão do Conselho.

Tendo também uma equipe selecionada somente para os eventos mais importantes do ano (ENEJ E EDL).

3.2 Federações (FEJEA)

3.2.1 História e Definição

Expandindo ainda mais o nosso conhecimento sobre o movimento empresa júnior, temos que falar sobre as Federações e núcleos, os quais tem seus ritos, trazendo uma ideia mais jovial ao movimento, dessa forma podemos expressar a emoção de fazer parte da federação e levar o nome do estado a frente, temos as logos, hinos e mascotes, que normalmente fazem referências ao estado de origem, aqui neste trabalho iremos dar um foco na Federação das Empresas Juniores do Estado de Alagoas, mais conhecida como FEJEA, da qual eu tive a honra e o prazer de participar. A FEJEA surgiu no ano de 2009, com o intuito de representar as empresas juniores de Alagoas para o Brasil, além disso, a FEJEA ajuda a potencializar todas as EJs do estado, seja através dos eventos ou dos guardiões, que é uma parte muito importante da federação. Como dito anteriormente a FEJEA representa o estado de Alagoas, temos a representação disso, na logo e na mascote, que é uma jangada, mas também no hino da federação, que é uma releitura da música de Luiz Gonzaga, A vida do viajante, que ficou da seguinte forma:

“Aê aê aê aê aê

aê aê aê aê aê

Minha vida é lutar por esse país sou de Alagoas me sinto feliz

Levando a federação nos lugares onde passei

No MEJ alagoano o meu legado eu deixarei

A O QUE?

A FEJEA é a minha federação

O sangue do guerreiro é o que move meu coração

Para para para para

Lá do Leste até o sertão

aê aê aê aê aê

aê aê aê aê aê”

“Entrei na minha EJ sem saber a dimensão

Agora dou o sangue pela federação

Eu vim de Alagoas e boto pra fud*r
E o nome do meu time são vocês que vão dizer
O que?
ô ô ô ô ô ô ô ô ô ô ô ô FEJEA!”

Não são somente canções que lembram torcidas de times de futebol, mas sim a essência do MEJ, essas músicas, por mais simples que sejam, mexem muito com quem participa do movimento, fazem com que possamos ter um sentimento, um amor tão grande pelo que estamos vivendo, fazendo com que nos entreguemos de todo o coração, porque diz exatamente o que vivemos e fazemos nas EJs e na federação, lutando pelo país e dando o sangue por Alagoas.

Antes de falar dos cargos é preciso entender o que todos os membros fazer, que é o sistema de guardiões, algo que também acontece com a BJ e as federações e núcleos, pois assim uma pessoa fica responsável por acompanhar, aconselhar, tentar ajudar de várias formas a empresa júnior, onde aqui entraremos em algo mais profundo que é a maturidade de cada EJ, uma EJ mais experiente, mais engajada, mas ativa, que está conseguindo os resultados esperados, ela vai precisar menos acompanhamento, justamente por já estar indo por um bom caminho, já uma EJ mais nova, inexperiente, que os membros ainda não estão familiarizados com o MEJ, que não tem uma cultura forte, eles precisarão de mais acompanhamento, em alguns casos as EJs precisam ser incentivadas, desafiadas, para assim conseguirem seus resultados. Tive o prazer de ser o guardião de duas EJs ao longo do ano quando estava na FEJEA, com isso observei exatamente esses pontos, uma empresa era a Empresa Júnior de Engenharia Civil e Arquitetura, chamada de EJEC, a qual era muito qualificada, tinha uma cultura fortíssima, membros muito engajados, membros preparados e capacitados, que já entendiam o movimento e eram uma das EJs que mais impactam no estado, logo não era necessário um acompanhamento tão grande com eles pois estava próximos da meta quase a todo momento, já sabiam o que tinha que ser feito, as estratégias que iam utilizar, então era uma EJ que por mais que eu quisesse ajudar, eles já sabiam exatamente o que precisavam.

Já a minha segunda EJ guardiada era a Habitus Consultoria Junior, Empresa Júnior de Psicologia da UFAL de Arapiraca, empresa que surgiu em 2020, então é uma empresa muito nova ainda, que tinha um time engajado, porém ainda não tinham uma cultura forte, não tinham muita experiência, que por serem do interior se sentiam um pouco distante do movimento em Alagoas, então tive um papel importante para fazer eles sentirem o senso de pertencimento ao movimento, explicando os passos que uma EJ deve ter, como deveriam ser os ritos, as reuniões, isso somado ao evento do ALMEJ, fez a Habitus se sentir mais pertencida ao movimento.

Ilustração 3 - Premiação da Habitus no ALMEJ



Fonte: O autor

3.2.3 Cargos e Eventos da FEJEA

Agora falando um pouco dos cargos e diretorias, temos os seis pilares que dividem a FEJEA, que são:

Ilustração 4 - Cargos da FEJEA



Fonte: Adaptado de Manual de Cargos da FEJEA

Começando pelo cargo que participei, que foi o de Desenvolvimento da Rede, carinhosamente chamado de DDR, no qual tem o diretor e os assessores, os quais estudam as metas da FEJEA para ser alto impacto e traçam o caminho que devem seguir para alcançar, com isso traçado, é preciso acompanhar as EJs sabendo onde elas estão em relação as suas metas anuais, fazendo esse acompanhamento semanal em uma reunião com os diretores da EJ, acompanhar também todos os membros da FEJEA que estão com EJs guardiadas, justamente para saber ainda mais como elas estão, do que precisam, como ajudá-las, como tracionar essas empresas juniores para que alcancem seus objetivos, para isso podemos usar estratégias aplicadas em outras EJs do mesmo ramo que estão aqui em Alagoas ou até em outros estados, para isso é de suma importância que sejam feitos benches. Desenvolvimento da Rede também é responsável por criar estratégias para desenvolvimento das empresas juniores, pois nos eventos temos vários momentos em que podemos aprender bastante com os palestrantes, mas também era visado que também acontecesse em outros momentos, eventos menores sendo virtuais ou até presenciais. Além disso tudo, são feitas visitas as sedes das EJs, para ter uma conversa com os membros, ter o contato mais pessoal, tendo uma conexão

maior com a Federação e assim a EJ se sentir mais pertencida e importante para o movimento.

Voltando a ordem da imagem, temos a Presidência do Conselho Executiva, chamado de Prescon, um cargo muito importante que só tem o Diretor Presidente, o único que não tem assessores, a importância desse cargo vem da FEJEA funcionar através do conselho, que é formado por um membro de cada EJ do estado, com isso o Presidente do Conselho é responsável pelas reuniões semanais com todos os conselheiros, um rito que se mantém até hoje nas quintas-feiras às 22h, nessa reunião é conversado tudo sobre a FEJEA, seja as metas ou a parte financeira da FEJEA, principalmente sobre valores de eventos, pois o conselho tem que aprovar para esse evento poder acontecer, caso não seja aprovado o planejamento financeiro do evento, ele tem que passar por ajustes e ser apresentado novamente até que seja aprovado. Assim como em DDR, a Presidência do Conselho também realiza reuniões semanais, mas nesse caso são individuais e somente com os conselheiros de cada EJ.

Vice-Presidência e Gestão de Gente, chamado de VPGG, é dividido em duas áreas, a parte de vice-presidência, onde é relacionado a representar juridicamente a FEJEA e as finanças, no qual acaba sendo o maior foco dessa primeira área, visto que é necessário um grande cuidado ao estar responsável pelo financeiro, fazendo todo o planejamento baseado nisso, como também a parte de Gestão de Gente, no qual é realizada toda parte de marketing interno, satisfação dos membros, formas de melhorar a experiência dos membros na FEJEA e nos eventos, então é uma das partes mais importantes, pois uma boa gestão de gente traz ótimos resultados. (quero algo pra me basear aqui)

Presidência Executiva, também chamado de Presex, diferentemente do cargo de presidência do conselho que acaba se tornando algo mais interno, a presidência executiva é interna e externa, é quem irá representar a FEJEA e movimento empresa Júnior dentro do ecossistema alagoano buscando oportunidades de desenvolvimento para a rede por meio de relacionamento institucionais, da promoção da marca do movimento em Alagoas e tem a responsabilidade de representar a FEJEA em eventos, reuniões, mídias ou compromissos externos. Em resumo podemos dividir em três frentes:

Instituições de Ensino Superior, relações públicas (cuidando da gestão de comunicação da marca FEJEA) e relacionamento com organizações públicas e governo.

Expansão e Regulamentação, normalmente chamado de Exp. Reg., é dividido em quatro frentes:

- Expansão – Responsável por formar novas empresas juniores através das comunidades (pandeiro, sanfona e viola) nomes para representar o grau de maturidade que essas EJs novas estão adquirindo, serve para dar a oportunidade de mais alunos conhecerem e poderem viver o MEJ;
- Fomento - Tem como objetivo manter bom relacionamento com as IES para literalmente fomentar o MEJ e como consequência expandir o movimento;
- Onboarding- Responsável por introduzir as novas EJ's no MEJ federado, após saírem das comunidades de expansão;
- Regulamentação - Tem como objetivo auxiliar as EJs que já fazem parte do MEJ a entregar o selo EJ no prazo certo.

Temos também a diretoria de Negócios, que sua missão é de evoluir o modelo de negócios da FEJEA, representar a instância diante dos parceiros e apoiadores financeiros prezando pelo sucesso de ambas as partes. Sua responsabilidade é captar recursos financeiros através de parcerias buscando garantir o alcance da receita operacional e buscar permutas estratégicas para suprir demandas apresentadas nos planejamentos financeiros da FEJEA, além de gerenciar os produtos de todas as áreas, precificando, gerando valor e extraíndo o máximo possível. Por fim assim como em Presex também existe a parte com o governo, onde negócios entra mais para dar um suporte para melhorar performance financeira nesse tipo de produto.

Por fim, temos a diretoria de Cultura Empreendedora, que é dividida em 4 frentes, a de eventos, responsável pela experiência da rede, pela formação, capacitação e conexão, tudo dentro do evento, a segunda frente é de comunicação, toda comunicação com a rede através das mídias no Instagram e Telegram, a terceira frente é a de Colaboratividade, um foco maior na quantidade de membros que participam dos eventos, visando uma maior conexão e até uma ação colaborativa, que já foi comentado aqui neste trabalho, além de visar uma rede mais plural, tanto na federação como nas empresas juniores, com isso dentro dessa frente também temos o Comitê de Diversidade e

Inclusão, por fim temos Formação Empreendedora, que o foco é a formação de lideranças das EJs, com isso tem os projetos como reuniões com articuladores e o Guerrilha, que é somente para lideranças.

Com todos os cargos explicados, faltou mais um ponto que foi falado em vários momentos, que são os eventos, a parte que mais conecta, engaja e tem o poder de capacitar todos que estão no MEJ, seja você mais experiente ou novato no movimento, sempre é possível aprender mais nos eventos. A FEJEA é responsável por organizar todos os eventos de Alagoas durante o ano, que é um trabalho longo, pois tudo é planejado nos mínimos detalhes, temos uma divisão de equipes para agilizar todos os pontos necessários, como os palestrantes e parceiros, o local que será sediado, o coffee break, como será a alimentação dos congressistas, se vai ter água no local, tudo isso é organizado com antecedência, mas também no dia do evento pelo time staff. Por ter estado dos dois lados, como congressista e time staff, acho muito interessante a forma como tudo acontece, de um lado sendo congressista você vê um evento perfeito, tudo dando certo, muitas novidades, aproveitando ao máximo para aprender e se conectar, mas por outro lado, quando fui staff vi muita coisa não saindo como o planejado e muito trabalho para que tudo desse certo, esses dois pontos de vista do mesmo evento tornam tudo mais único. Como dito anteriormente, temos eventos durante o ano todo, que na ordem cronológica seriam:

- Guerrilha
- Jornada
- Pertence
- ALMEJ
- Navegue

Em cada um temos um motivo e uma ocasião especial, na ordem cronológica do ano temos no início o Guerrilha, que é como o EDL, porém é regional, mas segue na mesma ideia de somente lideranças formais poderem participar desse primeiro evento, com o foco em capacitar essas novas lideranças para esse ano que irão ter a frente das EJs.

Ilustração 5 - Diretoria da Renotec Jr. no Guerrilha 22



Fonte: O autor

Ilustração 6 - Time de Desenvolvimento da Rede como Staffs no Guerrilha 23



Fonte: O autor

O segundo evento do ano é o Jornada, o primeiro evento para toda a rede alagoana, o primeiro evento de muitos que entraram no MEJ, então a FEJEA tem uma

responsabilidade imensa de fazer um ótimo evento, que todos gostem, que a rede possa engajar e continuar o ano buscando as metas.

Ilustração 7 - Foto final do Jornada 23



Fonte: O autor

Ilustração 8 - Foto final do Jornada 24



Fonte: O autor

O terceiro evento do ano varia um pouco dependendo da data do ENEJ, pois sabemos que colocar dois eventos muito próximo acaba sendo mais complicado para todos irem, mas normalmente seria o ALMEJ, que é o maior evento do estado de Alagoas,

o evento que mudou um pouco a ideia de que o empresário júnior tem que ir pros eventos bem arrumado, de camisa social ou algo do tipo, o ALMEJ surgiu com a ideia de ser pé na areia, logo as roupas também seguiram nessa pegada, sendo algo mais informal, de chinelo, bermuda, que combina mais com a nossa juventude, mas que não tira a seriedade do evento, continuamos com palestras, sendo magnas ou paralelas, momentos de bench, momentos com parceiros, por ser o maior evento, normalmente são esperados cerca de 150 empresários juniores, um evento que tem mais de um dia, fortalecendo ainda mais a experiência dos congressistas.

Ilustração 9 - Renotec Jr. no ALMEJ 22



Fonte: O autor

Ilustração 10 - Hino da Renotec Jr. sendo cantado no ALMEJ 23



Fonte: O autor

Ilustração 11 – Foto final ALMEJ 24



Fonte: O autor

O próximo evento é um evento complementar, para ter contato com a rede em um evento pela penúltima vez no ano, esse evento vai depender do motivo de fazê-lo, em 2024 o evento foi com foco em capacitação e foco nas metas pois o ano já está no final, mas se a rede estiver bem temos uma pegada bem diferente, com capacitações e palestras, mas um momento de brincadeiras e gincanas, servindo para unir ainda mais a rede alagoana, o evento se chama Pertence, mas em 2024 foi renomeado de Legado.

Ilustração 12 - IEL no Pertence 23, como parceiro do evento



Fonte: O autor

Ilustração 13 - Time FEJEA no Pertence 23



Fonte: O autor

Por fim, temos o Navegue, onde o traje é esporte fino, basicamente um evento de gala, o Oscar do MEJ Alagoano, onde as empresas são premiadas pelo que conseguiram durante o ano, subindo no palco, cantando seus hinos e tendo o reconhecimento que merecem.

Ilustração 14 - Renotec Jr. com os prêmios recebidos no Navegue 21



Fonte: O autor

Ilustração 15 - Renotec Jr. no palco do Navegue 22



Fonte: O autor

Ilustração 16 - Time FEJEA no Navegue 23



Fonte: O autor

Com isso entendemos tudo sobre a Federação, o que ela faz, toda ligação dela com a Brasil Júnior e como elas ajudam as empresas juniores a se desenvolverem mais.

3.3 Empresas Juniores (RENOTEC JR.)

3.3.1 História e Cultura da RENOTEC JR.

Sendo agora ainda mais específicos dentro do movimento, temos as empresas juniores que são empresas sem fins lucrativos, formadas somente por alunos da graduação e com professores orientadores, dessa forma a empresa júnior funciona como uma empresa sênior, mas serve mais para aprendizado, já que todo lucro dos projetos será retornado como educação empreendedora. Após essa explicação breve, vamos falar sobre a Associação dos Estudantes de Engenharia de Energias Renováveis da Universidade Federal de Alagoas, de nome fantasia Renotec Jr. como é mais conhecida, a Renotec foi fundada em 2017, quando um grupo de alunos no curso de engenharia de energias renováveis, nome antigo do curso de engenharia de energia, tinham a vontade de fazer algo diferente, de fazer acontecer, assim surgiu a Renotec Jr., a primeira empresa júnior de engenharia de energia em Alagoas, porém ainda em seu ano de fundação a EJ ainda era muito imatura em relação ao movimento e não conseguiu se federar.

Em 2018, mesmo com algumas saídas de membros, os que ficaram não desistiram e queriam fazer a empresa evoluir, começando assim a corrida para se federar, indo atrás de todas as documentações necessárias e com o suporte da FEJEA a Renotec entendeu mais sobre o movimento empresa júnior e sobre a importância da federação, em 2018 ainda teve o primeiro processo seletivo, chamado de PS, para a entrada de novos membros, o que deu um gás a mais e finalmente no dia 29 de julho de 2018 foi que se tornou uma EJ federada, conseguindo o primeiro projeto de energia solar e finalizando o ano com R\$ 4.800,00 de faturamento nesse primeiro ano de federação (BRASIL JÚNIOR, 2022).

Em 2019, teve um grande crescimento, tanto em maturidade, quanto em faturamento, se estruturando bastante com novos serviços, funções mais definidas, tudo isso principalmente após a entrada de novo membros em mais um PS, com isso, veio o

primeiro projeto de Consultoria em Eficiência Energética e no Navegue 19 a Renotec Jr. recebeu o prêmio de EJ Alto Crescimento, terminando o ano com chave de ouro e R\$ 10.525,00 de faturamento.

Em 2020, ocorreu a pandemia de COVID-19, e vieram várias dúvidas sobre como tudo ficaria, tudo em formato on-line, lockdown, poucas pessoas saindo de casa para não se arriscar, alguns com pessoas do grupo de risco em casa, então tudo isso era algo que poderia afetar a Renotec, porém mesmo com tudo isso o time de raposas conseguiu se superar, conseguindo manter os membros em uma situação atípica e também chegando no final do ano com R\$ 21.284,60 de faturamento, quase dobrando a meta anual.

Já em 2021, ainda em cenário de pandemia, porém com ela já mais controlada, tivemos outro ano muito bom, visto que fizemos o projeto com a Justiça Federal de Alagoas (JFAL), estruturamos mais a empresa e conseguimos chegar ao final do ano com R\$ 89.002,95 de faturamento, mais um recorde para a Renotec, se tornando assim uma referência dentro do MEJ alagoano, recebendo alguns prêmios no Navegue, como Empresa Alto Impacto e a que mais cresceu no triênio 19-21.

Em 2022 com o ENEJ sendo aqui em Maceió, a Renotec tinha que fazer bonito, para representar bem Alagoas nesse evento histórico. No início do ano vimos que a Renotec estava formando bons líderes, que queriam continuar impactando o estado mesmo de fora da EJ, pois tivemos o primeiro membro da Renotec que ingressou na FEJEA. Nesse mesmo ano, com um foco grande em Projetos de Energia Solar Fotovoltaica, visto que a procura era grande por causa da nova lei 14.300 que entraria em vigor no ano de 2023, a Renotec teve mais um ano que superou a meta de faturamento chegando aos incríveis R\$ 220.241,38, subindo no palco do ENEJ, sendo uma das três EJs com o maior faturamento de Alagoas, mas como nem tudo são flores, com as novas metas a EJ não conseguiu bater o Alto Impacto novamente, mas não manchou a linda história feita em 2022.

No ano de 2023, tivemos mais membros saindo da Renotec e indo para a FEJEA, mostrando mais uma vez que os valores do MEJ estavam ligados aos membros da Renotec, mas em relação a EJ, tivemos uma queda, já que o carro-chefe era o Projeto de Energia Solar Fotovoltaica e a nova lei atrapalhou bastante não só a empresa júnior, mas todo mercado da área, mesmo assim víamos como algo a ser resolvido. Com alguns

problemas internos e essa falta de vendas, a Renotec deu uma queda, chegando aos R\$ 60.000,00 de faturamento, sendo um número bom, mas nada perto do que era esperado.

Já em 2024, tivemos um ano de reestruturação, visto que 2023 não tinha sido um ano bom, o foco era reestruturar a Renotec, pois eram poucos membros, foi feito um processo seletivo para entrada de novos membros, mas a situação acabou não melhorando, ao final do ano conseguiram R\$ 44.635,00 de faturamento, através de dois projetos, caindo um pouco em relação ao ano anterior.

Falando agora mais internamente sobre a Renotec e as empresas juniores num geral, todas elas tem uma cultura e identidade única, no caso da Renotec sua mascote é a raposa, que como quase todas as outras EJs, tínhamos uma pelúcia, a nossa raposa é chamada Foxy, pode ser algo até fútil para alguns, mas quem vive o movimento sabe o quanto aquela materialização da mascote ajuda a aflorar os sentimentos e o significado de estar na empresa, a escolha da raposa foi visando os pontos bons dela, que é um animal inteligente, ágil, astuto, adaptável, então esses fatores levaram a escolher a raposa, e como quase todas as outras empresa juniores tínhamos uma raposa de pelúcia chamada Foxy, pode ser algo até fútil para alguns, mas quem vive o movimento sabe o quanto aquela materialização da mascote ajuda a aflorar os sentimentos e o significado de estar na empresa, também ressaltamos isso bastante no hino da Renotec que é:

“RENOTEQUÊ!

Ê!

Para quê viemos?

Inovar, crescer, impactar!

Com resiliência, buscar experiência, eu vou me dedicar!

Mostrar ao mercado o que é sustentável e fazê-lo nos procurar

Produzir com excelência e com competência para nunca decepcionar

Superar nossas metas fazer descobertas e sempre acreditar

Que nós somos capazes!

Insaciáveis!

Somos um time!

RAPOSA!”

Enfatizando ainda mais o sentimento enorme que é fazer parte do time de raposas da Renotec, por já ter participado desse time raposa, sei o quão emocionante é cantar esse hino, por sermos alunos participando de uma empresa júnior, investimos boa parte do nosso tempo em várias reuniões, processos, atividades, todas relacionadas a EJ, nos entregando totalmente a ela, criando uma conexão enorme com os membros da própria empresa, muito disso por passarmos muito tempo juntos, já consegui observar isso também em várias outras EJs, visto que todos os membros tem uma conexão muito grande uns com os outros, quase que como uma família mesmo. Outra cultura que temos nas EJs é um dia de imersão do time, onde todo o time da empresa júnior se reúne para discutir alguns pontos da empresa, focados em metas, em desenvolvimento de lideranças, além de momentos de descontração, unindo ainda mais os membros da EJ.

3.3.2 Serviços e Cargos

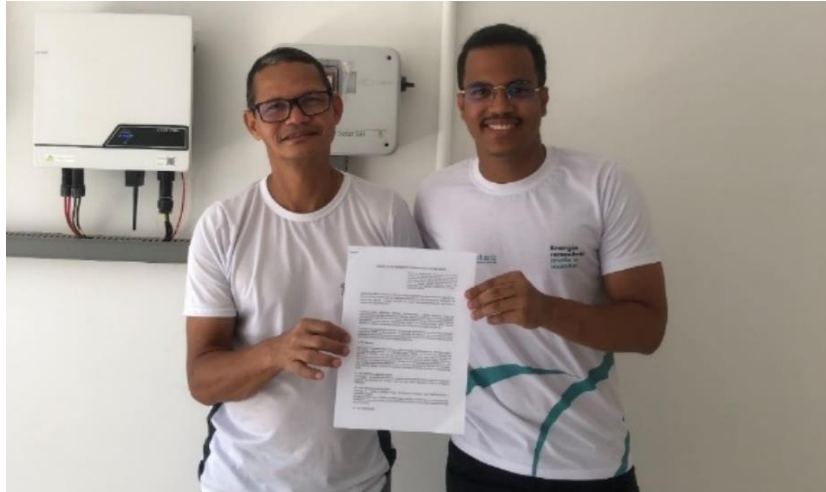
Bem, agora que entendemos a cultura da Renotec, devemos entender os serviços que ela oferece, que são:

- Projeto de Energia Solar Fotovoltaica
- Análise de Rede e Consultoria em Eficiência Energética
- Projeto Elétrico
- Automação Residencial
- Mercado Livre de Energia

Primeiro vamos falar do serviço que foi e é carro-chefe da Renotec Jr. a um bom tempo, que é o Projeto de Energia Solar Fotovoltaica, para esse projeto a Renotec precisava fazer uma parceria com uma empresa sênior, para que fosse feita a parte da instalação e compra de materiais, já a Renotec ficava com o maior contato com o cliente e a parte do projeto e homologação com a fornecedora de energia, que no caso de Alagoas é a Equatorial, além do pós-venda e acompanhamento da geração juntamente com a empresa parceira, algumas dessas empresas são de membros que saíram da própria Renotec, como é o caso da Quark Energia e da Solução Energia. Falando ainda dessas parcerias, é algo que pôde fazer a Renotec alcançar duas metas de uma vez,

pois está fazendo uma ação colaborativa com uma empresa sênior, que como é o serviço que mais tem saída, já contribui para essa meta, além da de faturamento, que também é contemplada nesse quesito.

Ilustração 17 - Cliente com o projeto finalizado junto do diretor comercial da Renotec Jr. de 2022



Fonte: O autor

Ilustração 18 - Cliente logo após fechar contrato com membros do departamento comercial da Renotec Jr.



Fonte: O autor

Como segundo serviço temos a Análise de Rede e Consultoria em Eficiência Energética, serviço esse que são dois serviços em um só, pois são complementares, visto que é necessário colocar o analisador, essa parte um técnico faz sendo terceirizado, após isso pegamos os dados que o analisador forneceu da rede e começamos a analisar e tratar eles, com isso podemos saber níveis de tensão, corrente, energia reativa e outras grandezas da energia elétrica, com isso montamos um relatório em que levantamos algumas medidas para economia e correção de problemas que podem estar relacionados a rede da distribuidora local. O maior serviço de análise de rede foi na Justiça Federal de Alagoas (JFAL), no qual fizemos um grande levantamento das grandezas e mostramos em um grande relatório.

Ilustração 19 - Professor Orientador Igor e membros da Renotec Jr. no JFAL em 2021



Fonte: O autor

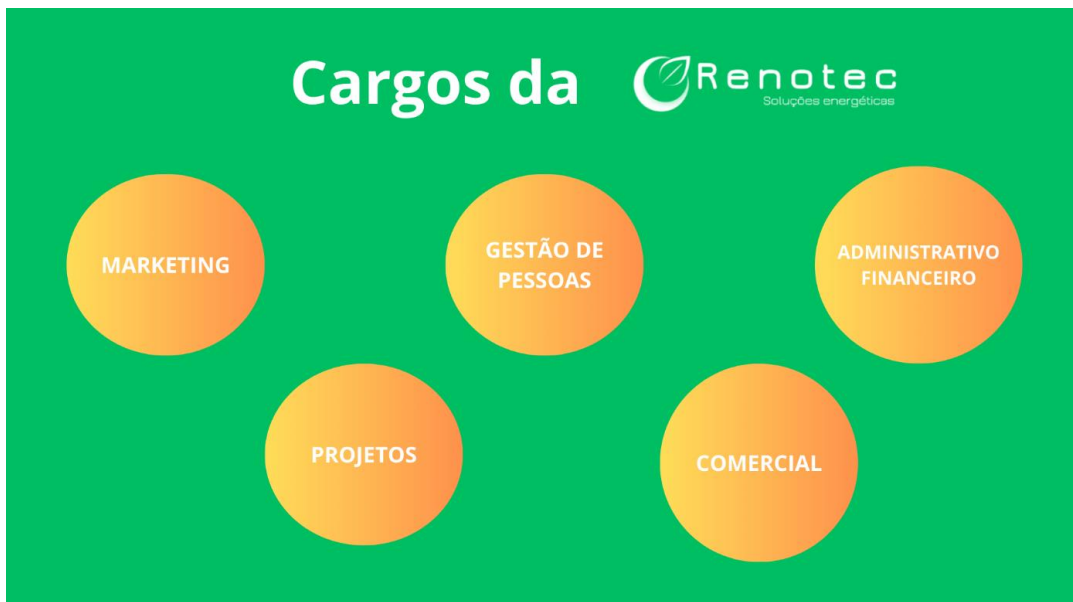
Como terceiro serviço temos o Projeto Elétrico, que é uma parte de suma importância de qualquer estabelecimento ou residência, sabemos que existem muitas casas com mal dimensionamento de cabos, disjuntores, poucas tomadas ou com posições não estratégicas, coisas que não aconteceriam se o local tivesse um bom projeto elétrico feito.

Automação Residencial, o quarto serviço ofertado pela Renotec, sendo esse um pouco mais recente na carta de serviços, consiste em automatizar a casa do cliente, que proporciona um diferencial enorme para o morador, tendo mais segurança, conforto, praticidade, economia e valorização do imóvel.

Por fim, temos o serviço mais recente da Renotec que é o Mercado Livre de Energia, que em sua definição é um ambiente onde empresas e consumidores de grande porte podem escolher de quem comprar energia, podendo assim economizar somente por escolher a mais barata, mercado que pode crescer ainda mais assim que for aberto para os consumidores menores do grupo B.

Voltando a falar de cargos e departamentos, em empresas juniores já são um pouco diferentes dos citados, porque podem ser diferentes em cada EJ, dependendo muito do tamanho e da maturidade, mas na Renotec temos as seguintes diretorias:

Ilustração 20 - Cargos da Renotec Jr.



Fonte: Manual de Cargos Renotec Jr.

- Projetos, que não são os únicos que fazem projetos e sim os que administram e organizam eles, fazem toda a gestão e acompanhamento deles, visto que todos os membros são colocados para realizar projetos. Além disso, é o setor responsável pela inovação, analisando o mercado e trazer possíveis novos serviços;
- Negócios ou Comercial, é a que fica responsável por vendas, entrar em contato com leads e clientes, participando mais das negociações, sejam elas em ligações, mensagens ou reuniões, além de realizar o pós-venda, dependendo do tamanho da EJ ou da sua organização, todos os membros entram em contato com clientes, cabe ao departamento comercial estar por dentro de todos;
- Gestão de Pessoas ou Gestão de Gente, normalmente chamado de GP ou GG, é o departamento que gere todas as pessoas, evitando conflitos, organizando horários, fazendo acompanhamentos, além de também ser responsável por mediar as reuniões entre os membros da EJ, um departamento fundamental para o sucesso organizacional, pois envolve o desenvolvimento, a motivação e a retenção dos colaboradores. Empresas com equipes engajadas apresentam até 21% mais lucratividade, conforme aponta pesquisa da Gallup (2017), que evidencia o impacto direto da motivação no desempenho financeiro.
- Diretoria de marketing, é o departamento que faz o gerenciamento das redes sociais, Instagram, Whatsapp Business, LinkedIn, além de normalmente também realizar qualquer outra arte ou design que for necessário para a empresa;
- Administrativo financeiro, que cuida de questões jurídicas e legais, como contratos e selo EJ, além de também ter a parte financeira como responsabilidade, contabilizando os gastos, fazendo planos e cenários com entradas e saídas possíveis;

- Uma menção aqui a Presidência Executiva, porque em várias EJs essa função existe, mas na Renotec ele está integrado ao departamento comercial, é a parte mais institucional da empresa, normalmente é a pessoa que vai representar a empresa em termos legais e em quaisquer reuniões com IES ou parceiros.

E como pode-se observar todos esses cargos fazem sentido em empresas seniores, servindo até como um diferencial na sua formação como profissional, visto que já é um conhecimento prático que foi colocado a prova e como dito anteriormente todos participam de todos os processos, seja uma reunião com cliente, seja uma ligação para um lead, também na execução de projetos, mas também em momentos internos, como uma reunião da EJ onde é necessário apresentar algo, que pode ser simples, mas por experiência própria sei que ajuda bastante a quebrar a timidez e o medo de falar em público, tirando um pouco aquela ansiedade e insegurança que eu tinha e que a grande maioria dos jovens também tem.

4 ANÁLISE DE DADOS

Para tratarmos os aspectos sociais e mercadológicos, dividimos em duas grandes áreas:

1. Aspectos de mercado, que podem ser mostrados através de números, que se torna algo mais palpável e concreto, que deve mostrar o quanto a Renotec Jr. já fez, mas também o quanto ela ainda pode fazer, em comparação com outras empresas juniores do mesmo curso;
2. Aspectos sociais nos alunos e gerais do MEJ, pois sabemos que ao entrar em uma empresa júnior, temos um universo de possibilidades e de aprendizado, sendo nas mais diversas áreas possíveis, já que temos vários departamentos que são bem diferentes da área do curso, mas também o conhecimento pode vir através dos projetos, colocando em prática tudo aquilo que vemos em sala de aula, além disso também serve para reter alunos dentro do curso ou fazer com que comecem a gostar mais, para que assim finalizem a graduação. Do mesmo modo, no impacto total do MEJ temos números gigantescos dentro do Movimento, com o impacto de conhecimento nos alunos de graduação, temos também o diferencial na formação de pessoas, onde temos algo bem mais profundo a ser trabalhado, temos o código de ética do MEJ, comitês de diversidade e inclusão, tornando assim um ambiente e um país melhor para se viver.

4.1 Aspectos Mercadológicos

Inicialmente vamos entender os aspectos de mercado, pois hoje em dia sabemos que existem inúmeras empresas que trabalham no ramo de elétrica e de energia solar, que são as áreas de atuação da Renotec também, com essa forte concorrência, a Renotec pode se destacar por dois pontos, o primeiro que seria a referência de ter professores orientadores que são especialistas nas áreas e o segundo é o fato de que quando o cliente investir uma verba, sabe que aquilo será revertido em educação empreendedora, não só ajudando a empresa júnior a se manter no mercado, mas

também fortalecendo a experiência de inúmero alunos que poderão passar por aquela empresa júnior.

Para uma empresa sênior fazer esses faturamentos que mostramos pode até ser algo normal ou até em alguns casos algo mais difícil, mas no caso de uma empresa júnior conseguir os números que a Renotec conseguiu é muito difícil, onde os alunos têm que conciliar a vida acadêmica com trabalhos, provas, avaliações e estudos num geral, além da sua vida pessoal e em alguns casos a vida profissional também, pois vários empresários juniores as vezes trabalham ou estagiam, o que torna o tempo para a empresa júnior ainda menor. Então, se uma empresa sênior, da qual seus sócios ou donos, dependem dela para o sustento, não conseguem chegar a esse número, imagine uma Empresa Júnior, que tem todas as adversidades apresentadas, além de membros que ainda são inexperientes, pois são alunos da graduação que estão se capacitando para chegar ao mercado de trabalho mais completos, isso tudo só aumenta o feito desses números de faturamento.

Focando ainda mais nos valores em si, temos 7 anos sendo avaliados, que foi após a federação da Renotec, com isso temos um faturamento médio anual de R\$ 64.355,56, que para uma empresa júnior é um valor bem alto, considerando também que tivemos o vale, ou seja, o menor faturamento no primeiro ano de R\$ 4.800,00, logo observamos também uma curva de evolução de faturamento, que deve ser associada ao impacto causado pela EJ, que no pico em 2022 conseguiu incríveis R\$ 220.241,38, um faturamento altíssimo para uma empresa júnior, que tornou naquele momento uma das três maiores do estado, quando falamos de faturamento.

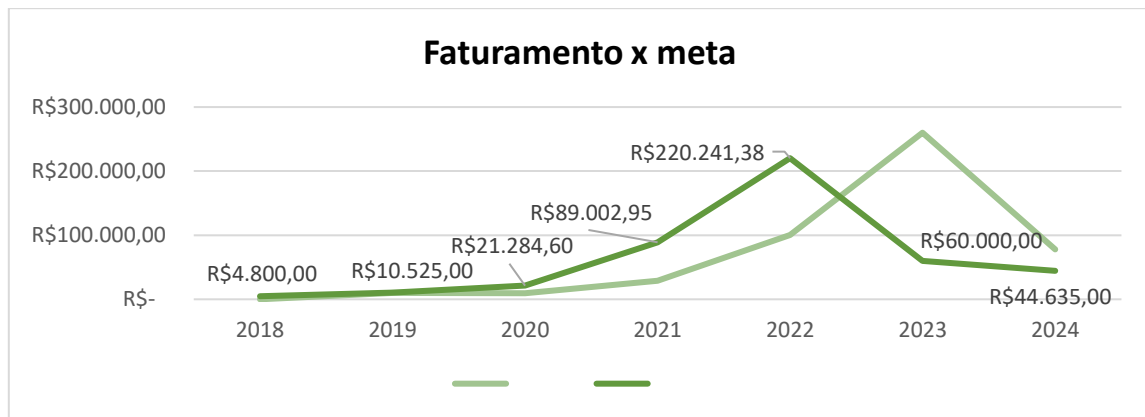
Tabela 1 - Faturamento e metas da Renotec Jr. de 2018 a 2024

RENOTEC JR.			
ANO	META	FATURAMENTO	PROJETOS VENDIDOS
2018	R\$ -	R\$ 4.800,00	5
2019	R\$ 10.000,00	R\$ 10.525,00	9
2020	R\$ 9.500,00	R\$ 21.284,60	9
2021	R\$ 28.750,00	R\$ 89.002,95	15
2022	R\$ 100.500,00	R\$ 220.241,38	8
2023	R\$ 260.000,00	R\$ 60.000,00	2
2024	R\$ 78.000,00	R\$ 44.635,00	2
	R\$ 486.750,00	R\$ 450.488,93	

Fonte: Adaptado do Portal BJ

Analisando o gráfico abaixo podemos mais uma vez observar o crescimento expressivo após sua federação no período de 2018 a 2022, de R\$ 4.800,00 a R\$ 220.241,38, cerca de 4.488% de crescimento em 5 anos, algo inimaginável e fora da curva.

Gráfico 1 - Faturamento e meta



Fonte: Adaptado de Portal BJ

O expressivo crescimento do faturamento até 2022 reflete uma fase de consolidação da Renotec Jr., evidenciando uma evolução estratégica em sua gestão, captação de clientes e execução de projetos. Já quando observamos 2023 e 2024 temos uma queda de faturamento, até bastante acentuada, como dito anteriormente, foi causada por uma lei nova que esfriou o mercado de energia solar, além de problemas internos com a nova gestão e mudança de membros, que acaba sendo comum em empresas juniores, já que todo ano novos diretores são escolhidos para as funções, mas que devem resolver os problemas e focar em fazer a empresa prosseguir, o que não aconteceu.

Como comentado, essas mudanças de membros e lideranças acabam tornando um padrão cíclico e de continuidade, ou seja, algumas empresas juniores podem ir muito bem e após uma troca de gestão, acabar indo mal, por isso a importância da gestão do conhecimento, do treinamento de novos membros, documentação de processos que pela Renotec ser uma empresa ainda muito nova, algumas dessas partes acabam não sendo completas e estruturadas.

Ressaltando ainda mais o impacto que pode ser causado pela Renotec, vamos voltar aos valores de faturamento alcançados durante os anos, sabendo que mesmo que boa parte desses valores sejam gastos nos serviços, por exemplo no projeto de energia solar fotovoltaica, que foi o mais vendido, temos gastos na compra de materiais, sendo o kit solar fotovoltaico com os módulos, inversor, estrutura de fixação, cabos, gastos também na execução do serviço com a empresa parceira, além do pós-venda, onde normalmente era entregue ao cliente um mimo, para completar a boa experiência do serviço. Com todos esses gastos sabemos que em um único projeto há uma movimentação financeira gigantesca, que conseguimos destacar todos os agentes que se beneficiam diretamente com esse faturamento da Renotec:

- Os clientes, que investiram em um projeto de energia solar fotovoltaica e estão com sua geração própria, economizando bastante na conta de energia, ajudando o meio ambiente utilizando uma energia limpa e renovável e valorizando o seu imóvel;
- As empresas parceiras que também foram beneficiadas, tanto com o lucro, mas também com o serviço realizado;
- As fornecedoras de material, pois a compra foi feita com eles então além de dar saída aos materiais que tinham, vem também o faturamento e lucro com eles.
- O governo, pois todas as transações são feitas com notas fiscais, sendo assim gerados mais impostos.
- Estado de Alagoas, UFAL e o Movimento Empresa Júnior, esses três agentes estão juntos nesse tópico, pois o impacto é igual para os três, que seria de representatividade, pois a Renotec conseguindo esse faturamento, sendo uma das três maiores EJs do estado nesse quesito, subindo no palco do maior evento de empresas juniores do mundo, tudo isso volta os olhares para a UFAL e Alagoas, que é de onde a Renotec surgiu, além do MEJ como um geral, pois vemos o impacto que pode ser causado por uma única empresa júnior, imaginando o quanto várias EJs podem fazer pelo país.

4.2 Aspectos Sociais e Gerais do MEJ

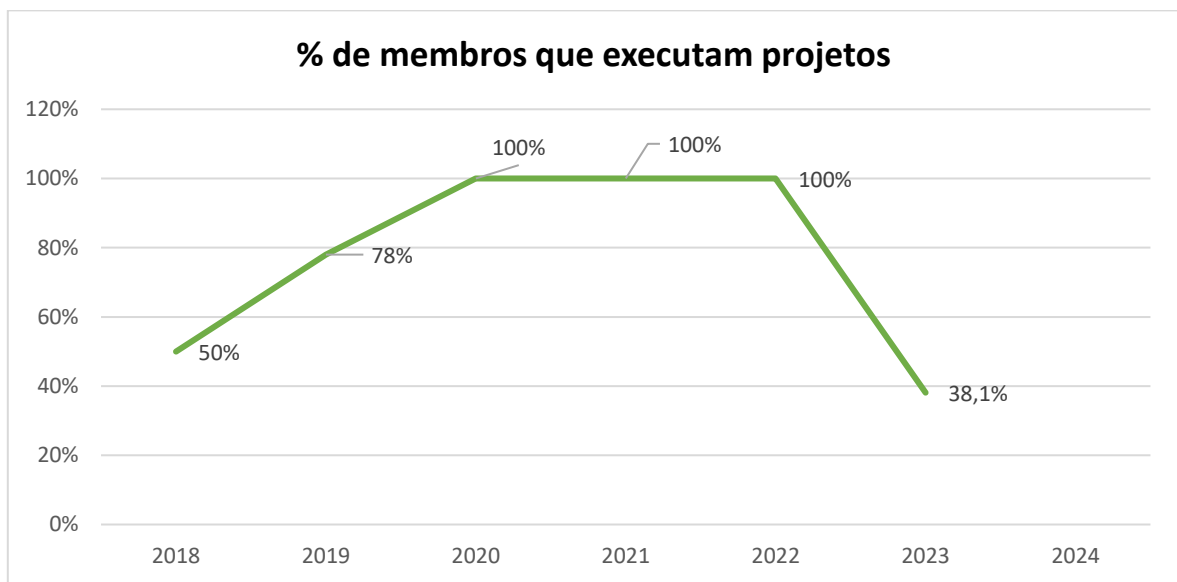
Agora que analisamos os aspectos diretos do faturamento da Renotec, podemos também avaliar os aspectos indiretos, pois sabemos que o faturamento nos traz tudo que foi falado, mas todo o caminho para chegar a concluir a venda e a realização de um projeto, mas como diz uma bela frase de Luís Alberto Barroso: “o que importa é o caminho e não a chegada” então sabemos que todo o conhecimento, desenvolvimento de soft e hard skills, a evolução do modelo de negócios, tudo isso é algo que vai moldando os empresários juniores que estavam na Renotec, todos os anos mais alunos se interessam, ingressam e se desenvolvem dentro da Renotec, sendo um diferencial grande na formação profissional e até pessoal. Então, durante essa jornada também impactamos indiretamente:

- Professores orientadores, que são impactados podendo ensinar ainda mais alunos na área prática, saindo um pouco do comum da sala de aula, sendo em um projeto ou em algum momento fora dele;
- O mercado de elétrica e energia solar, de uma forma mais indireta, pois com esse número de projetos temos também o quanto esses empresários juniores aprenderam e realizaram projetos reais, logo são mão de obra qualificada para essas empresas;
- Empresários Juniores, pois como dito anteriormente, eles adquiriram conhecimento durante sua jornada, dessa forma alguns tiveram o diferencial, com espírito empreendedor, conseguiram abrir suas próprias empresas e começaram a impactar o mercado após sair do MEJ;
- FEJEA, a federação também foi impactada de uma forma indireta, já que em 2021 tivemos o primeiro membro da Renotec na federação e após isso se tornou algo comum, o membro sair da EJ e ir para FEJEA, conseguindo assim ajudar a federação a impactar ainda mais empresas juniores e consequentemente mais empresários juniores.

Mas, como podemos saber que os membros estão realmente aprendendo dentro da Renotec? Para isso temos a % de membros que executaram projetos, meta que serve

para metrificarmos a quantidade de membros que estão participando ativamente nos projetos, assim podemos saber quantos estiveram adquirindo o conhecimento prático. A meta mínima é 75% pois depende do número de projetos e de como são esses projetos, a meta interna da Renotec é de que todos possam atuar nos projetos, para todos poderem ter essa experiência, já que dentro da EJ podemos até errar e aprender com esses erros, mas no mercado de trabalho isso já não é tão aceitável.

Gráfico 2 - Porcentagem de membros que executam projetos



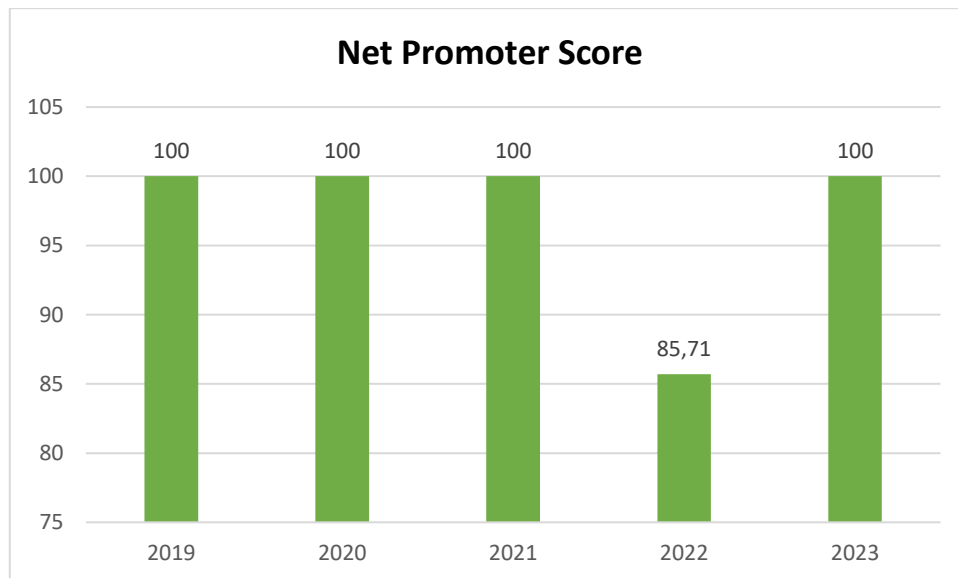
Fonte: Adaptado do Portal BJ

Nesse gráfico podemos ver exatamente como se deu a evolução do número de membros que estavam executando projetos dentro da Renotec, no início vemos um crescimento grande, que vem justamente com a evolução e maturidade da EJ, saindo de 50% em 2018, passando a 78% em 2019 e no ano de 2020 tivemos o 100% se mantendo assim até 2022, dessa forma todos os membros dentro da EJ estavam participando ativamente dos projetos, logo há um ganho de conhecimento prático em nossa área de atuação para todos os membros nesse período, lembrando que dessa forma superávamos a meta, não nos prendendo a ela, já que o objetivo principal é que todos os membros possam aprender e ter conhecimento prático de fato. Mesmo os que não participam de algum projeto ainda estão realizando atividades da EJ, visto que cada um tem departamento de atuação, então mesmo que eu não realize um projeto, ainda posso

estar me desenvolvendo em alguma outra área, que pode ser útil como um diferencial no futuro.

Entendemos que eles executam, mas como saber se os projetos são de qualidade mesmo? Através do Net Promoter Score, que já foi falado neste trabalho e que podemos saber assim o quão satisfeitos os clientes ficaram, dessa forma temos:

Gráfico 3 - Net Promoter Score

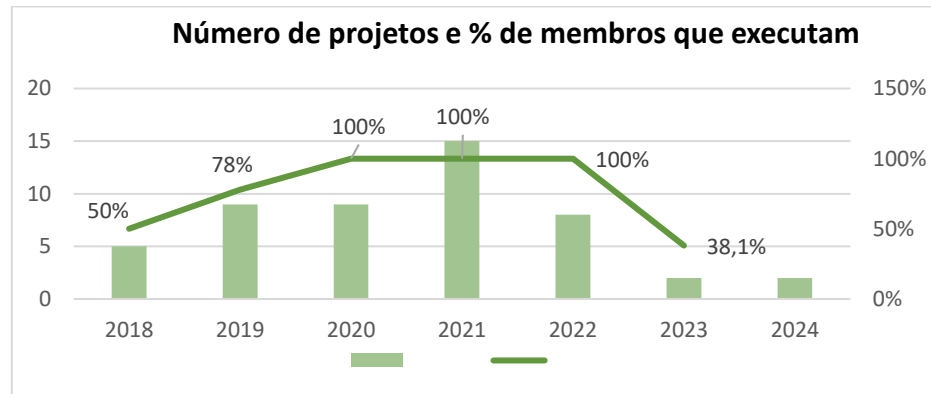


Fonte: Adaptado de Portal BJ

Assim podemos ver que a Renotec Jr. teve um desempenho fantástico durante todos os anos, pois a grande maioria dos clientes foram entre 9 e 10, que são clientes promotores, logo, podem existir indicações futuras pelo grande contentamento que teve com o serviço, tanto é que tivemos várias indicações durante esses anos. Alguns também foram clientes neutros, que foram as notas de 7 a 8, nos quais gostaram do serviço, mas não são leais, logo a indicação dificilmente irá ocorrer.

Num apanhado geral, vemos que a grande maioria foram clientes muito satisfeitos e que até indicariam a empresa a outras pessoas, dessa forma sabemos que os serviços ofertados pela Renotec Jr. foram de extrema qualidade.

Gráfico 4 - Número de projetos e porcentagem de membros que executam



Fonte: Adaptado do Portal BJ

Outra forma de vermos esse impacto é através dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), pois a Renotec sempre teve um ou mais ODS sendo batidos em seus contratos, mais especificamente os:

- 7 – Energia limpa e acessível;
- 9 – Indústria, inovação e infraestrutura;
- 11 - Cidades e comunidades sustentáveis;
- 12 - Consumo e produção responsáveis;
- 13 - Ação contra a mudança global do clima.

Dessa forma a Renotec impacta positivamente para o mundo, na forma de construções sustentáveis, mitigando e diminuindo a deterioração do ambiente natural, principalmente no serviço de energia solar fotovoltaica, já que podemos até ter uma ideia de neutralização de carbono e da redução da emissão de CO₂:

Ilustração 21 – Neutralização de carbono de um sistema de energia solar de um cliente da Renotec Jr.



Fonte: Plataforma S-Miles do Microinversor Hoymiles

Ilustração 22 – Redução da emissão de CO2 por um sistema de energia solar de um cliente da Renotec Jr.



Fonte: Plataforma S-Miles do Microinversor Hoymiles

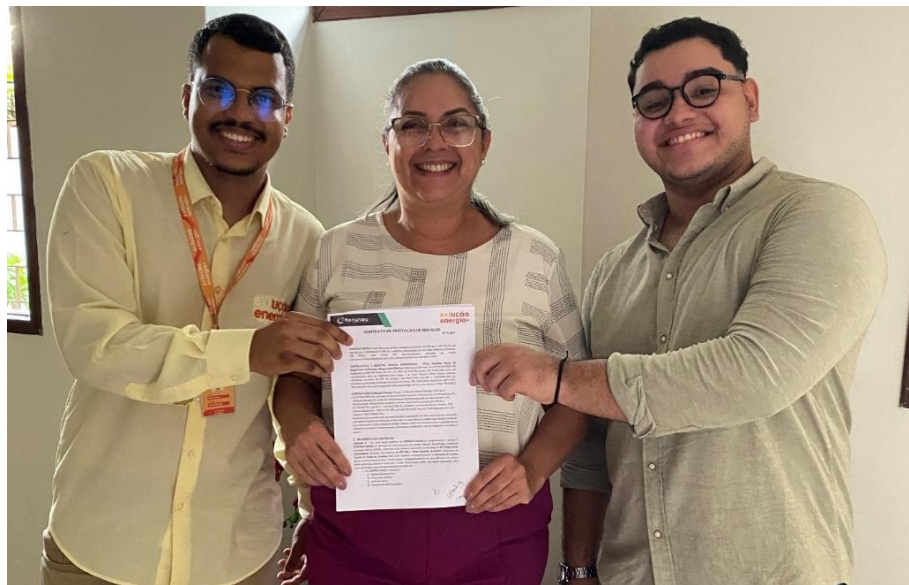
O exemplo acima é de um cliente da Renotec do ano de 2022 onde ele teve uma neutralização de carbono equivalente a 1116 árvores e redução da emissão de CO2 equivalente a 20.42 toneladas, observando o impacto que a Renotec Jr. causou através de um único projeto, mais uma vez mostrando a capacidade que uma única empresa júnior tem de impactar o mundo de uma forma positiva através de um projeto.

A vivência em empresas juniores tem se consolidado como uma ferramenta fundamental para a formação integral de estudantes dos cursos de Engenharia, especialmente por proporcionar experiências que dificilmente seriam vivenciadas em sala de aula. De acordo com estudo realizado na UFERSA, a atuação em uma empresa júnior permite ao estudante lidar com situações reais de mercado, como a execução de projetos com clientes externos, o que exige não apenas conhecimento técnico, mas também habilidades práticas de planejamento, resolução de problemas e gestão de tempo. Além disso, os alunos frequentemente assumem posições de liderança, como diretoria de projetos ou presidência da empresa, o que contribui para o desenvolvimento de competências gerenciais, capacidade de organização e visão estratégica. Esse contexto favorece também o amadurecimento profissional, pois estimula a autoconfiança, a responsabilidade e a disciplina, qualidades essenciais para o desempenho eficiente da profissão de engenheiro.

Paralelamente, a experiência proporciona uma formação empreendedora que vai além da técnica, como evidenciado nas pesquisas realizadas pela UFSC. Os estudantes inseridos nesse ambiente desenvolvem uma mentalidade voltada à inovação, ao aprendizado contínuo e à busca por soluções criativas para problemas complexos. A atuação em áreas como planejamento estratégico, marketing, finanças e gestão de

peças permite que os alunos compreendam a lógica de funcionamento de uma organização e se preparem para eventuais empreendimentos próprios ou cargos de liderança no setor empresarial. Além disso, o contexto da empresa júnior estimula a tomada de decisões fundamentadas e o pensamento crítico, já que os desafios enfrentados exigem posicionamentos rápidos, porém bem embasados, o que se configura como um diferencial significativo no mercado de trabalho.

Ilustração 23 – Diretores da Solução Energia e Diretor da Renotec Jr. com uma cliente



Fonte: O autor

Na imagem acima posso ressaltar o ponto de que tudo que foi comentado é real, eu sou a prova viva de que isso é verdade, a Renotec abriu meus olhos para um mundo do qual nunca havia pensado em me inserir, me fez sentir o espírito empreendedor que me impulsionou a abrir uma empresa, ter a coragem de ter o próprio negócio, estar buscando clientes, cuidando de todos os processos, tudo isso graças a EJ, mas não só por isso, mas também o desenvolvimento das soft e hard skills, que por já ter tido contato com clientes, já ter apresentado uma proposta, já ter estado em uma execução de obra, pude ficar bem mais tranquilo quando abri a minha empresa, a Solução Energia, que em três anos, já contribuimos com a Renotec em 9 projetos, numa via de mão dupla onde ambos se ajudam, mas principalmente meu objetivo na Solução Energia é poder ajudar a Renotec a voltar aos seus dias de glória.

Como foi citado anteriormente, um outro aspecto relevante está no desenvolvimento das chamadas soft skills, cada vez mais valorizadas pelos empregadores. A convivência diária com outros membros, a realização de reuniões, apresentações e a constante troca de feedback contribuem diretamente para o aprimoramento da comunicação interpessoal. O modelo horizontal de gestão adotado por muitas empresas juniores favorece o trabalho em equipe e a colaboração, ao passo que as situações de pressão e os desafios naturais do ambiente organizacional fomentam a resiliência, a capacidade de adaptação e o equilíbrio emocional. Como apontado nas pesquisas da UFSC, os estudantes tornam-se mais proativos e engajados, demonstrando maior autonomia em suas ações acadêmicas e profissionais. Assim, a participação em uma empresa júnior não apenas complementa a formação acadêmica, mas também prepara o aluno para se destacar em um mercado cada vez mais dinâmico, competitivo e multidisciplinar.

Falando um pouco mais da minha experiência própria e algumas observações, mais uma vez ressalto o espírito empreendedor que cresce dentro de vários empresários juniores, dentro da Renotec principalmente, pois alguns negócios foram abertos após os membros passarem pelo MEJ e observarem que há uma grande possibilidade de estar com uma empresa própria, pois todos eles passaram por diretorias, ou seja, estavam no maior cargo de liderança representando a Renotec, desenvolvendo o sentimento de dono fazendo com que as ideias se tornem realidade. Além de tudo que foi comentado, a Renotec sempre foi uma empresa acolhedora e diversa, então a meta de grupos minorizados, mesmo antes de existir, sempre foi cumprida sem ao menos percebermos, isso é algo muito bom, pois vemos que essa questão da pluralidade nunca foi um problema e sim algo que potencializou a Renotec durante toda sua existência.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com todos os pontos apresentados podemos dividir em três áreas os impactos e benefícios das empresas juniores de engenharia de energia e engenharia elétrica, sendo eles: Mercado, Social e Geral da Rede.

Em relação ao mercado, temos o quanto a Renotec pôde ajudar e impactar agentes dentro do mercado de elétrica e energia solar, através de projetos que movimentam financeiramente as empresas parceiras que são do ramo, trazendo até um maior acompanhamento e execução do projeto, além do benefício financeiro que essas empresas têm. As empresas que vendem e fornecem os materiais também são beneficiadas através da venda dos seus produtos, logo liberam estoque e recebem uma verba por isso.

No tocante ao social, vemos o que pode ser feito nos alunos, além da empresa júnior ser um agente que faz os alunos permanecerem e faz eles gostarem mais do curso, temos também o fato de que os membros têm muito a ganhar, principalmente em termos de conhecimento, aprendendo bastante sobre a área prática dos projetos, desenvolvendo soft e hard skills, além de conseguir um network único com a rede alagoana e com parceiros do MEJ.

Os aspectos gerais da rede também devem ser ressaltados, pois foi mostrado que existem metas voltadas a isso, a inclusão, seja por gênero, opção sexual, renda, etnia, todos podem ser incluídos dentro do movimento e quanto mais o movimento foi espalhado e incentivado a ter essa inclusão, podemos fazer um país melhor, pois muitas dessas pessoas podem ter a oportunidade única na vida de ser um empresário júnior.

Podemos ver então a importância e o impacto causado por empresa juniores num geral e mais especificamente uma empresa júnior do curso de engenharia de energia e engenharia elétrica, que capacita os membros, os fazem ter network, desenvolvimento pessoal e profissional, além de desenvolver outras camadas do mercado, sejam empresas parceiras ou sejam empresas que também estão no mercado, sejam elas servindo ou elas contratando esses talentos das empresas juniores.

REFERÊNCIAS

ARBOÉS NETO, Pedro. **Um propósito maior**: uma investigação microsociológica do Movimento Empresa Júnior no Rio Grande do Norte. 2019. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) – Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2019. Disponível em: https://sucupira.capes.gov.br/sucupira/public/consultas/coleta/trabalhoConclusao/viewTrabalhoConclusao.jsf?popup=true&id_trabalho=11107789. Acesso em: 09 nov. 2023.

BRASIL JÚNIOR. *Comunidade Pós-Junior: o MEJ tem que continuar*. [s.d.]. Disponível em: <https://brasiljunior.org.br/blog/comunidade-pos-junior-o-mej-tem-que-continuar>. Acesso em: **4 fev. 2025**.

BRASIL JÚNIOR. *Conheça a Brasil Júnior*. [s.d.]. Disponível em: <https://brasiljunior.org.br/conheca-a-brasil-junior>. Acesso em: **8 jan. 2025**.

BRASIL JÚNIOR. *Dados Nacionais do MEJ - 2023*. 2023. Disponível em: <https://drive.google.com/file/d/1LDktJRyYXNniurTZj5Oh0cQDEWD3u0Zr/view>. Acesso em: **9 fev. 2025**.

BRASIL JÚNIOR. *IES Empreendedoras 2025: uma oportunidade de transformação no ensino superior*. [s.d.]. Disponível em: <https://brasiljunior.org.br/blog/ies-empendedoras-2025-uma-oportunidade-de-transformacao-no-ensino-superior>. Acesso em: **17 mar. 2025**.

BRASIL JÚNIOR. *Manual de Boas Práticas em Empresas Júniores*. 2022. Disponível em: https://drive.google.com/file/d/1mCjrNGJLr7FYhXJM19yB2Y18nsMj8u_H/view. Acesso em: **28 fev. 2025**.

BRASIL JÚNIOR. *Planejamento Estratégico Movimento Empresa Júnior*. 2023. Disponível em: https://drive.google.com/file/d/1uiTjXWCOJ6emrRP95uy3HQdf_s4-4qXS/view. Acesso em: **25 jan. 2025**.

BRASIL JÚNIOR. *Relatório de Impacto da Brasil Júnior 2023*. 2023. Disponível em: https://drive.google.com/file/d/1dPSK0A3Jw07Dh3Pr8Y_MjNDhrHHKz3gH/view. Acesso em: **20 jan. 2025**.

BRASIL. *Lei nº 13.267, de 6 de abril de 2016*. Dispõe sobre a empresa júnior e dá outras providências. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 7 abr. 2016. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2015-2018/2016/lei/l13267.htm. Acesso em: **5 jan. 2025**.

BRASIL. *Lei nº 13.267, de 6 de abril de 2016*. Legislação Presidência da República. Disponível em:

<https://legislacao.presidencia.gov.br/atos/?tipo=LEI&numero=13267&ano=2016&ato=637Qzaq50dZpWT060>. Acesso em: **10 fev. 2025**.

CADA MINUTO. *Encontro Nacional de Empresas Júniores movimenta mais de R\$ 13 milhões na economia alagoana*. 2022. Disponível em: <https://www.cadaminuto.com.br/noticia/2022/09/09/encontro-nacional-de-empresas-juniores-movimenta-mais-de-r-13-milhoes-na-economia-alagoana>. Acesso em: **5 jan. 2025**.

CANELA, Danilo Crisóstomo da Silva. **Empresas júniores e influências no desenvolvimento institucional e de competências gerenciais em discentes**: um estudo na Universidade Federal do Vale do São Francisco. 2019. Dissertação (Mestrado em Dinâmicas de Desenvolvimento do Semiárido) – Universidade Federal do Vale do São Francisco, Campus Petrolina Sede, Petrolina-PE. 2019. Disponível em: https://sucupira.capes.gov.br/sucupira/public/consultas/coleta/trabalhoConclusao/viewTrabalhoConclusao.jsf?popup=true&id_trabalho=8741311. Acesso em: 10 nov. 2023.

CORREIO BRAZILIENSE. *Encontro Nacional de Empresas Júniores começa nesta quinta-feira (14) no Rio de Janeiro*. 2023. Disponível em: <https://www.correiobraziliense.com.br/euestudante/ensino-superior/2023/09/5125399-encontro-nacional-de-empresas-juniores-comeca-nesta-quinta-feira-14-no-rio-de-janeiro.html>. Acesso em: **3 mar. 2025**.

CREDIOESTE. *Brasil recebe maior evento global sobre empreendedorismo jovem*. [s.d.]. Disponível em: <https://www.credioeste.com.br/brasil-recebe-maior-evento-global-sobre-empreendedorismo-jovem/>. Acesso em: **27 fev. 2025**.

GALLUP. *State of the American Workplace Report – 2017*. 2017. Disponível em: <https://www.gallup.com/workplace/257578/state-american-workplace-report-2017.aspx>. Acesso em: **12 mar. 2025**.

GREEN BUILDING COUNCIL BRASIL. *Como as construções sustentáveis contribuem para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU*. [s.d.]. Disponível em: <https://www.gbcbrasil.org.br/como-as-construcoes-sustentaveis-contribuem-para-os-objetivos-de-desenvolvimento-sustentavel-da-onu>. Acesso em: **5 jan. 2025**.

JUNIOR ENTERPRISE GLOBAL. Disponível em: <https://www.juniorenterprises.org/about-us/>.

LUIZ, T. H. S. *Análise da influência da empresa júnior na carreira profissional de egressos de um curso de administração*. 2020. Disponível em: <https://repositorio.ufu.br/bitstream/123456789/30827/4/An%C3%A1liseDaInflu%C3%AAncia.pdf>. Acesso em: 22 abr. 2025.

NA PRÁTICA. *Empresa Júnior: um trampolim para o desenvolvimento profissional*. 2023. Disponível em: <https://www.napratica.org.br/empresa-junior>. Acesso em: 22 abr. 2025.

OLIVEIRA, E. M. A aprendizagem do aluno inserido em empresa júnior. 2005. Disponível em: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4153425.pdf>. Acesso em: 22 abr. 2025.

OLIVEIRA, L. C. A importância das empresas juniores para formação acadêmica e profissional de alunos graduandos em engenharia. **COBENGE 2021**. Disponível em: https://admin.abenge.org.br/dados/COBENGE21/COBENGE21_00264_00003372.pdf. Acesso em: 22 abr. 2025.

PORTAL BRASIL JÚNIOR. História da BJ. RNN1: respeitamos a nossa história. Disponível em: <https://portal.brasiljunior.org.br/>. Acesso em: 10 nov. 2023.

ROCK CONTENT. *NPS: o que é Net Promoter Score e como aplicá-lo em sua estratégia*. [s.d.]. Disponível em: <https://rockcontent.com/br/blog/nps/>. Acesso em: **26 fev. 2025**.

SILVA, F. M. O papel da empresa júnior no desenvolvimento de competências de seus membros. 2017. Disponível em: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6049986.pdf>. Acesso em: 5 jan. 2025.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS (UFAL). *Empresa júnior de Engenharia Elétrica e Energia abre inscrições*. 2023. Disponível em: <https://noticias.ufal.br/estudante/noticias/2023/4/empresa-junior-de-engenharia-eletrica-e-energia-abre-inscricoes>. Acesso em: **1 mar. 2025**.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS (UFAL). *Empresas juniores*. [s.d.]. Disponível em: <https://ufal.br/ufal/pesquisa-e-inovacao/empreendedorismo/empresas-juniores>. Acesso em: **19 fev. 2025**.