



TIME CENTRAL

PE DA REDE NAS EJS

METAS E APLICAÇÕES DO PLANEJAMENTO
ESTRATÉGICO DA REDE 22-24



PRAZER, LAURINHA!

Eu sou a Laura, mais conhecida como Laurinha. Sou de Belo Horizonte, tenho 20 anos e curso Comunicação Social - Publicidade e Propaganda na UFMG. Minha EJ de origem é a Cria, onde fui da área de Marketing e de Projetos - passei rapidamente por Gestão de Pessoas também. Depois, virei Diretora e, por fim, Presidente da EJ. Ano passado, também fiz parte do Time Central, nas áreas de Desenvolvimento e também Comunicação. Hoje, sou Presidente do Conselho da Central e **Embaixadora do Futuro do MEJ**.

O PE DA REDE

2022 - 2024

FUTURO
do MEJ

O PE DA REDE

2022-2024

MAIS
COMPETITIVO

MAIS
EDUCADOR

MAIS
ÉTICO

MAIS
COLABORATIVO

MAIS
DIVERSO

Formar, por meio da vivência empresarial, lideranças comprometidas e capazes de transformar o país em um Brasil Empreendedor.

Compromisso
com Resultados

Postura
Empreendedora

Orgulho de Ser
MEJ

Sinergia

Transparência

Autenticidade

**SER UMA REDE DE LIDERANÇAS PLURAIS, EMPREENDENDO
MAIS SOLUÇÕES COLABORATIVAS E INOVADORAS.**

LIDERANÇAS
EMPREENDEDORAS

REDE PLURAL

CONEXÕES DE
IMPACTO

SOLUÇÕES
INOVADORAS



nossa visão

A partir do fechamento da núcleo duro do PE da Rede, bem como das diretrizes estratégicas que será trilhadas para o triênio, foi idealizada a **visão**:

**SER UMA REDE DE LIDERANÇAS
PLURAIS, EMPREENDENDO
MAIS SOLUÇÕES
COLABORATIVAS E
INOVADORAS.**



LIDERANÇAS EMPREENDEDORAS

Desenvolver pessoas
protagonistas e conscientes
para liderarem a si, no MEJ e
na sociedade.

REDE PLURAL

Impulsionar o MEJ por
meio da sua
diversidade, ampliando
a acessibilidade à
vivência empresarial
para ser uma Rede que
é reflexo da pluralidade
brasileira.

CONEXÕES DE IMPACTO

Fortalecer o trabalho em
Rede, potencializando os
Ecossistemas Empre-
endedores do MEJ,
por meio de ações
colaborativas entre
seus agentes.

SOLUÇÕES INOVADORAS

Estimular o pensamento
inovador e o crescimento
dos resultados em Rede,
por meio de soluções
que sejam referência
para a sociedade.

—
**ONDE
QUEREMOS
CHEGAR?
BATALHAS**



EMPRESA JÚNIOR DE ALTO CRESCIMENTO

% de membros
que executam
soluções

faturamento

motivação dos
membros

EMPRESA JÚNIOR COLABORATIVA

% de membros
colaborativos

taxa de
colaboração

EMPRESA JÚNIOR INOVADORA

nº de soluções
inovadoras

NPS

% de grupos
minorizados *

EMPRESA JÚNIOR DE ALTO IMPACTO

Cluster de
maturidade mais
alta

* Este indicador será contabilizado para que uma EJ seja premiada como Inovadora apenas nos anos de 2023 e 2024. Em 2022, ele não contará para a meta de EJ Inovadora.

EMPRESA JÚNIOR DE ALTO CRESCIMENTO

% de membros
que executam
soluções

faturamento

motivação dos
membros

EMPRESA JÚNIOR DE ALTO CRESCIMENTO

% de membros
que executam
soluções

faturamento

motivação dos
membros

Por que **Alto Crescimento** é
um **indicador** da batalha de
Lideranças Empreendedoras?

Faturamento da EJ

CONCEITO E OBJETIVO

O indicador mensura o investimento em educação empreendedora através do faturamento da Empresa Júnior, conforme descrito nos contratos provenientes da venda de soluções ao longo do ano, não tratando-se do lucro ou regime de caixa da EJ. O faturamento é a contrapartida financeira de uma solução vendida e executada para um cliente final.

COMO MENSURAR

O faturamento corresponde ao somatório das contrapartidas financeiras das soluções vendidas no ano vigente.

PREMISSA

Crescimento anual de:

Cluster 1: 35%

Cluster 2: 30%

Cluster 3: 30%

Cluster 4: 20%

Cluster 5: Maior que o ano anterior

Faturamento da EJ

O que levar em consideração para definir a meta?

1. Existe um **motivo** para a premissa ter esse valor
 - a. Tanto para ela crescer isso tudo
 - b. Quanto para ela não crescer mais que isso
2. O prazo final para bater Alto Crescimento é 12 meses, isso **não significa** que ele é feito para ser batido em Dezembro
3. O Alto Crescimento não deve ser o máximo que sua EJ pode fazer, ele deve ser o **mínimo**
4. Primeiro ano de P.E. da Rede é ano de **incerteza**
5. Você pode ter a meta interna que você quiser! O AC pode ser, inclusive, um **marco** no caminho para sua meta interna!
6. **Não afeta só a sua EJ. Afeta toda a Rede.**

PREMISSA

Crescimento anual de:

Cluster 1: 35%

Cluster 2: 30%

Cluster 3: 30%

Cluster 4: 20%

Cluster 5: Maior que o ano anterior

Exemplos: CEP, Engemat, UCJ

% de Membros que Executam Soluções

CONCEITO E OBJETIVO

O indicador mensura o acesso à vivência empresarial através da execução e entrega de soluções para os clientes da Empresa Júnior. Desse modo, membros que executaram soluções são todos os membros que compuseram uma equipe de execução de projeto ao longo do ano vigente, considerando também gerentes de projeto.

COMO MENSURAR

O cálculo oficial do indicador é obtido por meio do número de membros que executaram ao menos uma solução/número de membros que passaram pela EJ no ano. Sendo o total de membros todos os efetivos da EJ, mesmo aqueles que por definição não poderiam executar soluções.

1.2

% de Membros que Executam Soluções

PREMISSA

- > Crescimento de $(75\% - \text{valor do ano anterior})/3$ (em pontos percentuais).
- > Para EJs recém-federadas ou no caso de não haver valor para o ano anterior, o valor a ser considerado é de 0.
- > Para o PE 22-24, os resultados desse indicador serão reiniciados. Dessa forma, independente do resultado alcançado pela EJ em 2021, para a definição das metas de 2022 o valor do ano anterior para todas as EJs será 0 (zero).

ARREDONDAMENTO

Para cima

TETO

75%

1.3

Motivação dos Membros

CONCEITO E OBJETIVO

Maneira de medir a qualidade do ambiente interno da EJ, mensurando o grau de satisfação, engajamento e inspiração dos membros na EJ. Membros motivados são membros que se sentem satisfeitos, engajados e inspirados em meio ao ambiente da EJ.

COMO MENSURAR

Serão elencadas noções de sucesso para o ambiente interno da EJ que serão avaliadas em um formulário por cada indivíduo da EJ, gerando um resultado em uma escala que vai de 0% a 100%. A % de motivação dos membros de uma EJ se trata da média de avaliação de todas as pessoas da EJ que responderem o formulário.

Para cada uma das respostas da coleta, serão desconsideradas as respostas que apresentarem diferenças significativas em relação às respostas de outras pessoas da EJ.

O resultado do ano da EJ é definido pela média das 4 coletas que acontecerão ao longo do ano.

1.3

Motivação dos Membros

RESTRIÇÕES

- > Para uma pessoa poder responder à coleta ela deverá ter, no mínimo, 1 mês de MEJ como membro efetivo da EJ.
- > Para cada uma das coletas de cada EJ ter um resultado válido, elas deverão ser respondidas por pelo menos 75% dos membros ativos da EJ, com arredondamento para baixo. Em caso de não atingimento dessa amostra, a coleta não será considerada válida para o resultado anual da EJ, sendo o resultado anual definido apenas pela média das coletas válidas que cada EJ tiver.

PREMISSA

10% de aumento com base no resultado da última coleta do ano anterior. No caso de não haver valor para o ano anterior, a meta deverá ser o piso de 10%.

ARREDONDAMENTO

Para cima

PISO

10%

TETO

80%

EMPRESA JÚNIOR DE ALTO CRESCIMENTO

% de membros
que executam
soluções

faturamento

motivação dos
membros

EMPRESA JÚNIOR COLABORATIVA

% de membros
colaborativos

taxa de
colaboração

Nº de Membros Colaborativos

CONCEITO E OBJETIVO

Sabendo que a conexão entre membros de EJs é essencial, Membros Colaborativos é uma métrica que permite explorar as interações que produtos de conexão podem gerar. Entende-se como um produto de conexão aquele que permite encontros entre diferentes indivíduos, como eventos, mentorias, comunidades, etc.

COMO MENSURAR

% de Membros em Produtos de Conexão: meta individual de cada EJ para a participação de membros em produtos de Instância que gerem conexão entre os mesmos. Os produtos podem ser caracterizados como: eventos, mentorias (EJ - EJ), comunidades.

PISO

35% dos membros participando de um produto.

TETO

75% dos membros participando de um produto.

Nº de Membros Colaborativos

RESTRIÇÕES

- > Precisa ter encontro entre membros de diferentes EJs. O membro precisa participar de pelo menos um produto para ser validado.
- > Ações colaborativas entre EJs não contam como produtos de conexão.
- > Trainees não contabilizam para a meta por não serem membros efetivos. Entretanto, caso um trainee participe de um produto de conexão e, posteriormente, o mesmo seja efetivado, ele contabilizará da meta como um membro que participou de um produto de conexão - após o ajuste do cargo no Portal BJ para "membro".

OBSERVAÇÕES

A Instância colocará no Portal BJ o escopo do produto (documento base a ser criado), a lista de participantes e o NPS (somente para controle interno). A Brasil Júnior audita o produto e, assim, é validada a participação das pessoas no mesmo.

QUEM DEFINE

- Empresa Júnior define a sua meta interna;
- Instâncias definem os produtos a serem contabilizados (2 da Brasil Júnior + 4 da Rede)

Taxa de Colaboração

CONCEITO E OBJETIVO

A taxa de colaboração mostra o quanto as EJs criam estratégias internas que possibilitam que seus modelos de negócios atuem de maneira colaborativa, potencializando o resultado da solução final.

COMO MENSURAR

Taxa de Colaboração da Empresa Júnior é obtido por meio do seguinte cálculo: N° de Contratos realizados pela EJ em colaboração com algum outro agente / N° de Contratos totais realizados pela EJ

RESTRIÇÕES

São contabilizados a ação com qualquer parte interessada (stakeholder), tendo como premissa pelo menos 1 ação colaborativa com outra EJ;

OBSERVAÇÕES

A meta é fixa para todas as Empresas Juniores, não há necessidade de colocar meta no Portal B);

2.2

Taxa de Colaboração

METAS ANUAIS

2022: 15% dos contratos serem colaborativos;

2023: 20% dos contratos serem colaborativos;

2024: 25% dos contratos serem colaborativos.

EXEMPLO

Foram fechados 10 contratos ao longo do ano. Desses 10, 1 foi feito em colaboração com uma EJ e 1 foi feito com uma empresa do mercado. A taxa de colaboração da EJ é, portanto, de 20%.

PREMISSA

Ter pelo menos 1 ação colaborativa com outra Empresa Júnior;

EMPRESA JÚNIOR DE ALTO CRESCIMENTO

% de membros
que executam
soluções

faturamento

motivação dos
membros

EMPRESA JÚNIOR COLABORATIVA

% de membros
colaborativos

taxa de
colaboração

EMPRESA JÚNIOR INOVADORA

nº de soluções
inovadoras

NPS

% de grupos
minorizados *

Net Promoter Score (NPS) da Rede

CONCEITO E OBJETIVO

O NPS tem o objetivo de mensurar o impacto do MEJ, verificando a fidelidade dos clientes com as empresas juniores da rede, avaliando quantos deles promovem a marca das empresas juniores e que possuem maior probabilidade de indicá-las a outras pessoas. O NPS relacional é a avaliação sobre a experiência geral do cliente com a empresa e não com serviços ou produtos específicos.

RESTRIÇÕES

- > O NPS da EJ só é válido quando o percentual mínimo dos contratos finalizados naquele ano possuírem o seu respectivo NPS coletado. Para o ano de 2022 o percentual mínimo de coleta será de 70%, para 2023 será de 75% e para 2024 será de 80%.
- > O NPS deve ser coletado POR CONTRATO e não por produto/serviço.
- > Para ações colaborativas, a coleta do NPS deve ser realizada separadamente por cada EJ participante com o respectivo cliente.
- > No caso de ações colaborativas em que o cliente não tenha contato com uma das EJs, a pesquisa deve ser realizada pela EJ que está realizando o intermédio entre a segunda EJ contratada e o cliente.

Net Promoter Score (NPS) da Rede

COMO MENSURAR

- > O cálculo do NPS da Rede é dado pela média dos resultados particulares de cada uma das empresas juniores, que por sua vez, é obtido através da diferença entre o percentual de clientes promotores e o percentual de clientes detratores naquele ano, que pode variar de -100 (todos detratores) até 100 (todos promotores). A categoria de cliente é definida por meio da sua resposta à pergunta: "Em uma escala de 0 a 10, o quanto você recomendaria a nossa empresa para um amigo?"
- > Ao fim da coleta do NPS com os clientes, a nota deve ser inserida no Portal BJ e respeitar o percentual de coleta definido a cada ano para tornar-se válida.
- > O cálculo é dado através da fórmula:

$$100 \times \frac{(\text{Clientes Promotores} - \text{Clientes Detratores})}{\text{Total de Clientes (por contrato) com NPS coletados}}$$

Total de Clientes (por contrato) com NPS coletados

OBSERVAÇÕES

- > Se um mesmo contrato tiver mais de uma solução, o NPS deve ser coletado ao fim da última entrega;
- > Caso haja mudanças na data de finalização da entrega, a alteração deve ser realizada no Portal BJ, para que o total de coletas que deveriam ser realizadas pela EJ naquele mês não sejam afetadas;
- > Para o cálculo do cluster, no caso de não atingimento do percentual mínimo de contratos coletados, o NPS é invalidado e considerado como 1;
- > Diferentemente do CSAT, o NPS deverá ser coletado por cliente e não por solução!

Alcançar no mínimo a Zona de Excelência, ou seja, ter NPS com o valor de no mínimo 75

Nº de Soluções Inovadoras

CONCEITO E OBJETIVO

As soluções inovadoras se diferenciam por possuírem um elevado potencial de impacto e inovação, ou seja, são capazes de entregar valor para o cliente e para a sociedade, resolvendo problemas relevantes. Uma solução tem maior potencial de se tornar inovadora quando atua em escala ou profundidade.

O objetivo é metrificar quantas categorias de soluções executadas pelas EJs atingem o estado de maturidade que caracteriza uma solução enquanto inovadora.

COMO MENSURAR

É obtida por meio da combinação de 4 critérios: CSAT acima da % definida no ano (70% em 2022, 75% em 2023 e 80% em 2024), Impacto em uma das ODS escolhidas pela EJ, Representatividade de pelo menos 10% em relação a meta de faturamento e atinge o índice de adequação da solução ao mercado. Ao cumprir os requisitos, é contabilizada 1 solução inovadora.

Nº de Soluções Inovadoras

**Nº de
Soluções
inovadoras
(E)**

**Empresa
Júnior**

2022:
Cluster 1, 2 e 3= 1
Solução Inovadora
Cluster 4 e 5= 2
Soluções Inovadoras

2023 e 2024:
Manter o número do
ano anterior (com
piso de 1).

RESTRICÇÕES

Deve necessariamente atender aos 4 critérios simultaneamente para ser considerada uma solução inovadora.

Nº de Soluções Inovadoras

Customer Satisfaction Score (CSAT)

COMO MENSURAR

O cálculo do CSAT é dado através da diferença entre o percentual de clientes promotores e o percentual de clientes detratores em relação ao total de clientes respondentes. A categoria de cliente é definida por meio da sua resposta à pergunta: "Como você avalia a experiência que teve com o nosso serviço/produto?", na qual o cliente irá realizar a avaliação entre 3 opções: satisfeito, neutro e insatisfeito.

Assim, ao analisar a avaliação que os clientes de uma solução deram para seu produto/serviço é possível calcular o CSAT da solução por meio da fórmula:

$$\% \text{ clientes satisfeitos} - \% \text{ clientes insatisfeitos} = \text{CSAT da solução}$$

Neste indicador a EJ não terá uma meta, ela apenas terá que atingir o piso mínimo de satisfação da sua base de clientes proposto a cada ano. Pelo menos 70% da base de clientes da solução inovadora deverá ser classificada como satisfeita em 2022, 75% em 2023 e 85% em 2024.

CONCEITO E OBJETIVO

Analisar a experiência e satisfação que o cliente obteve com um determinado produto ou serviço adquirido da empresa júnior permitindo avaliar de maneira individual cada solução oferecida pela EJ

Nº de Soluções Inovadoras

Customer Satisfaction Score (CSAT)

OBSERVAÇÕES

- > O número de coletas de CSAT a serem feitas em um mesmo contrato varia de acordo com o número total de soluções distintas prestadas para um mesmo cliente, ou seja, deverá ser coletado um CSAT diferente para cada solução distinta;
- > Não é necessário que os clientes que respondam a coleta de CSAT coincidam com os clientes que respondam o NPS da EJ, desde que o percentual de coleta seja alcançado;
- > Diferentemente do NPS, que é coletado por cliente, o CSAT deverá ser coletado por solução oferecida ao cliente descrita no contrato do serviço ou compra do produto.

RESTRIÇÕES

Para que o CSAT da solução seja válido, ele deverá obedecer o mesmo percentual de coleta mínimo estipulado para o NPS ao longo do próximo triênio, ou seja, deverá ser coletado de 70% dos clientes da solução em 2022, 75% dos clientes da solução em 2023 e 80% dos clientes em 2024.

Nº de Soluções Inovadoras

Impacto nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)

CONCEITO E OBJETIVO

Verifica se a solução inovadora corresponde aos ODS selecionados pela empresa júnior, reforçando seu impacto positivo na sociedade.

COMO MENSURAR

No começo de cada ano a EJ irá selecionar 4 ODS que irá impactar durante o ano. Quando o membro da EJ fizer o upload de um novo contrato no Portal, uma aba de seleção com uma listagem qual(is) ODS a solução impacta diretamente e quais são os principais indicadores relacionados, ou seja, quais métricas ele atinge em concordância com a agenda 2030. Caso a solução não impacte o ODS, basta fazer essa sinalização. A confirmação de impacto será realizada caso a ODS listada seja compatível com a ODS apontada como foco no início do ano. Sua confirmação será realizada mediante a auditoria do contrato.

Nº de Soluções Inovadoras

Impacto nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)

RESTRIÇÕES

Serão válidos apenas os ODS impactados que coincidam com os ODS escolhidos pela EJ.

OBSERVAÇÕES

- A EJ poderá mudar os ODS escolhidos durante o ano caso perceba que suas soluções estão impactando ODS não mapeadas anteriormente.
- A análise e auditoria dos processos de definição de ODS serão mais aprofundados com o objetivo de trazer maior visibilidade para o impacto das soluções executadas pela rede.

Nº de Soluções Inovadoras

10% da Meta de Faturamento

OBSERVAÇÕES

A representatividade é calculada em relação à meta total de faturamento da EJ para o ano, isto é, caso a EJ supere a sua meta estipulada para faturamento no ano, a representatividade continuará sendo calculada em relação ao valor inicial inserido no Portal BJ.

CONCEITO E OBJETIVO

Verifica se a solução está se tornando uma fonte de receita relevante diante do faturamento pretendido pela EJ para o ano.

COMO MENSURAR

Será contabilizado em relação à meta de faturamento estipulada pela EJ, ou seja, o montante financeiro da solução (total arrecadado pela venda da solução para sua base de clientes)

\geq meta de faturamento da EJ x 0,1.

Nº de Soluções Inovadoras

Índice de Adequação da Solução ao Mercado

CONCEITO E OBJETIVO

Verifica se a solução atingiu a adequação ao mercado, deixando o estágio de MVP (Minimum Viable Product)¹ e atingindo seu público-alvo. Demonstra que a empresa júnior está aprendendo cada vez mais sobre seu modelo de negócios, a partir do momento que compreende e atinge o mercado ideal de uma dada solução. Também evidencia que a EJ possui potencial de tornar esta solução uma fonte de receita relevante, impactando cada vez mais clientes.

COMO MENSURAR

> É mensurado por meio de uma inequação de uma função inversa que relaciona ticket médio por cliente ($f(x)$) e número de clientes (x).

Confira ao lado:

$$f(x) \geq \left(\frac{a}{x+b} \right) + c$$

> O Ticket Médio por cliente é calculado pelo montante total arrecadado pela solução dividido pelo número total de clientes que a adquiriram.

$$\text{Ticket Médio} = \frac{\text{Somatório do preço pago por todos os clientes da Solução}}{\text{Nº de Clientes}}$$

Nº de Soluções Inovadoras

Índice de Adequação da Solução ao Mercado

CÁLCULO

$$\text{Ticket Médio} \geq \left(\frac{10368,2353}{\text{Nº de Clientes} - 1} \right) - 21,2353$$

PREMISSA

Para alcançar o índice:

$$a = 10368,2353$$

$$b = -1$$

$$c = -21,2353$$

OBSERVAÇÕES

Os parâmetros a, b e c do índice são definidos e revisados anualmente pela Brasil Júnior por meio da análise das soluções da Rede, com o objetivo de promover o melhor ajuste da régua da função tornando-a compatível à performance das EJs.

Ou seja, para se enquadrar no índice, o ticket médio da solução precisa ser igual ou maior ao cálculo envolvendo o número de clientes

Nº de Soluções Inovadoras

Índice de Adequação da Solução ao Mercado

RESTRIÇÕES

- > É obrigatório atingir no mínimo 2 clientes distintos para que uma solução seja considerada inovadora, tendo em vista que o atingimento de apenas 1 cliente configura a solução como um MVP;
- > O nº de clientes é equivalente ao número de compras por CPF/CNPJ. Um mesmo cliente pode adquirir um produto/serviço da EJ e ser contabilizado de acordo com o número de compras realizadas, ou seja, se um cliente comprou um mesmo serviço X da EJ 5 vezes ao ano, ele é contabilizado 5 vezes.

% de Grupos Minorizados

CONCEITO E OBJETIVO

Indica o percentual de Empresas Juniores da Rede que consegue chegar cada vez mais próximo do percentual de pessoas do curso da EJ pertencentes a grupos minorizados.

PISO

1 membro

TETO

Não tem

COMO MENSURAR

Após ser efetivado na sua EJ, o membro responde sua autodeclaração no Portal BJ, para que possa ser contabilizado para a amostragem de sua EJ

PREMISSA

2022: 1/3 do % de grupos minorizados presentes no(s) curso(s) da EJ

2023: 2/3 do % de grupos minorizados presentes no(s) curso(s) da EJ

2024: 3/3 do % de grupos minorizados presentes no(s) curso(s) da EJ

% de Grupos Minorizados

RESTRIÇÕES

> Restrição são quais grupos são contabilizados: Gênero: Mulheres | Etnia/Raça: Negros,(pretos, pardos), Indigenas | PCDs | LGBTQIA+ | Renda familiar bruta per capita <= a 1,5 salário mínimo

> Para EJs multidisciplinares, ou seja, que possuem dois ou mais cursos vinculados, as mesmas deverão indicar no cadastro da EJ para quais dos cursos fornece a possibilidade do membro executar projetos específicos do seu curso de graduação, ou seja, diretamente desdobram os serviços através do seu conteúdo programático do curso. Exemplo: se a EJ aceita membros dos cursos de Administração, Economia e Psicologia, porém apenas executa projetos de Administração e Economia, serão contabilizados somente esses dois cursos para projeção da premissa.

> A projeção de alunos pertencentes à grupos minorizados dos cursos de graduação de cada IES serão importados no Portal BJ a partir do banco de dados do Censo de Educação Superior do INEP

EMPRESA JÚNIOR DE ALTO CRESCIMENTO

% de membros que executam soluções

faturamento

motivação dos membros

EMPRESA JÚNIOR COLABORATIVA

% de membros colaborativos

taxa de colaboração

EMPRESA JÚNIOR INOVADORA

nº de soluções inovadoras

NPS

% de grupos minorizados *

EMPRESA JÚNIOR DE ALTO IMPACTO

Cluster de maturidade mais alta

ALTO IMPACTO

A EJ Alto Impacto continua sendo aquela capaz de atingir o maior cluster. Entretanto, o Sistema de Clusters irá mudar para 2023, portanto, cuidado para não definirem uma estratégia que gira todo em torno de algo que pode mudar.

Lembrando que, em 2022, o Sistema de Cluster atual continua vigente.
A alteração só passa a valer em 2023.

DÚVIDAS?