norte saneamento

GLOSSÁRIO NORTE

Conceitos Fundamentais do Modelo de Empresariamento

1. O MODELO DE EMPRESARIAMENTO

GEN

É o **Guia de Empresariamento NORTE**, que consolida o modo como a NORTE se organiza, decide e atua para melhorar continuamente seu desempenho, alinhando as necessidades dos Clientes aos interesses dos Acionistas.

Modelo de Empresariamento

Modelo descentralizado que **orienta a forma de trabalhar**, **decidir e atuar na NORTE**, baseado em um Sistema de Comunicação claro, alinhamento e responsabilidade pelos resultados.

Empresariamento

Forma de **conduzir o negócio com autonomia**, **responsabilidade e compromisso com resultados**, atuando próximo ao Cliente e alinhado às diretrizes da NORTE.

2. PRINCÍPIOS DO MODELO

Descentralização	Princípio segundo o qual **as decisões devem ser tomadas no ambiente onde os fatos ocorrem**, sempre próximo ao Cliente.
Delegação Planejada	**Definição clara das responsabilidades atribuídas aos Empresários** para conduzir seus negócios, com autonomia e compromisso com os resultados pactuados.
Autonomia com Responsabilidade	Princípio que **permite a cada integrante decidir e agir dentro de sua esfera de atuação**, pautado em seu Plano de Ação e comprometido com os resultados pactuados.
Responsabilidade	Cabe aos Líderes e Empresários **identificar causas, buscar soluções e tomar decisões** sobre os rumos do negócio e seus resultados.

2. PRINCÍPIOS DO MODELO

Disciplina	Capacidade de **executar o que foi pactuado com consistência, método e acompanhamento contínuo**.
Alinhamento	**Convergência de entendimento e direção entre Líderes, Equipes e Áreas**, construída a partir dos Planos de Negócio e dos Planos de Ação, garantindo coerência nas decisões, prioridades e na execução do negócio.
Sistema de Comuncação	Conjunto estruturado de agendas, canais e práticas que **garantem o fluxo contínuo de informações, decisões, alinhamento e acompanhamento** entre Líderes, Equipes e Negócios.

3. ESTRUTURA E NEGÓCIO

Cliente

É aquele a quem a NORTE presta seus serviços e quem avalia a qualidade do que é entregue. É a razão de ser da Companhia.

Governança em 3 Níveis

Modelo organizacional que favorece o Empresariamento com simplicidade e agilidade. **As decisões surgem próximas ao Cliente e fluem das Concessões, para as Empresas Regionais, Grande Empresa e Acionistas**.

Grande Empresa (GE)

Integra e coordena as Empresas Regionais, consolida planos, multiplica esforços e **atua como elo entre as Empresas Regionais e o Conselho de Administração**.

Empresa Regional (ER)

Está próxima ao Cliente e é composta por um conjunto de Concessões que atuam de forma coordenada e integrada, respeitando uma arquitetura regulatória comum. **É responsável por executar o negócio, gerar resultados, desenvolver pessoas e formar novos Empresários**.

3. ESTRUTURA E NEGÓCIO

Linha

É a parte da NORTE que atua diretamente no eixo Cliente–Acionista. Reúne líderes e integrantes responsáveis pela operação do negócio, pela relação com o Cliente e pela geração de resultados.

Apoio Funcional

Atua como orientador e estruturador, oferecendo critérios, conhecimento e suporte para fortalecer o Empresariamento das Empresas Regionais, sem substituir a Liderança da Linha.

4. PAPÉIS

Empresário

É uma atitude, não um cargo. Está na linha direta entre Cliente e Acionista, sendo responsável por transformar diretrizes em resultados por meio do Plano de Ação.

Líder

É quem ocupa a posição à frente de uma Equipe. **Tem como papel orientar e desenvolver seus Integrantes, consolidar os Planos de Ação e promover a realização dos resultados individuais e coletivos**.

Integrante

Independentemente da posição, é corresponsável pelos resultados da NORTE. Contribui para a realização do propósito da Companhia por meio da execução do seu Plano de Ação.

Equipes

São conjuntos organizados de Integrantes que atuam de forma coordenada para alcançar resultados, cada qual com seu Plano de Ação.

5. FERRAMENTAS

Plano de Negócios (PN)

Instrumento de planejamento com horizonte de cinco anos (quinquênio), que **traduz a visão de futuro da Empresa Regional e da NORTE, definindo estratégias, prioridades e metas**.

Plano de Ação (PA)

A principal ferramenta do Empresariamento, de caráter tático-operacional, que materializa o pacto entre Líder e Liderado. **Define prioridades, responsabilidades, resultados, prazos, recursos e apoios necessários à execução do Negócio**. Orienta a ação, permite o acompanhamento dos resultados e **fortalece a relação de confiança entre Líder e Liderado**, contribuindo para o desenvolvimento das Pessoas e do Negócio.

Ciclo de Planejamento, Acompanhamento e Avaliação (PAA)

Ciclo anual do Empresariamento, que conecta o Plano de Negócios aos Planos de Ação, transformando diretrizes em realizações. Promove o alinhamento entre prioridades, acompanha resultados, orienta decisões e impulsiona a evolução contínua do Negócio e das Pessoas.

Para conferir a versão
completa do GEN, aponte
a câmera do seu celular
para o QR Code ou acesse
www.nortesaneamento.com.br

GEN
Guia de Empresariamento
Norte Saneamento

norte
saneamento