



GAZETA GERMINARE



SUMÁRIO.

NOTÍCIAS FRESQUINHAS

- 3. Falta de água em comunidades e aldeias brasileiras.
- 4. Falta de água em comunidades e aldeias brasileiras/ Situação da Covid-19 e variante indiana.
- 5. Situação da Covid-19 e variante indiana/ A vacinação da Covid-19 no Brasil.
- 6. A vacinação da Covid-19 no Brasil/ Vacinação em Serrana-SP e o controle do vírus.

LIDERANÇA POP

- 7. Carlisle

DICAS DE ESTUDOS QUE, COM CERTEZA, VÃO AJUDÁ-LO NA ESCOLA

- 8. Lo-fi, a música queridinha dos estudantes.

FILMES, LIVROS E SÉRIES QUE AMAMOS E TEMOS CERTEZA DE QUE VOCÊ VAI GOSTAR TAMBÉM!

- 9. Loki
- 10. Atypical
- 11. Harry Potter
- 12. Harry Potter
- 13. Harry Potter

MUNDO GEEK

- 14. Startup Clicker

SOBRE A EMPRESA

- 15. Massa Leve

CONHECENDO A GERMINARE

- 16. Maria Antônia

AULAS PRÁTICAS NA ÁREA DE BENS DE CONSUMOS E SERVIÇOS – TUDO O QUE VOCÊ PRECISA SABER!

- 17. O que são as aulas práticas e entrevistas
- 18. As aulas práticas na Swift/ Preparação e treinamento
- 19. Distribuição dos alunos/ Rotina na loja/ Salário/ Carreira do 2º e 3º ano
- 20. Oportunidades Pós-3º ano
- 21. Oportunidades Pós-3º ano
- 22. Supervisão
- 23. Internacional
- 24. Trajetórias em outras empresas
- 25. Como eles conciliavam os estudos e trabalho



NOTÍCIAS FRESQUINHAS

FALTA DE ÁGUA EM COMUNIDADES E ALDEIAS BRASILEIRAS



Frequentemente vemos notícias sobre a falta de água e saneamento básico no Brasil. Por conta da pandemia, os cuidados básicos são necessários, porém eles estão ainda mais escassos. Segundo o Sistema Nacional de Informações sobre Saneamento, 35 milhões de brasileiros não têm acesso ao tratamento de água, e segundo o Instituto Trata Brasil, 46% do país não têm acesso ao tratamento básico de esgoto. Na pandemia, os resultados foram ainda mais alarmantes. Segundo o ativista, comunicador e fundador de diversos coletivos de combate à desigualdade social, Raull Santiago, “Mesmo antes dessa pandemia, a gente já sofria com a violência histórica da desigualdade. Ter água encanada, acesso à água diariamente e a outros direitos básicos nunca foram amplamente garantidos a nós. A gente poupa água não apenas por conscientização ambiental, mas por necessidade, porque a gente sabe que se tem água hoje, só terá novamente daqui uma semana”.

O Amazonas tem a maior bacia hidrográfica do mundo, que contém a água da chuva e distribui em seus canais terrestres, mas toda essa abundância de água ainda não garante aos milhares de indígenas o acesso a esse direito básico.

Em aldeias da região do Alto Solimões, apesar de viverem cercados por rios e igarapés (riachos que nascem na mata e deságuam no rio), muitas comunidades indígenas ainda convivem com a falta de água tratada, mais especificamente, 85% das 240 aldeias. Alguns indígenas entrevistados pela rede amazônica dizem abastecer suas casas com água da chuva, caminhar até igarapés para pegar água, além de estarem esperando há mais de 7 anos o término da obra do sistema de saneamento básico da região. Para tentar levar água aos indígenas da região, o DSEI (Distrito Sanitário Especial Indígena) do Alto Solimões, planeja construir até dezembro de 2021 mais poços artesianos, que fazem o fornecimento contínuo de água.

Além de a falta de água ser um problema recorrente nas aldeias, ela também está acontecendo em comunidades, como na comunidade de Recife, capital de Pernambuco. Nessa comunidade, chega a faltar água por 20 dias ou mais. Desde janeiro de 2021, 30 bairros e milhares de pessoas têm convivido com a falta de água por semanas, e, quando a água finalmente começa a chegar à rua, os moradores, com medo da próxima escassez do recurso, correm com baldes, sobem e descem escadas e fazem diversos esforços prejudiciais à saúde para conseguir se abastecer por somente alguns dias.

Foram entrevistadas no início da pandemia, mulheres de periferia. Foi perguntado o que mais as assustava diante daquele cenário, e, àquela altura, muitas respostas foram o medo da fome, da falta de água e de dinheiro para comprar álcool em gel, que é uma alternativa para a prevenção à covid-19.

Um ano depois, a situação não mudou, pois a falta de água na casa dos moradores continua. Maria, mãe solo de duas crianças e moradora do conjunto habitacional na periferia de Recife, alega ver água na torneira apenas de 15 em 15 dias, geralmente durante 2 horas. Muitas outras comunidades também enfrentam o problema de falta de saneamento básico, como ter de lidar com canos de água que passam por córregos sujos, ou até mesmo, do lado dos canos de esgoto. Esse desvio de atenção às comunidades pode prejudicar muito a qualidade da água e causar doenças, que consequentemente levam pessoas a necessitarem de hospitais, que atualmente estão sem vagas. Essas doenças podem não ter o tratamento adequado e acabar piorando e causando mais mortes do que já vemos todos os dias nos noticiários.

Diante do panorama atual, o educador socioambiental César Pegoraro diz: “Isso mostra que estamos em um estado muito ruim ainda no cuidado com a água das cidades, a que está próxima das populações”. Além dele, Luciana Ferrara, que faz parte do Observatório Nacional dos Direitos à Água e ao Saneamento, completa: “A população improvisa o armazenamento de água e improvisa o próprio acesso à água. Isso cria uma condição muito precária nesses bairros populares”. Isso demonstra o estado crítico das comunidades e a necessidade imediata de cuidados públicos.

Por Marcelli Moimas.

SITUAÇÃO DA COVID-19 E VARIANTE INDIANA

Neste mês de junho, assim como nos meses anteriores, a meta do Governo do estado de São Paulo é tentar diminuir os altos números de casos de covid-19 registrados, principalmente o número de mortes diárias, que já atingiu mais de 3.687 óbitos dentro de 24 horas. Desde fevereiro, esse número vem caindo lentamente. Um exemplo é que iniciamos o mês de junho com aproximadamente 2.400 óbitos diários.



No primeiro dia do 6º mês do ano, a média de mortes foi de 1.870, que representa uma queda de 4% em relação a média de 2 semanas atrás, ou seja, está se criando uma estabilidade menor de casos e óbitos pela doença.

O objetivo é que esses números caiam com a vacinação que está sendo realizada desde janeiro. O problema é que o Brasil está com, mais ou menos, 21,83% da população vacinada com a 1ª dose e, apenas 10,57% da população vacinada com as duas doses da vacina. Por que esses dados são considerados empecilhos? Segundo estudos da Mayo Clinic, é necessário que mais de 70% da população estejam completamente vacinadas para obter um controle total da pandemia, por isso, devido à pouca quantidade de pessoas vacinadas, os números de mortes e casos ainda estão altos.

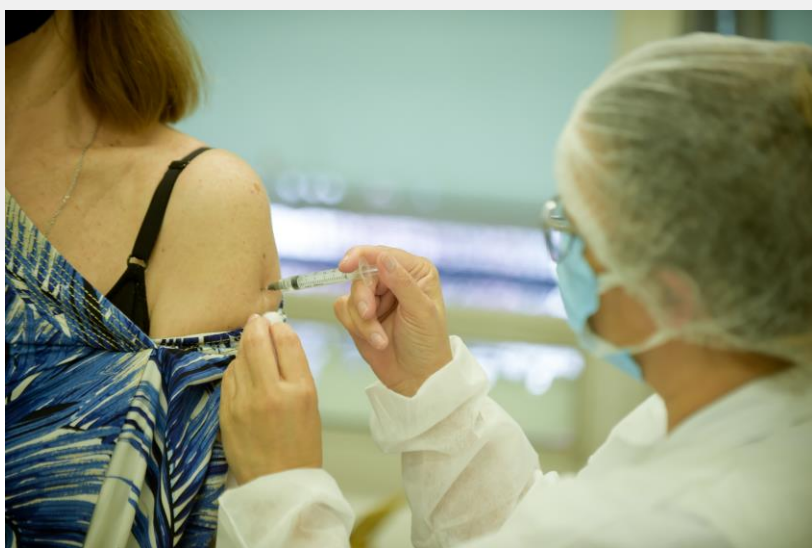
Além desses problemas com a vacinação, surgiu uma nova versão do vírus da covid-19, nomeada B.1.617, conhecida popularmente como “variante indiana”. Ainda não se sabe muito sobre essa versão, mas a certeza de que temos é de ela ser mais fácil de se transmitir. Outra diferença observada por cientistas é que, na versão “normal” do vírus, é necessária uma quantidade considerável de agentes no corpo para se infectar e apresentar os sintomas, mas, nessa nova variante, uma pequena quantidade já é o suficiente para se contaminar.

Essa variante indiana foi identificada em outubro de 2020, mas ela só passou a ser preocupante em maio por causa da grande quantidade de casos e mortes registrada na Índia e da disseminação do vírus no Reino Unido.

Atualmente essa variante já está presente em 44 países, inclusive no Brasil. No dia 20 de maio, o Maranhão registrou o primeiro caso dessa variante indiana, causando o primeiro caso em território brasileiro. Até o momento, diversos estados já possuem suspeitas de pessoas com essa nova versão do vírus. No Rio Grande do Norte, uma pessoa veio a óbito com suspeita dessa variante.

Ainda não se sabe a real velocidade de transmissão dessa versão e nem se ela pode causar danos mais graves, mas de acordo com um estudo realizado, as vacinas da Pfizer e da AstraZeneca são eficazes contra a variante.

A VACINAÇÃO DA COVID-19 NO BRASIL



Mesmo devagar, a vacinação continua, nos mesmos critérios dos outros meses: agendar antecipadamente no site “VacinaJá” do governo de São Paulo; ir até o posto de saúde ou drive thru de vacinação no dia e horário marcados e se imunizar. No início do mês de junho o objetivo era focar a vacinação em alguns grupos de acordo com suas características e os seus riscos, porém, no dia 13, o governador de São Paulo, João Doria mudou o calendário de vacinação, com o objetivo de vacinar (com pelo menos a primeira dose) toda a população acima de 18 anos até o dia 15 de setembro.

É uma grande aceleração e de acordo com o Ministério da Saúde, cerca de 200 milhões de doses serão entregues até o final de setembro. Após essa previsão de entregas ser publicada, outros estados também mudaram seus calendários e alguns estão criando projeções de vacinação, algo que a maioria dos estados não está fazendo por causa do grande histórico de frustrações com entregas de vacinas.

Em São Paulo, esse novo calendário começou a ser implementado no dia 14 com pessoas de 50 a 59 anos. A vacinação será feita por grupos de pessoas que serão separados apenas pela idade, não mais pela característica de um determinado público (como estava sendo realizado antes). Mesmo assim, ainda existem os grupos prioritários, alguns deles são: pessoas com comorbidades ou deficiência permanente com mais de 18 anos, trabalhadores de transporte coletivo, profissionais da saúde, entre outros.

Além da velocidade de vacinação enfrentada nos últimos meses, outro problema foi identificado: o desperdício de algumas doses de vacinas. A fim de evitar esse prejuízo, uma nova técnica de vacinação foi criada. Foi observado que as vacinas da Pfizer e da CoronaVac possuem 6 e 8 horas de validade depois de abertas, respectivamente, e cada frasco possui mais de uma dose. Por isso, quando um frasco é aberto, todas as doses dele devem ser aplicadas dentro do prazo, quando nem todas são aplicadas, deve-se jogar fora, pois as doses que sobraram não farão mais o efeito correto. Para não precisar jogar essas doses no lixo, foi criada a técnica “xepa da vacina”, que é justamente usar as doses que sobraram para imunizar outras pessoas.



Pessoas acima de 18 anos e aquelas que possuem comorbidades ou deficiência física podem cadastrar em uma Unidade Básica de Saúde (UBS) para tomar essas sobras das vacinas. Se sobrar doses em algum dia, as pessoas cadastradas serão chamadas a unidade para se imunizar. Para realizar o cadastro, deve-se levar um documento de identificação (RG ou CPF), comprovante de condição de risco (exames, receitas, relatório ou prescrição médica), contendo o CRM do médico, e um comprovante de residência. Lembrando que, pessoas acima de 18 anos com comorbidades ou deficiência física serão priorizadas.

Observação: nem todas as cidades estão usando essa técnica, pois, como o agendamento é prévio, eles conseguem ter um controle diário da quantidade de doses que serão utilizadas

Os cientistas perceberam que o controle da pandemia foi atingido depois que 75% da população da cidade receberam a segunda dose da vacina CoronaVac. Durante esse estudo, enquanto as cidades vizinhas estavam com números cada vez mais altos, Serrana estava na contramão, com números de casos diminuindo.

Isso só foi possível graças à vacinação em massa. Agora, a população de Serrana está vacinada e a cidade está controlada. Infelizmente não é o que vemos nos estados e nas outras cidades onde a vacinação está acontecendo lentamente.

Por Ana Clara de Lurdes.

SITUAÇÃO DA COVID-19 E VARIANTE INDIANA

O Instituto Butantan realizou um estudo durante os meses de abril e maio na cidade de Serrana/SP a fim de avaliar o quão eficiente a vacinação seria para controlar a pandemia. Nos resultados, foi analisado que o número de casos sintomáticos da covid-19 reduziu em 80% e hospitalizações caíram cerca de 86%.



Liderança POP



EXEMPLOS DE LIDERANÇAS EM FILMES, EM LIVROS E EM SÉRIES

LIDERANÇA NA SAGA CREPÚSCULO: Dr. Carlisle Cullen

Carlisle Cullen é um personagem fictício da saga de livros e filmes “Crepúsculo”. Nascido em 1640, em Londres, o personagem é vampiro e patriarca de sua família, o clã dos Cullen. Devido à uma vida muito movimentada e com diversos desafios, Carlisle passou por problemas como depressão e raiva, mas que puderam ser controlados (em partes) com muita força de vontade e esperança. Além de problemas psicológicos, Carlisle teve de liderar grupos e negociar com clãs perigosos e respeitados, o que o desenvolveu muito para ser quem é hoje.

A decisão mais forte da empatia de Carlisle foi a de não se alimentar mais de humanos e evitar ao máximo prejudicar os outros. Essa decisão se tornou um dos principais fundamentos pessoais dele, que posteriormente tornou-se também da família Cullen. Durante sua vida, Carlisle tornou-se médico, e para isso, determinação e disciplina foram necessárias nesse processo, afinal ele tem de lidar com sangue em sua profissão. É nítido que Carlisle tem vocação para salvar vidas, mesmo em sua condição de vampiro.

O personagem salva a vida de Esme, Rosalie e Edward quando os transforma em vampiros e os acolhe como sua própria família. Por conta dessas transformações e mais alguns laços afetivos externos, a família Cullen se formou com Carlisle na posição de figura paterna dela.

Os principais atributos de liderança do personagem são o afeto, o instinto de proteção, a inteligência, o equilíbrio e a calma, que mesmo, nos momentos mais difíceis, estavam presentes. Carlisle proporcionou à sua família fundamentos essenciais para o bom convívio com humanos e outros grupos. Ele os treina, os ensina e os desenvolve, afinal Carlisle sabe que uma boa equipe é uma equipe unida e conectada.

Mesmo sem poderes extraordinários – como Edward, que lê mentes –, Carlisle desenvolve não somente suas “habilidades de vampiro”, como correr mais rápido que o comum, mas também a sua compaixão e empatia, salvando pessoas, criando laços, liderando e aprendendo sempre com suas relações.



lo-fi

A MÚSICA QUERIDINHA DOS ESTUDANTES

Leia essa matéria ouvindo esse Lo-Fi: <https://www.youtube.com/watch?v=lTRiuFIWV54>

O Lo-Fi é a música dos millenials (geração da internet, nascidos depois dos anos 80). A estética sonora - jeito correto de mencionar o Lo-Fi -, vem do termo “*Low Fidelity*”, (baixa fidelidade/qualidade). Isso porque é criada por pessoas que não têm dinheiro para gravar músicas em estúdios. Seu conceito tem o objetivo de ser o oposto das músicas que são “*High Fidelity*” (alta fidelidade/qualidade), ou em sua forma consolidada: “*Hi-Fi*”, isto é, músicas que são feitas profissionalmente e custam para produzir. Esse gênero estourou na pandemia através do YouTube em canais como Lo-Fi Girl, Chillhop Music, Rádio Lo-Fi BR 24H, e por playlists criadas pelos próprios internautas em plataformas musicais como Deezer, Spotify e SoundCloud. Desde 2015, o Lo-Fi vem aumentando sua notoriedade, porém poucos sabem da sua origem: em 1986, foi criado pelo Dj William Berger. O DJ americano tinha o objetivo de criar uma música com o processo de gravação sonora mais simplista, caseiro e barato possível. Por esse motivo, é possível perceber sons como fitas cassetes, chiados e até toca-discos, instrumentos que lembram o estilo jazz. Tendo esses princípios em mente, William Berger começou a divulgar artistas em sua rádio (chamada WFMU) e, com isso, o antídoto para a distração dos estudantes surgiu.



Muitas pessoas se perguntam se o Lo-Fi funciona e se escutá-lo realmente ajuda a se concentrar. Os instrumentos utilizados no Lo-Fi são divertidos e agradáveis, porém calmos e repetitivos o suficiente para torná-lo subconscientemente previsíveis e permitir o dobro de concentração na sua respectiva atividade. As ondas sonoras são moderadas e o ruído ambiental serve como uma capa, que junta os ritmos para que pareçam menos como uma gravação e mais como uma música que tocasse no espaço físico, ou seja, é como se nosso cérebro fosse programado para tocar Lo-Fi infinitamente. Então, baseado em estudos, Lo-Fi funciona.

Esse efeito causado por esse estilo é chamado de “casulo”, pois nos afastamos do mundo externo para nos concentrarmos em uma atividade específica. Por isso, quando você está estudando em uma cafeteria como a Starbucks, a música “relaxante” de fundo serve para muito mais do que apenas tornar o ambiente agradável, ela tem o propósito de auxiliar na concentração em sua tarefa ao extremo, tentando inibir vozes de fundo, notificações, crianças chorando, etc.

Já que o cérebro tem uma capacidade máxima de informações e ruídos ao mesmo tempo, ouvir Lo-Fi em um ambiente barulhento pode ser a sua salvação! Mesmo assim, cada um tem uma experiência própria e cabe a você testar e ver se escutar Lo-Fi aumenta a sua produtividade ou não. Esperamos que sim!

Por Lizandra de Fátima.





ATYPICAL



FILMES, LIVROS E SÉRIES QUE AMAMOS E TEMOS CERTEZA DE QUE VOCÊ VAI GOSTAR TAMBÉM!

Produzida em 2017 por Jennifer Jason Leigh e dirigida por Seth Gordon, a sitcom de comédia dramática Atypical possui três temporadas e foi um sucesso em seu lançamento. A série aborda temas muito necessários de maneira única, atraindo um público grande e fiel, que, atualmente, está ansioso para o lançamento de sua quarta e última temporada neste ano de 2021.

A sitcom inicia apresentando Samuel Gardner, um jovem com espectro autista - um transtorno que afeta o sistema nervoso e causa dificuldades, principalmente nos relacionamentos das pessoas que o possuem - de 17 anos que está começando a entender mais sobre como se relacionar com pessoas e maneiras de lidar com as formas básicas de interação. No entanto, o seriado chega longe de tratar apenas disso, afinal Atypical é diverso e aborda até mesmo temas de representatividade, como o casal Casey e Izzy, de duas mulheres.



A história explora os demais personagens e mostra a vida de Sam. Isso faz o espectador conhecer e entender um pouco mais sobre a rotina e os desafios de pessoas com esse transtorno. Uma das maneiras que a série apresenta, como Sam encontrou para se ajudar, é pesquisar sobre pinguins. Um dos maiores símbolos de Atypical são esses animais que se tornam um tipo de fascinação do protagonista, que, durante suas pesquisas, se distrai e encontra um refúgio.



Então, o que está esperando para acompanhar esta história cheia de humor? Conheça a forma interessante e engraçada como Sam coloca, em prática, suas experiências de interações sociais, como chamar alguém para sair. Caso fique interessado, é possível acessar as três temporadas na plataforma da Netflix!

Por Cléo Muriana.



LOKI

FILMES, LIVROS E SÉRIES QUE AMAMOS E TEMOS CERTEZA DE QUE VOCÊ VAI GOSTAR TAMBÉM!

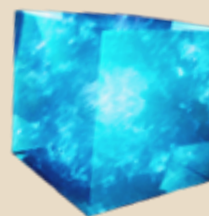
As minisséries da Marvel já estão se destacando no ano de 2021. Com sucessos como WandaVision e Falcão e o Soldado Invernal, a fase 4 do MCU (Universo Cinematográfico Marvel) vem ganhando espaço entre os fãs. Inclusive já anunciou o lançamento da minissérie “Loki” no dia 9 de junho, que ocorrerá em uma realidade atemporal explorando eventos posteriores ao roubo do Tesseract (um cubo que armazena a joia do espaço, capaz de alterar a linha do tempo do universo).

Conhecido por ser o Deus da Trapaça, Loki trará sua essência para a série. Ao contrário do que conhecemos nos recentes filmes da Marvel, o personagem estará em uma linha atemporal, portanto, é esperada outra versão do Loki, o vilão com sua maldade, trapaça e rancor do filme "Os Vingadores" (2012). Tom Hiddleston - ator que dá vida ao personagem - diz que a série pode esclarecer muito mais sobre o inexplorado de Loki: “Sempre achei Loki uma construção muito complexa. Quem é esse personagem que pode usar tantas máscaras, mudar de forma e mudar seu sentimento externo por uma moeda?”. Além da oportunidade de entendermos melhor sobre o personagem, a minissérie promete conteúdos visuais insanos. Segundo o supervisor de efeitos visuais, Bred Parker, o alto orçamento investido foi compensador: “É muito trabalho duro. Estamos trabalhando intensamente para tornar isso o melhor possível e acho que as pessoas vão ficar emocionadas quando virem isso.”

Atualmente, a minissérie “Loki” já foi lançada. Disponível exclusivamente no Disney+, iremos acompanhar Loki após ter desestabilizado o tempo com a joia do espaço, precisando decidir entre ter sua própria existência anulada, ou desfazer tais erros.

Com um total de 6 episódios lançados toda quarta-feira na plataforma, e com uma estimativa de 50 minutos para cada um, a série se mostra promissora conforme as expectativas dos fãs.

Por Bárbara Heringer.



Harry Potter

FILMES, LIVROS E SÉRIES QUE AMAMOS E TEMOS CERTEZA DE QUE VOCÊ VAI GOSTAR TAMBÉM!

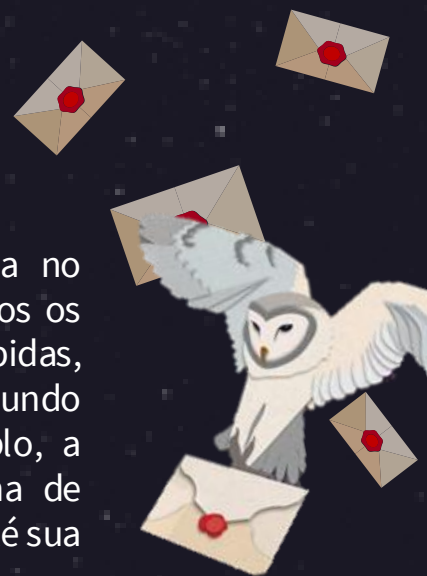
Você provavelmente deve conhecer Harry Potter, seja porque leu algum livro, assistiu a algum filme ou simplesmente já ouviu falar, afinal foram vendidos milhões de exemplares. Escrito pela autora de sucesso J.K Rowling, o primeiro livro foi lançado pela editora Bloomsbury em 1997, acompanhando a história de Harry Potter, um garoto que vivia no mundo trouxa (trouxa são pessoas sem habilidades mágicas) e que morava com seus tios. Repentinamente, Harry recebeu uma carta da escola de magia Hogwarts convidando-o para comparecer. Ainda assim, além de conhecer o personagem principal, conhecemos também o famoso trio de ouro, composto por Rony Weasley, Hermione Granger e Harry Potter. Nesta matéria, iremos explorar curiosidades e dar algumas dicas de como viajar nesse universo bruxo, mesmo sendo trouxa!

Uma maneira que as empresas encontraram de se engajar com o público em massa, principalmente na pandemia, foi produzir produtos exclusivos de alguma saga famosa. A Vassoura Quebrada é um exemplo de empresa que se reinventou.



Restaurante Vassoura Quebrada

O restaurante é uma hamburgueria inspirada no universo mágico de Harry Potter. Além de todos os produtos básicos (hambúrgueres, bebidas, sobremesas...) terem nomes inspirados no mundo mágico, como nomes de poções, por exemplo, a empresa adotou a seguinte frase como forma de propaganda: “O Delivery Corujex leva a magia até sua casa!”.



Outro exemplo de empresa digital que se personalizou como um todo na temática de Harry Potter foi o canal na plataforma Youtube: Caldeirão Furado.



No canal Caldeirão Furado, são abordados assuntos relacionados a Harry Potter e muito mais. É possível achar de tudo, desde jogos até teorias que são desenvolvidos de modo dinâmico e interativo. A descrição do canal informa: “Deixe de ser trouxa, se inscreva!”, fazendo referência aos trouxas do mundo. Este é o maior canal (que possui mais inscritos) a falar sobre o mundo mágico. Caco, apresentador e criador do canal, posta vídeos semanais, sempre trazendo novas histórias, teorias, jogos, entre outros.

Além dos conteúdos já mencionados, ele tem um quadro que se chama “papo furado”, no qual ele conversa com o público, tira dúvidas e conta histórias. Disponibilizaremos o link do canal para quem tiver interesse! Temos certeza de que, se você é “Potterhead” (parte do fandom da saga) ou até mesmo quer ser, vai gostar!

<https://www.youtube.com/channel/UCkhfuyQUd5GNulpQRJOqrGg>

E as Casas de Hogwarts



As famosas casas de Hogwarts (Grifinória, Lufa-Lufa, Corvinal e Sonserina) são as divisões de personalidade dentro da escola, que são identificadas através do chapéu seletor, e assim, o aluno se junta com outros alunos da mesma casa, tornando-se uma grande família. Fundadas pelos quatro maiores bruxos da Grã-Bretanha na época, cada casa possui sua própria história buscando alunos que compartilham dos mesmos princípios. Você já se perguntou qual seria sua casa? Separamos aqui breves explicações para que você possa entender melhor sobre cada uma!



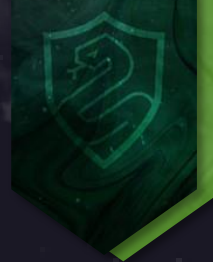
Grifinória

Apesar de serem guiados pelas suas próprias emoções, as ações dos grifinórios são impulsionadas por tudo o que eles acreditam e amam. Completamente apaixonados por desafios, costumam ter a primeira iniciativa e estão sempre dispostos a assumir riscos e responsabilidades. Os grifinórios são ousados e corajosos, além de compreenderem que muitas vezes ser corajoso é estar com medo também. Eles valorizam muito o companheirismo e a lealdade, acreditando que a união faz a força. Eles buscam equilibrar a lógica com o coração e são sempre proativos em situações de alta pressão ou complexidade, nunca abandonando seus companheiros.

Valores em destaque: Atitude de Dono e Disponibilidade.

A Sonserina, muito do contrário do que pensam, não é uma casa de bruxos maus. Apesar de sua má reputação, ela também abriga alunos talentosos e sensíveis, e isso diz muito sobre como os sonserinos pensam. Eles acreditam que se pode aprender com os erros e geralmente são guiados por um imenso senso de propósito. Sempre pensam, buscam e almejam por seus próprios objetivos. Entretanto, entendem que haverá dilemas nesse caminho e estão dispostos a se adaptar a eles, sem jamais mudar o foco. Os membros da Sonserina podem evitar transparecer seus sentimentos, mas são extremamente leais aos seus companheiros e trabalham duro. **Valores em destaque:** Determinação e Franqueza.

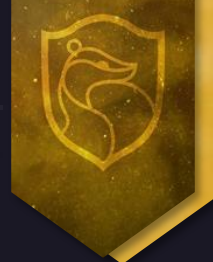
Sonserina



Curiosos e imaginativos, os corvinos são guiados pelo propósito de aprender. Valorizam muito o conhecimento. Assim como os sonserinos, eles acreditam que o maior aprendizado é adquirido no caminho, e não no resultado. Extremamente comunicativos, os corvinos participam frequentemente de debates e discussões, sempre buscando aprender o que ainda não sabem, além de compartilhar o que conhecem e suas ideias. São muito guiados por sua intuição e possuem mentes criativas, sempre incentivando a si mesmos a pensar “fora da caixa”, buscando descobrir e testar soluções aos mais variados problemas e desafios. **Valores em destaque:** Humildade e Disciplina.

Corvinal

Os lufanos acreditam genuinamente que cada pessoa tem potencial para oferecer o melhor de si. Eles são guiados pelo seu senso de justiça e são leais aos seus princípios e amigos. Sempre cultivam a igualdade em suas atitudes e cumprem com seus compromissos. Eles costumam ser líderes naturais e cativam as pessoas ao redor com facilidade em razão da grande humildade e generosidade que carregam. Os lufanos podem não sentir necessidade de reconhecimento, mas assim como os grifinórios, sempre estão prontos para desafios. **Valores em destaque:** Disciplina e Humildade.



Lufa-Lufa

VOCÊ SABIA?

A saga Harry Potter é muito misteriosa, resultando em inúmeras curiosidades. Organizaremos aqui algumas curiosidades que você provavelmente não sabia!

1. Algumas inspirações para a escrita dos personagens e da história vieram da vida pessoal da autora como, por exemplo, a personagem Hermione. A escritora decidiu retratar a personagem agindo da mesma maneira que ela agia quando tinha a mesma idade;



2. Em entrevista, a autora J.K Rowling disse que a história de seus livros veio à sua mente durante uma viagem de trem ao lembrar de brincadeiras de sua infância com os vizinhos que possuíam o sobrenome Potter;



3. Seria uma coincidência? O aniversário de Harry Potter é no mesmo dia e mês (31 de julho) que a autora!

4. Quando o terceiro livro da saga, “Harry Potter e o Prisioneiro de Azkaban” foi lançado na Grã-Bretanha, a editora pediu para que as lojas não vendessem o livro até que as aulas acabassem, para evitar que os alunos faltassem.

Ficou curioso para saber mais curiosidades desse mundo fantástico e também para saber qual é a sua casa de Hogwarts? No fim deste artigo, disponibilizamos dois links: o primeiro de um teste não oficial, para saber qual é a sua casa de Hogwarts, em português, e posteriormente, o link do site oficial disponível somente em inglês.

Se você não ficar tão feliz com a sua casa, ou achar que não tem todas as típicas características descritas, não se preocupe, afinal não é uma regra que todos os corvinos, os lufanos, os sonserinos e os grifinórios tenham todas as características de suas respectivas casas, pois elas variam de pessoa para pessoa.



Um exemplo disso é Gilderoy Lockhart, um corvino que mentia sobre seu conhecimento e não era humilde. Outro caso é o lufano Cedrico Diggory que apreciava ser reconhecido pelo seu desempenho/talento. Já o maior bruxo da história, Merlin, era sonserino, e não se tornou ganancioso, além de dedicar-se totalmente aos objetivos do rei Arthur. Por fim, Peter Pettigrew era grifinório e era covarde e desleal aos amigos.

<https://www.legiaodosherois.com.br/quiz/harry-potter-casas-hogwarts.html#:~:text=O%20Teste%20do%20Chap%C3%A9u%20Seletor,Casa%20voc%C3%AA%20se%20encaixaria%20melhor.>

<https://www.wizardingworld.com/collections/starting-harry-potter>

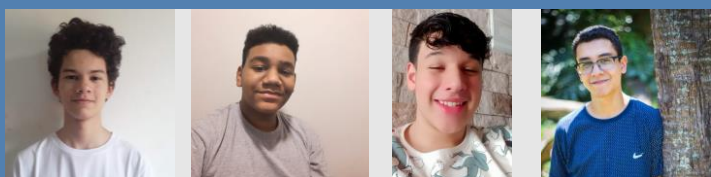
Caso queira conhecer mais o universo, os livros estão disponíveis em quaisquer livrarias, e os filmes estão na plataforma de streaming HBO Max (via app, Play Store ou App Store, e site).

Por Mariana Martins e Mariana Pereira.



STARTUP CLICKER

**CULTURA GEEK – VIDEOGAMES, FILMES,
TECH E MUITO MAIS!**

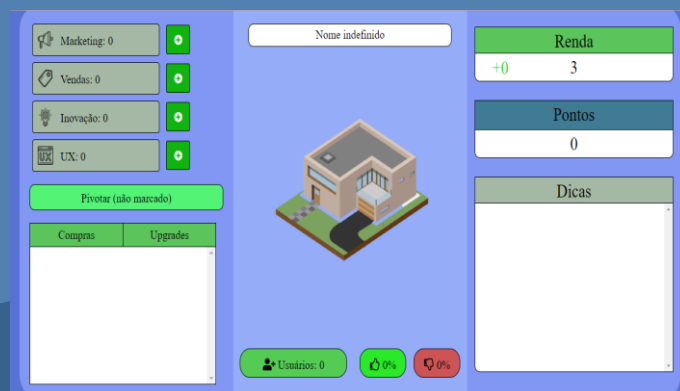


Um grupo de 4 alunos do nono ano, composto por Lucas Barbosa, Lucas Lessa, Pedro Henrique de Oliveira e Rafael Silvino, decidiu desenvolver um jogo on-line do zero para um trabalho da matéria de UX Design. O objetivo desse projeto era transmitir explicações sobre o livro “Startup Enxuta” por um meio dinâmico e comunicativo. O grupo já tendo o conhecimento prévio de que jogos fazem um sucesso imenso e ajudam a melhorar o entendimento das pessoas sobre certos assuntos, surgiu com a ideia de criar o game. Entramos em contato com esses alunos e iremos explorar nesta matéria um pouco sobre o processo criativo do jogo, explicando como ele funciona e como os alunos o desenvolveram.

Segundo os participantes, por ser algo dinâmico, interessante e que futuramente poderia até se tornar um passatempo para as pessoas, o game foi uma ideia instantânea. O Startup Clicker é super-elaborado e, com certeza, tiveram de trabalhar muito em conjunto para dar certo. Para eles, era importante ouvir os outros integrantes, ter empatia e trabalhar em prol de uma única meta. Após perceberem que o trabalho em equipe era essencial, tiveram de otimizar o tempo e gerir tarefas. Ao perguntarmos a eles como conseguiram trabalhar tão bem nesse projeto, o grupo respondeu que usaram criatividade, poder de intermediação, divisão de tarefas e pensamento estratégico. Juntos, conseguiram trilhar um caminho mais objetivo.

O jogo é um clicker feito com três linguagens de programação: JavaScript, CSS e HTML, sendo usadas respectivamente para atualizar o conteúdo do site (interage e mostrar animações), para criar o sistema e formatar o site (formar a página on-line). Na prática, o jogador começa com uma quantia de dinheiro e, ao longo do jogo, pode ganhar mais. Esse aumento de renda pode, no começo, ocorrer clicando repetidamente na interface, fazendo a compra de equipamentos, contratação de funcionários ou investimento na empresa. Durante o percurso do jogador, os meios de ganhar dinheiro se expandem para responder às perguntas sobre o livro, para testar o conhecimento teórico; e pela avaliação de satisfação dos clientes a respeito da sua Startup. Essa taxa de aprovação do cliente aos seus serviços pode abaixar ou aumentar, e vai de a decisão do jogador desistir, recomeçar ou continuar.

É importante ressaltar que o conhecimento dos membros do grupo em relação às três linguagens de programação usadas foi adquirido pelo interesse pessoal dos alunos pelo assunto. Em entrevista, os meninos do 9º ano falaram: "Com esse conhecimento em programação, design, desenvolvimento de jogo, tempo para elaboração e esforço investido, conseguimos concluir tudo dentro do prazo, tendo muito prazer em vê-lo concluído e perceber que, quem jogou, estava gostando bastante".



Iremos disponibilizar o link para o jogo desenvolvido, caso queiram dar uma olhada! Vale lembrar que os conceitos utilizados nas perguntas do jogo são do livro “Startup Enxuta”, trabalhado pelo 9º ano na matéria de UX Design.

<https://startupclicker.me/>

Por Mariana Martins e Bárbara Heringer.

Sobre a empresa

massa leve
DESDE 1980



A Massa Leve começou em uma garagem e, atualmente, é a líder no mercado de massas frescas e segue surpreendendo e trazendo mais produtos para seu catálogo. Fundada pela família Ceragioli, a empresa completa 41 anos em 2021, contando com um portfólio muito rico com massas de ravioli, nhoque e fagottini, além de outros pratos prontos como pizza, lasanha, pão de queijo e muito mais. Nesta matéria, contaremos um pouco mais sobre a história e as conquistas da empresa.

No ano de 1980, a família Ceragioli começou a produzir massas de pastel em sua própria garagem e, 7 anos depois, abriu a “Loja pastel Shopping”, no ABC paulista. O sucesso foi tão grande que, em 1992, abriu a sua primeira fábrica em São Bernardo do Campo. Em 2008, a marca atingiu a liderança no mercado de massas frescas, título esse que se mantém até hoje. Desde então, a marca só vem crescendo e aumentando o seu portfólio, o que chamou a atenção da empresa JBS, que adquiriu a Massa Leve em 2014, colocando a líder de massas frescas dentro das marcas da Seara.

Atualmente, a Massa Leve entrou em um processo de reposicionamento de marca, renovando a embalagem de seus produtos, expandindo para uma linha premium e reforçando sua presença nas redes sociais. Alguns exemplos desse feito é o próprio site da empresa, que está repleto de receitas envolvendo os diferentes produtos de seu catálogo. Há ainda a presença no Instagram, que sempre dá dicas sobre receitas com seus produtos, parcerias com chefes e também mantém uma interação grande nos stories.

Uma grande conquista da Massa Leve é ser uma das marcas mais bem avaliadas e queridas pelo público, informação demonstrada a partir da pontuação de 9,6 no site “Reclame Aqui”, com a maioria de suas reclamações atendidas. Outro título que ela se orgulha de ter é o de 3ª maior produtora de pratos prontos do Brasil!

A Massa Leve é uma das empresas da Seara que você pode até nunca ter ouvido falar, mesmo assim é uma empresa bastante importante do grupo. Para conhecer algumas receitas e outros produtos, acesse o site da marca e tente não se impressionar com as delícias dos diversos produtos que ela tem a lhe oferecer.

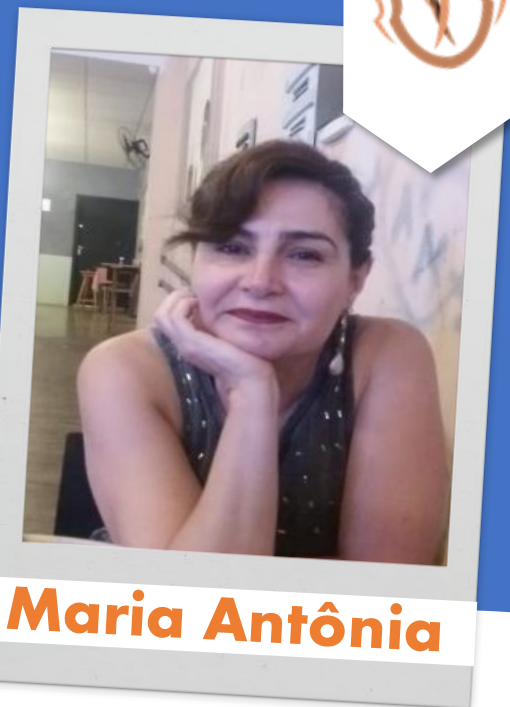
www.massaleve.com.br



CONHECENDO A GERMINARE



Nesta matéria, iremos conversar com a professora de História e Sociologia da Germinare, Maria Antonia Martins. A professora exerce esse papel desde 2020 e demonstra muito carisma e coragem em sua vida. Maria Antonia ama seu trabalho e tem orgulho de sua carreira, afinal ela afirma que: “Ser professora é algo que sempre quis!”. Além de falar um pouco de si, ela também nos contou sobre sua trajetória para que possamos conhecê-la melhor!



Maria Antônia

1. Conte-nos um pouco sobre sua trajetória até se tornar professora.

“Moro em Santo André, ABC paulista. Tive minha adolescência na década de 80, uma década de redemocratização, muitas mudanças e vivências. Como sempre me interessei pelo assunto, após a escola me graduei primeiramente em Ciências Políticas e Sociais na Universidade Municipal de São Caetano do Sul (USCS), e comecei a trabalhar como funcionária pública no INSS de 1987 até 1992. Em 1992, prestei um concurso para o Banco do Brasil, onde trabalhei até o ano de 1998. Durante esse tempo em que trabalhei no banco, sentia que minha formação ainda não era o suficiente, por isso, prestei vestibular para a Universidade de São Paulo (USP) no curso de História - onde também realizei meu mestrado e doutorado.”

2. Como foi o processo de mudar de profissão?

“Como trabalhava em outro ambiente, passei por dificuldades e precisei ser corajosa, portanto decidi sair do banco. Renunciei um cargo que possuía inúmeras oportunidades e maior segurança para fazer aquilo que amava, ensinar. E, mesmo não tendo total aprovação de terceiros, nunca fiquei triste com a decisão que tomei, nem desapontada, pois sabia que estava no caminho certo”.

3. Como você conheceu a Germinare?

“Bem antes da Germinare e logo depois de me tornar professora, trabalhei em uma escola estadual, e depois ingressei no ensino acadêmico, sendo professora na Universidade Metodista, ensinando Comunicação Mercadológica e Propaganda e Marketing. Saindo da Universidade Metodista, ingressei no Centro Universitário de Santo André, como professora e coordenadora dos cursos de História e Relações Internacionais. Mas, em dos congressos da ANPUH (Associação Nacional de História), em Recife, a professora Camilla Fontes – também professora de História – apresentou a Germinare para mim, onde estou atualmente como professora de sociologia desde o início de 2020!”.

4. Quais são os desafios e as coisas de que mais gosta no Instituto?

“Para mim, um grande desafio da Germinare era agregar conhecimento aos alunos e fazer com que o conteúdo fosse compreensível para todos, já que os alunos são extremamente curiosos, dispostos a estudar muito e adquirir mais conhecimento. Este desafio foi ainda maior este ano, pois voltei a dar aula para o fundamental II e, por não ter essa experiência há muito tempo, tive medo de não conseguir estabelecer contato com os alunos, fazendo com que eles não entendessem, o que felizmente não aconteceu, pelo contrário, os alunos continuam interessados como nunca”.

“Sejam corajosos, e nunca tentem se enganar. O autoengano é uma das piores coisas. Sejam sinceros, transparentes consigo mesmos, e acreditem no seu potencial. Vocês são incríveis e maravilhosos.”

AULAS PRÁTICAS EM BENS DE CONSUMOS E SERVIÇOS

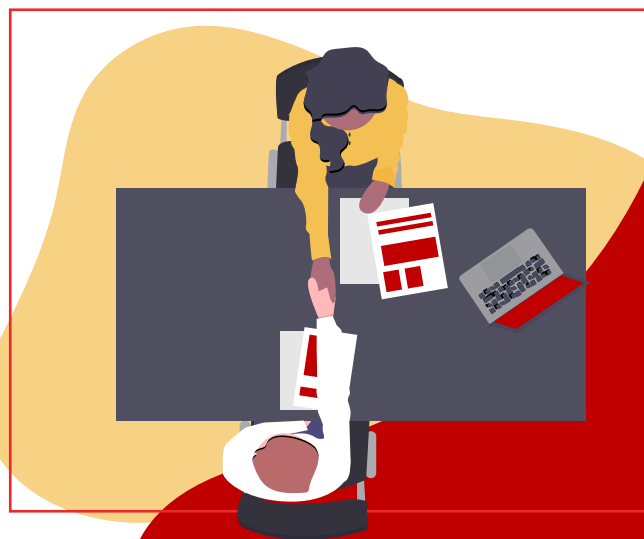
No mês de setembro deste ano, 2021, a turma do 9º ano do Instituto Germinare irá iniciar uma nova etapa que é essencial para o currículo de qualquer aluno do Instituto: as aulas práticas. Nessas aulas, os alunos têm a possibilidade de usar no dia a dia todos os conceitos ensinados nas matérias de gestão nos últimos anos nas academias Friboi, Seara e Swift. Como se ter uma experiência de trabalho já não fosse uma grande novidade por si só, esse ano as surpresas só aumentam, pois, além da trajetória de bens de consumos e serviços, os alunos agora podem escolher ter experiências em outras duas empresas: no Banco Original ou no PicPay.

Muitas dúvidas, receios e anseios estão presentes entre os alunos, por isso, a partir da Gazeta Germinare deste mês, tentaremos responder às principais perguntas feitas por vocês, leitores, em relação aos estágios e às aulas práticas, começando pela área comercial. Vamos explorar desde o início dessa jornada profissional, até as oportunidades que podem ser oferecidas aos alunos após a graduação do 3º ano do ensino médio.



Se formos dividir essa jornada em ordem cronológica, os processos começam com as duas fases da entrevista, porém antes de fazê-las, os alunos precisam criar um currículo (feito nas aulas de Gestão de Pessoas) e junto dele, deve estar incluído seu interesse de qual carreira eles desejam seguir. As etapas das entrevistas começam com uma inscrição através da qual o aluno deve enviar seu currículo e selecionar sua 1ª e/ou 2ª opção de carreira. Depois, serão realizadas entrevistas individuais com a equipe do comitê da escola, uma banca que é composta por coordenadores e diretores das academias e pela diretora da escola, Maria Odete.

O objetivo do comitê é conhecer melhor o aluno, seu interesse, motivo de escolha pela trajetória e suas habilidades, para conseguir apoiá-los nesse processo de decisão, considerando onde essas habilidades de cada alunos seriam melhor exploradas. A etapa seguinte do comitê são as entrevistas com o setor de RH da empresa da aula prática já definida (Bens de Consumo e Serviços, Tecnologia e Finanças). As vagas para cada área ainda estão sendo estabelecidas, ou seja, o que escrevermos agora, pode ou não ser o número definitivo, mas o que já se sabe é que, no Banco Original, são apenas 6 vagas; no Picpay, aproximadamente, 11 e na Swift, mais de 60 vagas, pois por ser uma trajetória mais consolidada na Germinare, as vagas são maiores. Então, as oportunidades já eram garantidas no passado.



Conversamos com a Cecília Martincich, Coordenadora do Pilar de Pessoas, que nos contou um pouco sobre o que será avaliado durante as entrevistas com os alunos: “O intuito desse processo é conhecer um pouco do aluno, suas expectativas, seu futuro de carreira, identificar seu perfil, interesses e associar de acordo com as características de cada trajetória.” Outra análise, que é feita dos alunos fora da entrevista, é a performance acadêmica e seu desempenho nas aulas das academias respectivas de cada aula prática. Cecília aconselha os alunos quanto aos preparos para as entrevistas: “Pensem em seus pontos fracos e fortes, contem sobre as vivências, experiências em projetos e trabalhos em sala de aula para falar das suas habilidades. É muito importante estar tranquilo, afinal o nervosismo é o que mais atrapalha. Além disso, é preciso lembrar que, em entrevistas, estamos falando de um tema que conhecemos bem: nós mesmos”.



Cecília Martincich

AULAS PRÁTICAS SWIFT

Em entrevista exclusiva para a Gazeta com o Coordenador do Pilar de Varejo, Ed Carlos, foram esclarecidos os principais questionamentos como: quais as funções da primeira aula prática, quantas horas e dias semanais estarão na carga horária, como é feita a distribuição e transporte de alunos, e assim por diante.



Ed Carlos

PREPARAÇÃO E TREINAMENTO

O Instituto Germinare dispõe de diversos conteúdos essenciais através das Academias para que os alunos saibam como o mundo corporativo funciona. No entanto, para serem preparados com conceitos mais específicos das lojas, há um treinamento complementar da Swift que fornece acesso a uma plataforma WEB com vídeo de aulas lecionadas por especialistas e gestores da companhia.



Swift

Além dessa preparação extra, as lojas e o Instituto zelam muito por segurança. Todas as lojas têm, marcados no chão, as distâncias necessárias para proteção de todos contra a Covid-19, reuniões diárias para falar sobre os casos de Covid na empresa, que atualmente teve apenas 1 caso grave e nenhuma morte pela doença. O álcool em gel está sempre disponível assim como o faceshield. A única coisa não fornecida é a máscara, pois cada um leva a sua. Em casos de suspeita, o adequado é que o aluno ligue para a escola e avise, tendo como suporte uma ligação de conferência do Hospital Israelita Albert Einstein. Caso a suspeita seja na loja, a empresa chama uma equipe especializada para fazer um teste rápido de Covid-19 em todos os funcionários ali mesmo.

Em uma conversa com o Ed Carlos, soubemos que a distribuição de alunos pelas lojas é feita todos os anos levando em consideração o endereço de cada aluno e roteirizando para as lojas mais próximas de sua residência sempre que possível.

DISTRIBUIÇÃO DOS ALUNOS

Evidentemente não é possível que todos os alunos fiquem nas lojas de sua preferência, afinal muitos estudantes moram perto uns dos outros. Levando isso em consideração, a distribuição prioriza em ordem alfabética os alunos para que as lojas possam ser escolhidas. Após a distribuição ser feita, os estudantes juntamente de seus responsáveis decidem se irão de van, de carro ou em outro transporte para a loja.



As vans são o meio de transporte mais indicado e também disponibilizado pelo Instituto, afinal elas são administradas por uma equipe especializada e de confiança. Caso a decisão seja ir por outro meio de transporte, é necessário que a escola seja comunicada, pois o aluno irá sem o monitoramento direto da empresa.

ROTINA → NA LOJA



Já sobre a carga horária e tarefas diárias que o 9º e 1º ano precisam fazer na loja, fomos informados de que são 4 horas diárias durante 5 dias da semana, com exceção de sábado, domingo e feriado. Durante esse período na loja, os alunos realizam atividades como a abertura da loja, atendimento aos clientes, administração de sistemas operacionais, como o FIFO (controle de validade) e inventário, além de realizar parte da limpeza e organização da loja. Contudo, por conta da idade, os alunos não podem entrar na câmara fria e nem mexer no caixa do PDV (ponto de venda) sem um responsável autorizando e/ou estando presente.

SALÁRIO

Visivelmente, um dos tópicos mais importantes para os alunos, quando se trata das aulas práticas, é o salário. Essas aulas práticas são remuneradas, o que é uma grande vantagem para os alunos, que podem começar a aprender gestão financeira desde cedo. No primeiro e segundo ano, os alunos recebem R\$500 mais o vale-alimentação. Já no terceiro, os alunos são considerados empregados de carteira assinada, por isso o salário varia de cargo para cargo.

No 2º ano, os alunos passam a trabalhar como vendedores B2B (Business to business – um modelo de vendas, no qual as empresas vendem para outras empresas), das empresas Seara, Flora ou Friboi. Uma das grandes diferenças de rotina é que, enquanto na loja tudo é controlado pelo seu gerente, na rua, você recebe uma carteira de clientes de uma determinada região e você mesmo administra a sua agenda de visitas. Já no terceiro, os alunos trabalham como Líderes Sêniores - gerentes de loja. Segundo Ed Carlos, esse é o momento no qual o aluno precisa de muito apoio e competência, pois ele será responsável por outras pessoas da loja. Além disso, o aluno do 3º ano, que agora é gerente, deve motivar a equipe a atingir resultados, cuidar da gestão da loja, da parte financeira, da câmara fria e de clientes.

Existem casos em que o aluno não trabalha como gerente da loja Swift, mas em outras empresas da JBS. Todos os alunos têm a oportunidade de assumir o cargo de gerência de uma loja, porém alguns que não conseguem dar esse próximo passo são direcionados para outras oportunidades nas empresas, que poderão explorar melhor as habilidades do aluno. A única diferença é que, ao serem direcionados para outras áreas, os alunos seguem em entrevistas como qualquer outro entrevistado, sem ter a preferência de ser estudante do Instituto Germinare.

Depois do 3º ano, os alunos geralmente recebem a proposta de emprego de supervisores, que pode levá-los a morarem em outro estado. Nessas ocasiões, um processo de entrevistas com a Flora, Seara e Friboi começa a ser feito em agosto. Para descobrirmos mais sobre esse processo e sobre uma trajetória, conversamos com Supervisor de Vendas Matheus Badin sobre sua experiência. Ele está morando em outro estado. Confira:

Badin se formou na turma de 2019 e atualmente supervisiona diversos vendedores, sendo responsável pelo setor de boa parte das padarias de Minas Gerais. Caracterizado por ele mesmo, o cargo de supervisor que o levou até lá é composto por “pessoas que tiram pedras do caminho”, afinal eles lidam com problemas logísticos, financeiros, gerenciais, entre outros. Ao contrário de pessoas que gerenciam e supervisionam estados diferentes de sua residência, Badin teve a oportunidade de ir para Belo Horizonte com todos os custos cobertos pelo Instituto Germinare. A mudança de estado para ex-alunos está se tornando muito frequente e, nesse caso, a escola arca com as despesas de moradia na nova cidade, desde sua chegada até completar 2 anos. Ou seja, os custos de aluguel e condomínio são pagos pela Germinare nesse período e fica para o aluno as despesas mensais para se manter, tais como água, luz, alimentação, internet. Após completar 2 anos, os custos de aluguel e condomínio passam a ser de responsabilidade do morador.



Pedimos ao supervisor para que ele contasse um caso de sucesso durante seu ensino médio e ele nos forneceu uma de suas melhores experiências, em seu segundo ano, como vendedor B2B: “Eu passava sempre por um galpão desorganizado e pouco atrativo, que obviamente nunca imaginei ser de um possível cliente. Um dia, enquanto realizava minha rota, vi uma caixa com diversas mortadelas e frios. Entrei, conversei com ele e o cadastrei como cliente, descobrindo que ele era um cliente fifeiro, ou seja, comprava apenas produtos perto de sua validade.

Criei uma relação tão forte com ele, que acabei me tornando o único vendedor de confiança dele para qualquer tipo de situação. Comprei uma ilha inteira de seu negócio para expor nossos produtos, e, no meu último mês como vendedor, vendi a ele 13 toneladas! E 13 toneladas eram, aproximadamente, cinco vezes mais que a minha meta. Quando tive que deixar a rota, cadastrei mais três lojas dele com a empresa e atualmente ele continua sendo um cliente fiel da Seara”.

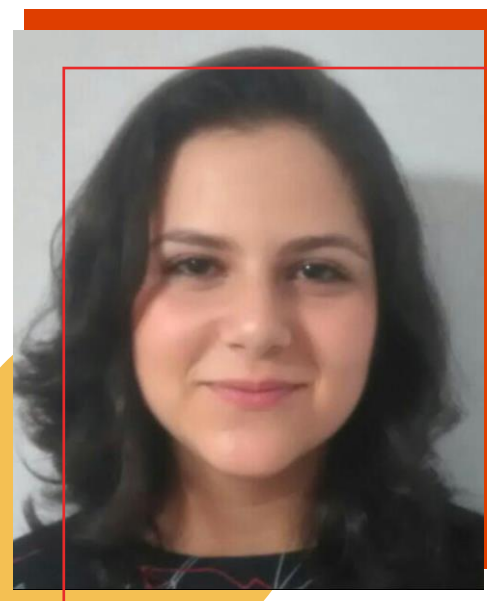
Contudo, nem tudo foi agradável e certo para que ele chegasse ao sucesso. Durante sua trajetória no Instituto Germinare, ele nem sempre esteve motivado, e com certeza já teve problemas de adaptação no caminho. Ele afirma que não achava que iria chegar aonde está agora, mas que, com persistência, se superou. Segundo ele, o fator decisivo para que sua mudança pessoal acontecesse foi a transição para a loja, que exigia maior foco, disciplina e uma grande força de vontade, o que despertou nele, o amor por vendas e maior responsabilidade.

Perguntamos ao Badin sobre suas metas, e como ele fazia para batê-las em sua carreira. De forma completa, ele esclareceu que identifica duas diferentes metas: a meta de vendedor B2B, no segundo ano; e a meta de gerência, no terceiro ano. A meta dos vendedores B2B é batida através de vendas aos seus compradores. Segundo o atual supervisor, o segredo para batê-la é desenvolver a relação com o comprador, analisando o perfil e criando planos de ação para que cada atendimento seja personalizado e atencioso. Já na gerência, as metas são coletivas, afinal a gerência é sobre gerir pessoas, então, para chegar ao objetivo, é importante pensar em diversas maneiras de motivar e desenvolver os colaboradores de sua equipe. Essas maneiras de motivação podem ser, desde pagar um almoço para a equipe como comemoração, até estabelecer um ranking de crescimento contínuo de cada um.

Para finalizar, Badin ressalta que ser humilde em todas as etapas da sua carreira e somar esse valor com sempre estar engajado com o propósito da organização, ser determinado e ter foco são as principais virtudes que irão levar a trilhar um caminho de sucesso.

Outro rico exemplo de muita participação engajada nos projetos, e com uma brilhante trajetória profissional, é a ex-aluna e atual supervisora da Seara, Nycole Lent. Ela entrou em 2012 no Instituto e, embora os estágios fossem diferentes do currículo atual, tem muitas experiências que podem agregar.

Falamos com a ex-aluna e, analisando seu perfil de estudante, podemos destacar a paixão pelo que faz e a disponibilidade ao se entregar aos desafios escolares não obrigatórios. Em 2014, Nycole foi presidente PJ, participou do antigo jornal da escola e ainda fez parte do projeto da UNESCO, que já não faz parte da grade escolar. E, como se já não bastasse todas essas incríveis atividades, em 2015, ela foi convidada para um Workshop em Marketing com a Interbrand.



Nycole Lent



Além de sua vida de estudante, podemos identificar uma trilha profissional muito interessante. Sua carreira começou no primeiro ano do ensino médio como líder de vendas na Swift. Depois seguiu quando se tomou parte do time Visual Merchandising no segundo ano, desenvolvendo designs das lojas durante meses. No terceiro ano, Nycole foi assistente de Marketing CRM da Swift. Com sua base formada, em 2018, trabalhou como Analista de Marketing da Germinare e, em 2019, foi convidada a integrar o time da Seara como Supervisora de Vendas, quando se mudou sozinha para o estado de Brasília. Ela continua nesse cargo atualmente.

O cargo de supervisor é muito comum entre os ex-germinares, mas nem todos os alunos sabem do que se trata. Perguntamos então para a Nycole o que ela faz em seu atual cargo e ela nos informou: “Atualmente sou responsável por liderar um time de 7 vendedores. Meu dia a dia consiste em fazer a ponte entre meus clientes e minha equipe e o restante da empresa, de acordo com a necessidade de cada um;” e ainda acrescentou: “Tenho constante contato com o trade para que desenvolvamos ações que brilhem os olhos de nossos consumidores, mas acima de tudo tenho a responsabilidade de gerir minha equipe para que ela alcance as metas estabelecidas pela empresa”.

É fato que conciliar estudos e trabalho não é fácil, e pensando nisso, perguntamos um pouco sobre o que ela fazia para se organizar e ter tempo para si. Segundo Nycole: “O segredo está na gestão do tempo e na definição de prioridades. O que me ajudou muito foi criar uma rotina e focar nela. Eu não tinha muito tempo sobrando entre a escola e o estágio, então eu me organizava para que eu conseguisse focar 100% nos estudos durante as aulas e 100% nas atividades do trabalho durante o estágio”

Pensando em superação de desafios e destaques durante as aulas práticas, podemos identificar um perfil muito similar, porém com outros caminhos percorridos, o de Victor Salvatore.

Victor Salvatore é um dos ex-alunos com uma trajetória diferente também. O ex-aluno e atual gerente regional do Nordeste da empresa Flora passou por momentos muito difíceis até chegar aonde está hoje. Atualmente, seu currículo como estudante do Instituto Germinare conta com diversas metas e prêmios recebidos, inclusive, foi um dos escolhidos para participar, em 2018, do programa Global Business Academy na State University College of Business, no Colorado.



Victor Salvatore

Segundo ele, amar seu trabalho era essencial. Ele via toda a experiência de se locomover por regiões de forma independente como uma oportunidade, e não uma preocupação, mesmo estando sempre atento. Salvatore, principalmente no início, observava e perguntava aos vendedores destaques o que eles faziam para vender, bater metas e criar relacionamento com clientes, para assim poder criar suas próprias estratégias. Ele ainda enfatiza a importância de absorver cada detalhe do treinamento e das oportunidades de liderança, já que elas podem ser usadas durante o processo de aprendizagem de vendas.

Salvatore passou por muitas dificuldades em relação ao comportamento no começo dos anos escolares no Instituto. Ele diz que sua trajetória não foi fácil, afinal ele, por muitos momentos, estava muito cansado, porém nunca desistiu. O que o ajudava era sempre olhar para seus objetivos, fazer planos para crescer e se inspirar em exemplos de trajetórias de sucesso.

Ele vê a experiência de ser líder de vendas nas lojas Swift uma grande primeira oportunidade. Ele nos pontuou que esse primeiro contato com uma equipe desenvolve muito a assertividade, a capacidade de lidar com pessoas e liderá-las. Além de um primeiro contato com uma equipe profissional, ele diz que ter contato com seu primeiro chefe irá ser de muita ajuda, pois se pode pedir feedback e aprimorar as suas habilidades.

Agora iremos apresentar uma trajetória com um destino um pouco diferente, em um contexto internacional. Entrevistamos a ex-aluna e atual Export Trader da empresa Seara, Maria Luisa Bueno.

Malu fazia parte da primeira turma que completou os três anos de experiência do ensino médio. Ela começou como líder de vendas, trabalhou na área de vendas da empresa Vigor, que hoje não faz parte do grupo. No segundo e no terceiro, voltou para a Swift como líder de vendas, afinal pouquíssimos alunos eram selecionados para gerência. Ainda no terceiro, ela foi chamada para fazer parte do setor In Natura da Seara e se tomou supervisora em 2019. Ela foi capaz de evoluir o setor em 120%. Malu sempre foi apaixonada por viajar, e, por conta até mesmo de sua formação na faculdade com matérias relacionadas a exterior, se tomou Export trader da Seara. Depois de um tempo como trader, em janeiro de 2020, Malu tirou férias e viajou para a África do Sul, onde ela não só viajou, como também acompanhou grande parte da rotina e dos processos das unidades Seara de lá.



Maria Luisa

Primeiramente ela nos disse um pouco sobre sua profissão. Na empresa, Malu facilita e realiza negociações com outros países para vendas em caso de exportações e importações, analisando cuidadosamente o perfil de cada cliente e se comunicando com eles. Maria Luisa é atualmente responsável por administrar as relações de comércio exterior da sua parte das Américas: Caribe, Haiti, Porto Rico e América Central. Por conta da pandemia, as interações são on-line, mas ela afirma que a empresa tem planos para que ela visite seus clientes (em seu respectivo país) em breve.

Malu vê todos os anos de experiência profissional que teve no Instituto Germinare como anos ricos de aprendizado. Ela diz que desenvolveu muito de quem ela é hoje por conta da escola. Ela diz que, sempre que via uma oportunidade, a agarrava e fazia acontecer, afinal além de responsabilidade pessoal, ela adquiriu responsabilidade financeira muito jovem com seu esforço e dedicação ao que lhe era proposto.

INTERNACIONAL

Pedimos à Malu que nos contasse algo sobre algum de seus cargos que ela julga ser importante ou até mesmo ser uma dica interessante para leigos. Ela nos respondeu que, no cargo de supervisor, uma das principais estratégias, para conseguir bater metas de maneira realista, é sugerir aos vendedores uma meta diária e semanal, para que eles possam se organizar e saber o objetivo maior. Para isso, são feitas as matinais e as vespertinas.

As matinais são os alinhamentos de metas do dia entre o supervisor e o vendedor bem na parte da manhã, antes de as vendas começarem. A vespertina é o check de metas, é o momento em que é comparada a meta que foi feita na matinal com o que foi realizado durante o dia. Essas duas etapas servem para acompanhar e auxiliar tanto o vendedor quanto o supervisor em questão de plano de ação etc.

Por vermos tanta dedicação em tal carreira de sucesso, questionamos a ela se estar em loja e estudar ao mesmo tempo, principalmente no começo, era difícil. Segundo ela: “Você tem que dividir e gerir seu tempo. Definir prioridades. Uma vez que você as escolhe, tudo se torna mais fácil. Eu estudava no meu almoço e geralmente mais tarde, afinal sempre gostei de dar uma passada nos livros de estudo durante a noite, eu sentia que era mais produtiva”.

Antes de chegarmos à conclusão dessa matéria exclusiva sobre trajetória e as aulas práticas, gostaríamos de apresentar dois exemplos de carreira fora da Seara, porém, ainda dentro dos grupos. Os dois próximos casos são de Gabriel Argentini, atual gerente comercial da empresa Flora e de Letícia Macedo, atual coordenadora da Grande SP na Flora.



TRAJETÓRIAS EM OUTRAS EMPRESAS

Gabriel Argentini trabalha atualmente na Flora e é responsável pelos produtos Brisa na região Nordeste. Ele começou, no primeiro ano na Swift, como líder de vendas e, no segundo ano, continuou nela como subgerente mirim. No terceiro, ele trabalhou em três cargos. Primeiro, ele começou como distrital na Swift até junho, depois trabalhou no Instituto de junho a novembro como analista de imagem para as redes sociais e finalizou o ano trabalhando para a Flora como coordenador de produto em marketing. Depois de 1 ano e 4 meses nessa função, ele começou a trabalhar na Friboi e se mudou para Fortaleza (com todas as contas pagas pelo Instituto e com vale-uber da empresa), tornando-se coordenador de vendas. Para finalizar sua trajetória, atualmente trabalha como gerente comercial da parte dos produtos Brisa na Flora.



Letícia Macedo era coordenadora da Grande São Paulo e coordenava cerca de 10 vendedores. Letícia trabalhou na Flora e na Vigor durante seu tempo no Instituto. Em 2017, quando se formou, entrou como líder de vendas na Swift e também foi assistente de RH na Germinare. Depois, foi para a Friboi e trabalhou no planejamento da marca. Após isso, foi para a área do pricing em Novos Negócios. Em junho deste ano, Letícia trabalha como Gerente de Vendas do CD (Centro de Distribuição) da Friboi em São Paulo.

Gabriel diz que as oportunidades são apresentadas no caminho. Segundo ele: “A área comercial tem uma rotina muito diferente e dinâmica, que consegue trazer resultados significativos para a companhia. Esses ciclos variam geralmente de 1 ano a 1 ano e meio, e, quando aparecem, são oportunidades gigantes que agregam muito em nossas jornadas”.

Já Letícia nos deu um exemplo de oportunidade bem seletiva. Para que ela entrasse na Friboi como líder, foi necessário passar por um processo de escolha longo e cheio de etapas, e, por sua capacidade profissional e sua performance, conseguiu ir ainda mais longe do que era esperado. Ela afirma que é necessário sempre ser proativo e estar inovando, afinal sempre estaremos em cargos que podem ser ocupados por outro alguém.

COMO ELES CONCILIAVAM OS ESTUDOS E TRABALHO ?

Para lidar com toda a cobrança e a carga comum de trabalhos e aulas na época, os dois dizem ter tido estratégias pessoais. Letícia disse que, para aproveitar seu tempo no final de semana, ela priorizava focar 100% nas aulas e usar sua semana para concluir projetos, uma forma objetiva e inteligente de se organizar o tempo disponível. Gabriel diz: “essa questão de conciliar tudo, é difícil, mas não impossível. Temos de organizar o tempo, do contrário não poderemos equilibrar tudo. A chave é aumentar ou diminuir a carga de obrigações por prioridades”.



É importante sabermos das trajetórias de pessoas que já estiveram no lugar em que todos começam, e não só as partes boas, mas também os desafios e sugestões de quem já passou por isso. Gostaríamos de agradecer a cada um dos entrevistados pela disponibilidade e por todo o conteúdo extremamente agregador que incluímos na matéria.



Como foi possível ver, diversas trajetórias podem ser feitas e vários caminhos podem ser traçados a partir da área de bens de consumos e serviços. Se você está agora se preparando ou apenas tem curiosidade sobre essa carreira que se iniciará com as aulas práticas nas lojas Swift, esperamos que essa matéria tenha respondido a algumas de suas dúvidas e que tenha te tranquilizado um pouco mais sobre as funções, além de esclarecer mais sobre cada carreira, ou seja, quais as possibilidades de oportunidades profissionais podem ser oferecidas no futuro.

Por Amanda Tartali e Bárbara Heringer.



Informações de contato com a Gazeta Germinare

**amanda.rocha@germinare.org.br
barbara.heringer@germinare.org.br**



EDIÇÃO 6 – JUNHO/2021