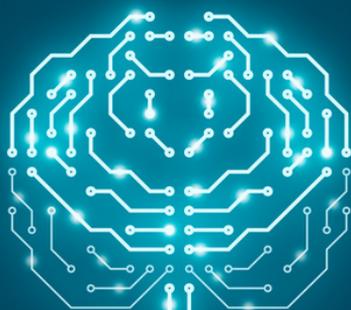


# GLOSSÁRIO

# DE TERMOS TÉCNICOS

EM INGLÊS



1º EDIÇÃO  
2023

## **GLOSSÁRIO DE TERMOS TÉCNICOS EM INGLÊS**

# ÍNDICE

Apresentação.....	5
Introdução.....	6
Capítulo 1 – Introdução a Gestão e Liderança.....	7
Termos Gestão e Liderança - Início.....	8
Termos Gestão e Liderança – Fim.....	12
Capítulo 2 – Introdução ao Marketing e Vendas....	13
Termos Marketing e Vendas – Início.....	14
Termos Marketing e Vendas – Fim.....	23
Capítulo 3 – Finanças e Contabilidade.....	24
Termos Finanças e Contabilidade – Início.....	25
Termos Finanças e Contabilidade – Fim.....	36
Capítulo 4 – Recursos humanos e ética.....	37
Termos Recursos humanos e ética - Início.....	38

# ÍNDICE

Termos Recursos humanos e ética – Fim.....	41
Capítulo 5 – a Estratégia e Inovação.....	42
Termos Estratégia e Inovação – Início.....	43
Termos Estratégia e Inovação – Fim.....	47
Agradecimentos.....	48



## APRESENTAÇÃO

# A

Este glossário foi desenvolvido para fornecer uma compreensão de forma acessível sobre termos técnicos em inglês.

Termos que estão relacionados a gestão e liderança, marketing e vendas, estratégia e inovação, finanças e contabilidade recursos humanos e ética e muito mais. Quer você seja um profissional experiente ou um estudante, nosso glossário visa simplificar a linguagem técnica, fornecendo uma referência fácil de usar.

## Introdução

Bem-vindo ao nosso glossário de termos técnicos em inglês voltado para gestão empresarial. Este glossário foi criado para ajudar profissionais, ou estudantes a compreender e utilizar facilmente determinadas terminologias utilizadas no mundo da gestão empresarial. A gestão empresarial é um campo vasto e em constante evolução, e dominar a terminologia é essencial para o sucesso na economia moderna.

Neste glossário, você encontrará definições claras para termos como estratégia e inovação, finanças e contabilidade, recursos humanos e ética, marketing e vendas e gestão. Além disso, fornecemos exemplos práticos e contextos de aplicação para ajudá-lo a aplicar esses conceitos ao seu ambiente corporativo.

Este glossário foi desenvolvido pelos alunos da Faculdade ENAU, no curso de Administração, ministrado com expertise pela professora e coordenadora Juliana Pires.

# GESTÃO E LIDERANÇA



## CAPÍTULO 1

No Capítulo 1, iremos falar sobre gestão e liderança. A gestão e a liderança desempenham papéis cruciais na condução e no sucesso de qualquer organização, e este capítulo servirá como um ponto de partida essencial para compreender os princípios fundamentais que moldam essas disciplinas.



Ao final deste capítulo, você terá uma compreensão sólida das bases da gestão e liderança, o que lhe permitirá avançar para tópicos mais avançados e desenvolver habilidades práticas que são cruciais para o sucesso na gestão empresarial.

# GESTÃO E LIDERANÇA

**Accountability:** Prestação de contas, comum em multinacionais.

**Approach:** abordagem. Cada líder costuma ter a sua própria abordagem, sendo alguns mais rígidos e outros preferindo ter uma relação de maior proximidade com os seus liderados;

**AFK:** A sigla encurta o termo “away from keyboard”, “longe do teclado” em português, muito usada quando alguém precisa avisar que vai ficar longe do computador por um tempo.

**Backoffice:** Equipe de suporte da empresa.

**Balanced Scorecard:** Mede o desempenho de uma empresa com foco na definição.

**Benchmarking:** Um processo de pesquisa para aperfeiçoar os processos de um setor na empresa comparando com concorrentes diretos.

**Brainstorm:** Reunião ou conversa feita para trocar e debater ideias.

**Brainstorming:** Tempestade de ideias, ao pé da letra, significa tempestade de ideias. Mesmo que seja um termo comum no Marketing, os líderes também usam bastante esse conceito para incentivar os seus liderados a expor as suas ideias para diferentes situações e serviços.

**Branding:** Termo referente à construção de uma empresa, de um produto ou de uma marca no mercado. Envolve todo o processo de criação, estratégia de ação etc.

**Break Even:** É o termo que se refere a atingir o equilíbrio dos gastos da empresa, com o que ela fatura, não obtendo lucro.

**Burnout:** em tradução, essa palavra significa esgotamento. Também é um termo psicológico, quando falamos da síndrome de Burnout. Ela acontece quando, devido ao trabalho, a pessoa vive um estado de esgotamento físico e mental.

**Business Partner:** A sigla BP é comumente usada para se falar sobre o Business Partner, que é um parceiro de Negócios, é o profissional que tem profunda visão do negócio e que atua como consultor para a organização trazendo mais estratégia para a gestão de pessoas.

**Bootstrapping:** Quando o empreendedor usa o próprio dinheiro para financiar seu projeto.

**By the book:** Seguir as regras estabelecidas previamente, sem inventar muito.

# GESTÃO E LIDERANÇA

**Chairman:** presidente do conselho dirigente da empresa.

**Compliance:** Agir com normas da empresa.

**Core Business:** O negócio principal da empresa.

**Coworking:** Ambiente de trabalho compartilhado com outras companhias.

**Call:** Reunião por telefone, duas ou mais pessoas. **Case:** caso de atendimento que foi um sucesso e que costuma ser usado para estudo pela equipe;

**CEO (Chief Executive Officer):** Seu significado é Diretor Executivo ou diretor Geral, o termo em inglês designa o administrador da empresa, que tem uma visão geral e responsabilidade sobre todas as áreas do negócio.

**Coaching:** Em tradução seria algo parecido com treinamento, utilizado para designar um processo de desenvolvimento no qual coach (“treinador”) ajuda o coachee (“aprendiz”) a atingir objetivos profissionais e/ou pessoais específicos.

**Commitment:** Compromisso.

**Data warehouse:** Sistema utilizado para depósito e análise de grande número de dados.

**Design Thinking:** abordagem que facilita pensar de maneira gráfica e atuar “fora da caixa”. Usar a criatividade colaborativa paara gerar e implementar ideia.

**Downsizing:** Redução de funcionários na empresa.

**Dumping:** prática comercial considerada desleal, que consiste em uma ou mais empresas venderem produtos por preços muito abaixo do praticado no mercado para prejudicar e eliminar a concorrência local.

**Deadline:** Prazo final para entrega de algum projeto ou atividade.

**E-Learning:** o termo pode ser traduzido como aprendizagem eletrônica. Ele corresponde a um modelo de ensino não-presencial e que usa recursos tecnológicos, como acontece nos cursos à distância.

**Enabling conditions:** Normas e práticas que incentivam ou inibem a captação e armazenamento de conhecimento pelas empresas.

**E-procurement:** uso da internet para a automatização dos processos de compra e gestão de bens e serviços essenciais para a operação da empresa.

# GESTÃO E LIDERANÇA

**ERP:** sigla de “Enterprise Resource Planning”. Planejamento dos recursos do negócio. Plataformas desenvolvidas para integrar departamentos de uma empresa. Sistemas de gestão empresarial.

**Empowerment:** significa dar poder aos seus liderados por meio da delegação de tarefas. Trata-se de uma ocasião para se dar ao liderado a oportunidade de demonstrar sua capacidade e suas próprias habilidades;

**Endomarketing:** Propaganda interna de uma empresa, com intuito de motivar e conscientizar seus colaboradores de boas práticas.

**Expertise:** conhecimento especializado que os liderados podem ter em determinado setor. O próprio líder também faz parte da expertise do seu departamento;

**Feedback:** Avaliações e comentários feitos ao funcionário sobre o desempenho profissional.

**Follow-up:** Acompanhamento de um processo/trabalho para medir seus resultados, tendo a certeza de que a tarefa será cumprida corretamente.

**Forecast:** Previsão. Termo mais utilizado na área de vendas.

**Full time:** estipula que determinada tarefa deve ser realizada em tempo integral.

**Facilitating factors:** Fatores facilitadores

**Gap:** Lacuna, falha. Termo para se referir a algo que ainda precisa de desenvolvimento.

**Hands-on:** Participação ativa.

**Housekeeping:** Técnica utilizada para o gerenciamento de processos de qualidade e produtividade dentro de uma organização.

**Headhunter:** em tradução literal, teríamos o termo caçador de cabeças, mas o termo recrutador é mais propício. O headhunter é o profissional que faz a prospecção ativa de candidatos no mercado e seleciona os melhores e mais adequados.

**In-loco:** local onde determinada atividade é feita. Por exemplo: funcionários que trabalham presencialmente na empresa estão In-loco;

**Insourcing:** Delegação de tarefas para alguém especializado dentro da própria organização.

**Inclusive Business:** Negócio ou iniciativa rentável, seja ambiental e social, a ideia é ser um negócio inclusivo que quer oferecer produtos que melhorem a qualidade de vida dos consumidores finais.

# GESTÃO E LIDERANÇA

**Just-in-time:** Técnica de gestão que visa a redução do estoque de mercadorias.

**Joint venture:** União de empresas que querem explorar juntas um mesmo negócio sem que elas não percam seus nomes/identidades.

**Kaizen:** conceito japonês de administração que significa aprimoramento contínuo – baixos investimentos aliados ao bom senso.

**Key user:** Indivíduo que conhece todos os recursos de uma determinada ferramenta tecnológica.

**Kick-off:** reunião para informar que gera a oportunidade de motivar os profissionais envolvidos em algum projeto.

**Leadership:** É o termo utilizado para definir a liderança pautada na influência positiva que o líder causa à sua equipe.

**Lead:** Pessoa que se interessou pelo serviço ou produto da empresa.

**Learning Organization:** Uma empresa que está sempre disposta a aprender e ter transparência entre liderança e colaboradores.

**Mentoring:** Esse termo, traduzido, significa mentoria ou tutoria. Diz respeito a um processo de desenvolvimento onde um mentor aconselha o seu mentorado sobre questões diversas da vida profissional e pessoal. Diferente do coaching, o mentoring não tem tempo definido ou objetivos específicos a serem atingidos.

**Mailing:** banco de dados com nomes, endereços e informações adicionais de consumidores e potenciais clientes.

**Market share:** Fração de Mercado que é controlada pela empresa.

**MBA:** sigla de Master Business Administration. Formação equivalente à pós-graduação em Administração de Empresas.

**Newsletter:** boletim de notícias.

**Network:** A expressão é usada para designar a capacidade de estabelecer e aumentar a sua rede de contatos (network).

**Omnichannel:** A união do prefixo omni (tudo) com a palavra channel (canal). Ela tem como objetivo conectar todos os canais de contato com o usuário, fazendo com que a experiência dele com uma empresa seja muito melhor.

**One on One:** Reunião entre duas pessoas para falar sobre as demandas de uma das partes e trocar feedbacks.

**OOO:** Out of Office. Ou seja, a pessoa não está no escritório naquele dia.

# GESTÃO E LIDERANÇA

**Quarter:** Mesmo parecendo “Quatro”, significa Trimestre. É utilizado para definir tarefas que serão feitas durante cada trimestre do ano.

**Ombudsman:** "O homem que representa os interesses" ou "A pessoa que representa os interesses". É um profissional da empresa que faz a comunicação entre o público e a empresa.

**Outplacement:** política na qual facilita a demissão de algum liderado, sempre com a intenção de que a empresa e o funcionário sejam beneficiados com o desligamento;

**Outsourcing:** Terceirização de algumas atividades da empresa.

**Report:** Relatório.

**ROI:** Retorno sobre investimento.

**Rapport:** relação de empatia que é indispensável para que o líder e os liderados tenham proximidade. Significa que o líder vai se colocar no lugar do liderado; responsável pelas estratégias de identificação, fidelização e contato com os consumidores da empresa.

**Spread:** Taxa de risco.

**Stakeholders:** Pessoas impactadas por um negócio: sócios, clientes, acionistas, funcionários e entre outros.

**Shareholder:** acionista da empresa.

**Skills:** habilidades ou competências.

**Sponsor:** profissional responsável pelo recurso financeiro de um projeto.

**Target:** é o objetivo que o líder tem para a equipe, ou seja, aquilo que ela precisa realizar;

**Team Building:** Espírito de equipe, que é na verdade, um método que visa a melhoria no trabalho em equipe.

**TQC:** Total Quality Control, ou Controle de Qualidade Total. É um sistema normalmente presente em empresas de manufatura, assegurando assim uma produção sem erros.

**Unicórnio:** startup com valor de mercado superior a US\$1 bilhão.

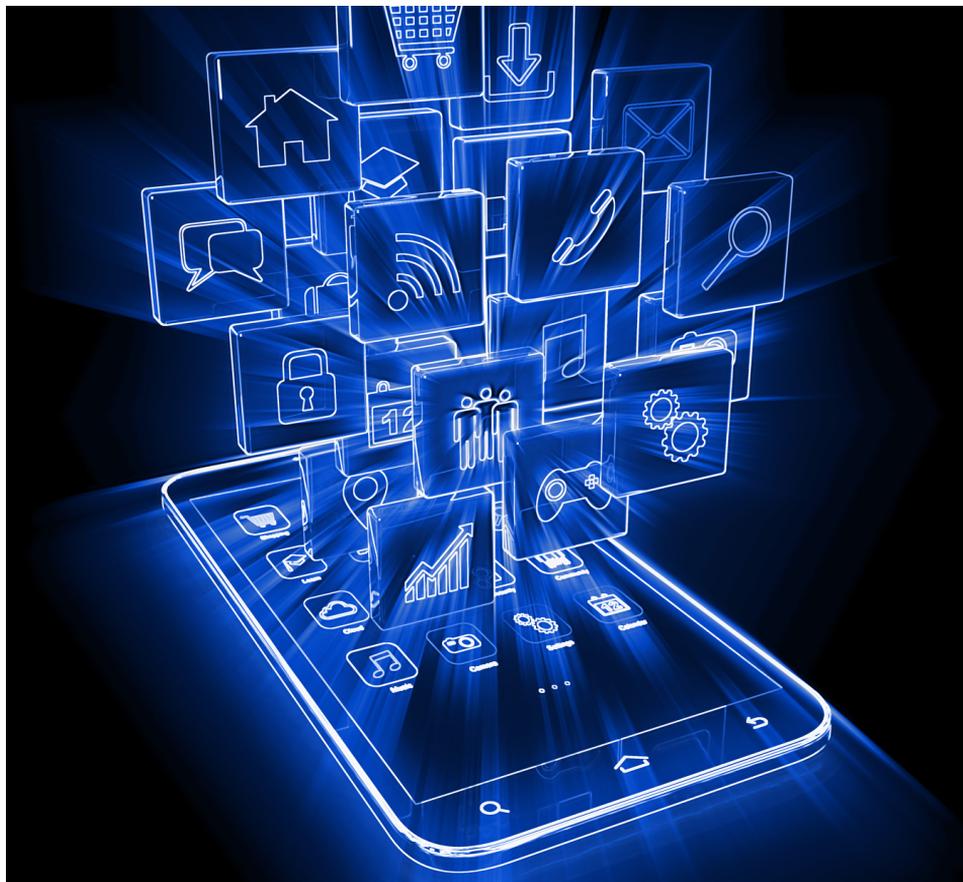
**Workflow:** Fluxo de trabalho, visando automação de processos.

**Workaholic:** profissional viciado em trabalho.

**Workshop:** treinamento ou palestra.

**YOY:** Sigla de “year-over-year”. Aqui seria o acumulado de anos diferentes, de um mesmo período.

**YTD:** Sigla de “year-to-date”, que é o acumulado do ano atual até a data do momento.



## Capítulo 2 – Marketing e Vendas

No Capítulo 2, iremos falar sobre o famoso mundo do marketing e das vendas, dois pilares vitais para o crescimento e a sustentabilidade de qualquer empresa. Aqui, exploraremos os conceitos chave, estratégias e técnicas que compõem essas disciplinas dinâmicas e interconectadas. Ao final deste capítulo, você terá uma compreensão sólida de como o marketing e as vendas trabalham juntos para impulsionar o sucesso do negócio.

# MARKETING E VENDAS

**A/B Testing:** Teste A/B. é uma técnica de experimentação usada em marketing digital e design de sites para determinar qual de duas versões de uma página da web, e-mail, anúncio ou outro elemento de marketing apresenta melhor desempenho em termos de metas específicas, como conversões, taxa de cliques ou engajamento.

**Affiliate Marketing:** Marketing dos afiliados. Funciona como um acordo comercial onde alguém fica responsável por divulgar um produto de uma marca e em troca recebe comissões sob suas vendas.

**Brand Awareness:** Reconhecimento de Marca. Refere-se à medida em que os consumidores reconhecem e são conscientes da existência de uma marca.

**Brand Image:** Imagem de Marca. A “Imagem de Marca”, ou imagem de marca, refere-se à percepção que os consumidores possuem de uma marca. É a maneira como os clientes veem, interpretam e sentem o respeito de uma empresa, produto ou serviço com base em suas experiências, associações e retorno.

**Brand Equity:** Valor de Marca. O Brand Equity, ou “valor de marca”, refere-se ao valor intangível e financeiro que uma marca possui devido à sua receita, reconhecimento e associações positivas com os consumidores.

**Briefing:** Introdução. É um documento ou reunião que tem como objetivo fornecer informações e orientações essenciais para a realização de um projeto, campanha ou atividade específica.

**Burn rate:** No mundo dos negócios, esse jargão serve para descrever quanto tempo demora para a empresa gastar seus recursos financeiros, mais aqueles que foram disponibilizados por investidores.

**B2B Business-to-Business:** Empresas para Empresas: é um modelo de negócios no qual as empresas realizam transações comerciais e estabelecem relações comerciais com outras empresas em vez de consumidores individuais.

**B2C Business-to-Consumer:** Empresas para Consumidores: é um modelo de negócios no qual as empresas vendem produtos, serviços ou informações diretamente para consumidores individuais. Nesse modelo, as empresas atuam como fornecedores ou vendedores, enquanto os consumidores são os compradores finais dos produtos ou serviços oferecidos.

# MARKETING E VENDAS

**Brand Loyalty:** Fidelidade à Marca. A “Brand Loyalty” (Lealdade à Marca) é uma métrica e um conceito de marketing que se refere à tendência ou disposição de um cliente ou consumidor em continuar a comprar e preferir uma marca específica em detrimento de outras opções disponíveis no mercado.

**Click-Through rate (CTR):** Taxa de Cliques. A Taxa de Cliques (CTR), ou Taxa de Cliques em português, é uma métrica amplamente utilizada no marketing digital e na publicidade online para avaliar o desempenho de anúncios, links ou conteúdo na web.

**Competitive Advantage:** Vantagem Competitiva. É uma condição ou característica que permite a uma empresa ou organização superar seus concorrentes em um mercado específico

**Conversion Optimization:** Otimização de Conversão. Refere-se a um conjunto de práticas e técnicas utilizadas no marketing digital e na gestão de sites e aplicativos com o objetivo de aumentar a taxa de conversão, ou seja, o número de visitantes que realizar uma ação desejada, como fazer uma compra, preencher um formulário, se inscrever em uma lista de e-mail, ou qualquer outra ação que seja considerada um objetivo de conversão.

**Customer Journey Mapping:** Mapeamento da Jornada do Cliente. É uma técnica usada no marketing e na gestão. O objetivo do mapeamento da jornada do cliente é identificar e compreender todos os pontos de contato e interações que um cliente tem com a empresa ao longo do tempo.

**Customer Lifetime Value (CLV):** Valor Vitalício do Cliente. "Customer Lifetime Value" (CLV) é o valor financeiro médio que um cliente gera para uma empresa durante todo o seu relacionamento, considerando compras, frequência e duração. Essencial para estratégias de marketing e atendimento ao cliente.

**Customer Persona:** Persona do Cliente. Uma persona de cliente, também conhecida como “buyer persona”, é uma representação detalhada e semi-ficcional de seu cliente ideal.

**Call Center:** Centro de Atendimento. Um Call Center (Centro de Atendimento) é uma estrutura organizacional ou um serviço que se dedica a receber e fazer chamadas telefônicas, geralmente com o objetivo de fornecer suporte ao cliente, responder a consultas, solucionar problemas, realizar vendas, pesquisas de mercado, ou realizar outras atividades relacionadas à comunicação por telefone.

# MARKETING E VENDAS

**Call to Action (CTA):** Chamada para Ação.

Um "Call to Action" (CTA), que pode ser traduzido como "Chamada para Ação" em português, é uma instrução ou solicitação específica projetada para incentivar os leitores, visitantes de um site, ou público-alvo a realizar uma ação desejada.

**Churn Rate:** Taxa de Churn (Perda de Clientes) A taxa de churn, também conhecida como taxa de cancelamento ou taxa de perda de clientes, é uma métrica que mede a proporção de clientes que deixaram de usar um serviço ou produto durante um período de tempo.

**Content Management System(CMS):** Sistema de gerenciamento de conteúdo. Um software executado no navegador permite que você crie, gerencie e modifique um website e seu conteúdo sem a necessidade de conhecimento de programação.

**Content Marketing:** Marketing de Conteúdo. Marketing de conteúdo, ou marketing de conteúdo, é uma estratégia de marketing digital que envolve a criação e distribuição de conteúdo relevante, relevante e direcionado para atrair, engajar e converter um público-alvo específico.

**Conversion Rate:** Taxa de conversão. É uma métrica usada para mensurar quantas pessoas passaram de uma etapa do funil de vendas para outra, seja visitantes que viram leads ou leads que se tornam clientes. É o número que mostra qual porcentagem da sua audiência converte e de fato traz resultados para o negócio.

**Cross-Selling:** Venda Cruzada. Cross-selling, em português "Venda Cruzada" ou "Venda Complementar," é uma estratégia de vendas em que uma empresa oferece produtos ou serviços adicionais relacionados ao que um cliente já está comprando.

**Customer acquisition:** Aquisição de clientes refere-se ao processo de adquirir novos clientes para uma empresa ou negócio.

**Customer Feedback:** O feedback do cliente, ou simplesmente "feedback", refere-se às informações, opiniões, comentários e avaliações fornecidas pelos clientes sobre suas experiências com um produto, serviço ou empresa.

**Customer journey:** Jornada do cliente. É o mapeamento da jornada do cliente em todas as suas interações, com o objetivo de otimizar processos, serviços e contribuir para aprimorar a sua experiência em todas as etapas do funil.

# MARKETING E VENDAS

**Customer Retention:** Retenção de Clientes. A retenção de clientes, ou gerenciamento de retenção de clientes, refere-se às estratégias e esforços que as empresas empregam para reter seus clientes existentes por um longo período de tempo.

**Demographics:** Demographics é o estudo estatístico das características da população, como idade, sexo, renda, educação, localização geográfica e outros fatores que descrevem a composição de um grupo de pessoas.

**Demand Generation:** Geração de Demanda. É uma estratégia de marketing que tem como objetivo criar e estimular o interesse e a demanda por produtos ou serviços de uma empresa.

**Email Marketing:** Marketing por E-mail. Email marketing é uma estratégia de marketing digital que envolve o uso de email para enviar mensagens comerciais, informativas ou promocionais para um grupo de contatos. Essas mensagens de e-mail podem ser usadas para atingir diversos objetivos, como aumentar a conscientização da marca, promover produtos ou serviços, comunicar notícias ou atualizações da empresa, gerar leads, nutrir relacionamentos com clientes e muito mais.

**Guerrilla marketing:** Marketing de guerrilha. O marketing guerrilha é uma estratégia de marketing não convencional que se concentra em táticas criativas e surpreendentes para chamar a atenção do público-alvo. Essa abordagem muitas vezes busca criar um impacto emocional e uma conexão mais profunda com o público, sem necessariamente depender de grandes orçamentos de marketing tradicional. O termo "guerrilha" refere-se à natureza inovadora e muitas vezes surpreendente dessas campanhas, que podem ser altamente eficazes quando executadas com criatividade e originalidade.

**Inbound Marketing:** Marketing de Atração. O Inbound Marketing é uma abordagem de marketing digital que se concentra em atrair e envolver os clientes em potencial por meio da criação de conteúdo relevante e relevante, em oposição à abordagem tradicional de "marketing de interrupção", que envolve anúncios invasivos e interruptivos.

**Incentive Marketing:** Marketing de Incentivo. Um conjunto de ações que são tomadas na intenção de estimular os colaboradores a darem o melhor de si a perseguirem resultados considerados relevantes para a empresa.

# MARKETING E VENDAS

**Influencer Marketing:** Marketing de Influência. O Marketing de Influência (Marketing de Influência) é uma estratégia de marketing que envolve a colaboração entre uma marca de produtos e um influenciador digital para promoção, serviços ou mensagens da marca para o público do influenciador.

**Jingle:** Música curta e cativante com letras memoráveis que promovem um produto ou serviço específico, como “I’m lovin’ it”, do McDonald’s; “Nationwide is on your side”, da Nationwide Insurance; “Baby Back Ribs”, da Chili; ou “Ch-ch-ch-Chia!”, da Chia Pet.

**Key Performance (KPIs):** Indicadores - Chave de Desempenho.

São os indicadores ou valores quantitativos que podem ser medidos, comparados e acompanhados, de forma a expor o desempenho dos processos e do trabalho nas estratégias de um negócio.

**Landing Page:** Página de Destino, Uma “landing page” (página de destino) é uma página da web específica e autônoma que é criada com um objetivo singular em mente, geralmente como parte de uma campanha de marketing digital.

**Lead Generation:** Geração de Leads. Termo do marketing usado para descrever o início de interesse ou questão de um possível cliente num produto ou serviço da empresa.

**Lead Nurturing:** Nutrição de Leads, "Lead Nurturing" é o processo de cultivar relacionamentos com leads ao fornecer informações relevantes ao longo do tempo, visando movê-los pelo funil de vendas até a conversão.

**Lead Qualification:** Qualificação de Leads. É o processo de avaliar e classificar os leads (potenciais clientes) com base em critérios específicos para determinar sua prontidão e probabilidade de se tornarem clientes reais.

**Market Penetration:** Penetração de Mercado. É uma estratégia de marketing que se concentra em aumentar a participação de mercado de um produto ou serviço existente em um mercado já estabelecido.

**Market Research:** Pesquisa de mercado, é o processo sistemático de coleta, análise e interpretação de informações relevantes sobre um mercado específico, incluindo seus consumidores, concorrentes, tendências e condições gerais.

# MARKETING E VENDAS

**Marketing Automation:** Automação de Marketing. Marketing Automation, em português “Automação de Marketing,” é uma estratégia e um conjunto de tecnologias que permitem às empresas automatizar, gerenciar e otimizar tarefas e processos de marketing para aumentar a eficiência, melhorar a segmentação e personalização das campanhas, e nutrir leads (potenciais clientes) ao longo do funil de vendas.

**Marketing Budget:** Orçamento de Marketing. O "Marketing Budget" (orçamento de marketing) é uma parte essencial do planejamento financeiro de uma empresa que se destina a alocar recursos financeiros para atividades de marketing.

**Marketing Mix:** É um conjunto de elementos que representam as atividades abraçadas pelo marketing. Seu principal objetivo é gerar o desejo de compra no consumidor. Na conceituação mais conhecida, baseia-se nos 4Ps de marketing: produto, preço, praça e promoção.

**Marketing Strategy:** "Estratégia de marketing" é um plano de ação elaborado por uma empresa ou organização para alcançar seus objetivos de marketing e atingir seu objetivo público de maneira eficaz.

**Marketing Analytics:** Análise de Marketing. Marketing Analytics, ou análise de marketing, é uma prática de análise, mede e interpreta dados relacionados às atividades de marketing com o objetivo de tomar decisões informadas e melhorar o desempenho das estratégias de marketing.

**Marketing Campaign:** Campanha de Marketing. Uma "Campanha de Marketing" é um conjunto coordenado de atividades de marketing e estratégias de promoção que têm como objetivo atingir metas específicas de marketing em um período determinado.

**Marketing Channel:** Canal de Marketing. Canais de marketing são os caminhos que você usa para fazer o seu produto ou serviço chegar até o seu cliente. Ele vai desde a manufatura até chegar no consumidor final.

**Marketing Collateral:** Material de Marketing. "Marketing Collateral" são materiais promocionais, como brochuras e vídeos, criados para apoiar as estratégias de marketing, comunicando mensagens e promovendo produtos ou serviços.

# MARKETING E VENDAS

**Marketing Communication:** Comunicação de Marketing. A Comunicação de Marketing envolve estratégias para promover produtos ou serviços, incluindo publicidade, relações públicas e marketing digital.

**Marketing Metrics:** Métricas de Marketing. Métricas de marketing são medidas quantitativas que avaliam o desempenho de estratégias, incluindo indicadores como CPA e ROI, para informar decisões e otimizar campanhas.

**Marketing Plan:** Plano de Marketing. É um guia que serve para nortear as ações do setor com a missão de alcançar os objetivos propostos e colaborar para o crescimento da empresa.

**Marketing Technology (MarTech):** Tecnologia de Marketing. Refere-se à utilização de tecnologia e software para apoiar as atividades de marketing de uma empresa ou organização.

**Market Leader:** Líder de Mercado. Market Leader é uma empresa ou marca que possui uma posição dominante em um determinado mercado. Essa posição é alcançada quando a empresa tem a maior fatia de mercado, liderança em vendas, participação significativa no mercado e uma vantagem competitiva sobre seus concorrentes.

**Market Opportunity:** Oportunidade de Mercado. "Market Opportunity" é uma circunstância favorável no mercado que oferece potencial de desempenho positivo para uma empresa, como demanda não atendida ou mudanças nas necessidades dos consumidores.

**Outbound Marketing:** Marketing de Saída. O Outbound Marketing, em contraste com o Inbound Marketing, é uma abordagem tradicional de marketing que se concentra em enviar mensagens de marketing para um público amplo, muitas vezes com o uso de táticas de "marketing de interrupção".

**PPC(Pay-Per-Click):** Pagamento por clique. É uma estratégia de marketing digital em que você faz um anúncio e paga por ele de acordo com os cliques que ele recebe.

# MARKETING E VENDAS

**Product Packaging:** Embalagem do produto, ou simplesmente “embalagem”, refere-se aos materiais e design usados para envolver e proteger um produto durante o armazenamento, transporte e exibição aos consumidores.

**Point of Sale (POS):** O Ponto de Venda, também conhecido como PDV, nada mais é do que um ambiente comercial usado pela empresa para vender produtos e serviços. Esse local pode ser uma loja física ou uma loja online (e-commerce).

**Product Differentiation:** Diferenciação de Produto. É uma estratégia de marketing e gestão de produtos em que uma empresa procura tornar seu produto ou serviço único ou distinto em relação aos produtos ou serviços oferecidos pelos concorrentes.

**Retention Rate:** Taxa de Retenção. É uma métrica que indica a capacidade de uma empresa em manter seus clientes por um determinado período de tempo.

**Return on Advertising Spend (ROAS):** Retorno sobre o Gasto com Publicidade. O Retorno sobre Gastos com Publicidade (ROAS) é uma métrica que ajuda as empresas a avaliar o desempenho de suas campanhas de publicidade ou marketing, relacionando os gastos com publicidade ao valor gerado em receita ou vendas.

**Sales Cycle:** Ciclo de vendas. É um termo que é comumente usado em marketing e vendas e se refere à jornada que os clientes em potencial irão passar antes de tomar uma decisão de compra.

**Sales Forecast:** A "Previsão de Vendas" é uma estimativa ou projeção de vendas futuras de uma empresa ou organização para um determinado período de tempo, que pode ser mensal, trimestral, anual ou para qualquer outro período relevante para o planejamento de negócios.

**Sales Funnel:** Um “funil de vendas” é um modelo conceitual frequentemente usado no marketing e nas vendas para representar o processo pelo qual os clientes potenciais (leads) passam antes de realizar uma compra.

**Sales Pitch:** Discurso de Vendas. O termo “Sales Pitch” refere-se a uma apresentação ou discurso usado por um vendedor para persuadir um cliente em potencial a comprar um produto, serviço ou solução.

# MARKETING E VENDAS

**Sales Target:** "Meta de vendas" (meta de vendas) é uma quantificação específica e mensurável de vendas que uma empresa ou um vendedor individual estabelece como objetivo a ser realizado em um determinado período de tempo, como um mês, um trimestre ou um ano.

**Search Engine Optimization (SEO):** otimização para mecanismos de buscas. SEO é o conjunto de práticas para melhorar o posicionamento orgânico de um site nos resultados dos mecanismos de buscas, como Google, Yahoo e Bing.

**Social Media Marketing:** Social Media Marketing (Marketing em Mídias Sociais), frequentemente abreviado como SMM, é uma estratégia de marketing digital que envolve o uso de plataformas de mídias sociais para promover produtos, serviços, marcas ou conteúdo, bem como interagir com o público-alvo.

**Sales Collateral:** Refere-se a todos os materiais e recursos usados pelas equipes de vendas para apoiar e facilitar o processo de vendas.

**Sales Enablement:** "Sales Enablement" envolve fornecer recursos e suporte à equipe de vendas para melhorar a eficácia nas interações com os clientes, incluindo treinamento e ferramentas.

**Sales Team:** Equipe de Vendas. É um grupo de profissionais responsáveis por promover e vender os produtos ou serviços de uma empresa.

**Share of Voice:** Participação de Voz. É uma métrica de marketing que mede a proporção ou a fatia de exposição de publicidade ou menções que uma marca, empresa ou anúncio específico possui em relação ao mercado ou aos concorrentes.

**Slogan:** breve declaração que promove uma marca e sua imagem. Exemplos famosos de slogans incluem "Just do it", da Nike; "Life's good", da LG; e "Think different", da Apple.

**Target Audience:** "Público-alvo" é uma expressão em inglês que se refere ao público-alvo de uma mensagem de marketing, campanha publicitária, produto ou serviço. É o grupo específico de pessoas ou consumidores que uma empresa ou organização deseja alcançar e impactar com sua comunicação ou oferta.

# MARKETING E VENDAS

**Upselling:** Upselling é uma estratégia de vendas na qual um vendedor ou empresa oferece ao cliente a compra de produtos ou serviços adicionais, geralmente de maior valor ou com recursos extras, além da compra inicial que o cliente estava considerando.

**Unique Visitor:** "Unique Visitor" é uma métrica que contabiliza indivíduos distintos que visitam um site em um período específico, independentemente do número de visitas.

**User-generated Content (UGC):** Conteúdo Gerado pelo Usuário. É qualquer conteúdo, como textos ou imagens, criado pelos próprios usuários, promovendo a participação ativa da comunidade online.

**Unique Selling Proposition (USP):** Proposta Única de Venda. É um conceito de marketing que se refere a uma característica ou benefício exclusivo e convincente de um produto, serviço ou marca que o diferencia e o torna mais atraente para os consumidores em comparação com a concorrência.

**Value Proposition:** A "Value Proposition," em português "Proposta de Valor," é um conceito fundamental no marketing e nos negócios que descreve o valor único e diferenciado que um produto, serviço ou empresa oferece aos clientes

**Viral Content:** "Viral Content" é conteúdo online, como vídeos ou imagens, que se espalha rapidamente devido a amplo compartilhamento, alcançando uma audiência significativa.

**Viral Marketing:** O Viral Marketing, em português "Marketing Viral," é uma estratégia de marketing que se baseia na criação de conteúdo ou campanhas que têm o potencial de se espalhar rapidamente e amplamente na internet por meio de compartilhamento por parte dos próprios usuários.

**Wholesale:** Produtos vendidos a granel (grandes quantidades), por um preço menor, muitas vezes em um acordo B2B (business-to-business).

**Word-of-Mouth Marketing:** Marketing Boca a Boca. É uma estratégia de marketing na qual as recomendações e opiniões positivas dos clientes são usadas para promover um produto, serviço ou marca.



# FINANÇAS E CONTABILIDADE

**Accounting Sciences:** Ciências Contábeis é uma área do conhecimento que tem como objetivo analisar os fatos e atos de natureza econômico-financeira de uma instituição.

**Accrual Accounting:** Contabilidade por Competência Método contábil em que as receitas e despesas são registradas quando ganhas ou incorridas, independentemente de quando o dinheiro é trocado.

c: Todos os riscos, cláusula de contrato de seguro.

**Amortization:** Amortização É a distribuição do custo de um empréstimo ao longo do tempo, geralmente em prestações periódicas, que incluem o pagamento do principal e dos juros.

**Audit trail:** Trilha de Auditoria Registros sequenciais e documentados que fornecem uma trilha de evidências das atividades de auditoria, permitindo a revisão e verificação.

**Access:** Ato ou processo de obter entrada ou utilização a algo, como informações, recursos ou lugares.

**Account:** Ação ou efeito de contar, de avaliar uma quantidade

**Accounting:** registrar, organizar, demonstrar, analisar e acompanhar as modificações do patrimônio em virtude da atividade econômica ou social que a empresa exerce no contexto econômico.

**Accounts payable:** contas a pagar; Contas a pagar é o dinheiro devido por uma empresa a seus fornecedores, mostrado como um passivo no balanço patrimonial de uma empresa.

**Accounts receivable:** contas a receber; são reivindicações legalmente exigíveis de pagamento mantidas por uma empresa por bens fornecidos ou serviços prestados que os clientes solicitaram, mas não pagaram.

**Accrue:** Acumular alguma coisa tanto material quanto valor monetário

**Advertising:** A prática de promover produtos, serviços ou ideias para atrair a atenção e o interesse do público.

**Asset:** ativo; na área financeira, “asset” é um termo usado para descrever qualquer coisa que tenha valor e possa ser usada para gerar renda ou lucro.

**Auditing:** O auditor é o profissional que analisa com profundidade todos os processos da empresa, principalmente os que envolvem questões financeiras

**Automatic teller machine:** Caixa eletrônico; os caixas eletrônicos ou terminais bancários são dispositivos que permitem a realização de transações bancárias, como saques, transferências, depósitos

# FINANÇAS E CONTABILIDADE

**Balance sheet:** balanço patrimonial, um relatório financeiro que mostra a situação patrimonial de uma empresa em uma determinada data, apresentando os ativos, os passivos e o patrimônio líquido.

**Bônus:** É um pagamento feito aos funcionários, apenas em razão de terem atingido as metas, que podem ser individuais ou coletivas

**Break-even point:** ponto de equilíbrio, o nível de vendas ou produção em que uma empresa não tem lucro nem prejuízo, ou seja, a receita é igual à despesa total.

**Broker:** Corretor, agente intermediário.

**Budget:** orçamento, um plano financeiro que estima as receitas e as despesas esperadas para um determinado período futuro.

**Build up funds:** Acumular dinheiro ou recursos financeiros ao longo do tempo.

**Business plan:** o plano de negócios, também chamado plano empresarial, é um documento que especifica, em linguagem escrita, um negócio que se quer iniciar ou que já está iniciado

**Balance the books:** atividade feita para se observar o balanceamento entre lucros e gastos em um determinado período

**Bearish:** Mercado que possui tendência de baixa, ou seja, se tem expectativas pessimista para investimento

**Benchmark:** índice utilizado para comparar o desempenho de uma aplicação, comparando com a concorrência, também chamado de "ponto de referência"

**Beneficiary:** Beneficiário é a pessoa designada a receber o pagamento de um benefício de seguro de vida.

**Binder:** Cobertura Provisória um acordo temporário ou preliminar que fornece cobertura até que uma apólice possa ser escrita ou entregue

**Blue chips:** empresas que já tem nome no mercado e por conta disso tendo maior valor

**Bonds:** Títulos ou Obrigações São instrumentos financeiros emitidos por governos ou empresas para levantar capital, onde o comprador do título empresta dinheiro à entidade emissora em troca de pagamentos de juros regulares e retorno do principal no vencimento.

**Bull Market:** Mercado em alta refere-se a um mercado financeiro caracterizado por um aumento persistente nos preços das ações ou outros ativos financeiros.

# FINANÇAS E CONTABILIDADE

**Bullish:** Mercado que possui tendência de alta próxima, ou seja, possui expectativa otimista de para investimento

**Buying Power:** Poder de compra se refere ao poder de compra que uma pessoa ou entidade possui com base em seus recursos financeiros disponíveis.

**Cash flow statement:** demonstração dos fluxos de caixa, um relatório financeiro que mostra as entradas e saídas de dinheiro de uma empresa em um determinado período

**Cash:** Dinheiro em espécie, dinheiro vivo

**Claim:** Reclamação, reivindicação.

**Closing Cost:** Custos de Fechamento que uma empresa terá quando decidir fechar

**Commensurate:** Valores numéricos que são proporcionais a outro

**Commission:** Nossos vencedores ganham um salário fixo mais uma comissão

**Credit:** É quando o dinheiro disponibilizado através do crédito (confiança) pode ser gasto

**Cryptocurrencies:** Uma criptomoeda ou cibermoeda é um meio de troca, geralmente descentralizado, que se utiliza da tecnologia de blockchain e da criptografia para assegurar a validade das transações e a criação de novas unidades da moeda.

**Currency market:** O mercado financeiro onde as moedas estrangeiras são negociadas, também conhecido como mercado cambial ou Forex.

**Customs:** Alfândega, edifício da agência da receita federal, encarregada de fiscalizar a entrada, trânsito e saída de mercadoria do país.

**Cash Flow Forecast:** Previsão de Fluxo de Caixa uma estimativa de entradas e saídas de caixa futuras para administrar a liquidez de uma empresa.

**Chamber of Commerce:** Camara de comercio, associação.

**Change currency:** Trocar moeda de um país pela moeda de outro país.

**Checking account:** Conta corrente é um tipo de conta bancária que permite a realização de várias transações, como saques, depósitos, transferências, pagamentos de contas e compras.

**Clerk:** Suas principais funções incluem acolher bem os clientes, orientá-los sobre os produtos e serviços oferecidos, resolver problemas, esclarecer dúvidas, prestar informações, realizar vendas, emitir notas fiscais, organizar o ambiente de trabalho e efetuar o fechamento do caixa

# FINANÇAS E CONTABILIDADE

**Collect:** Cobrança, pagamento a ser efetuado no destino final.

**Commodities:** produto bruto ou material prima que é produzido em grande quantidade na maioria das vezes para exportação

**Consignee:** Consignatario mercadoria consignada ou destinada.

**Consolidation:** Consolidação, agrupamento de lotes para formar uma única carga.

**Copy note negotiable:** Cópia não negociável.

**Correction Advise:** Aviso de correção, alteração de dados.

**Cost analysis:** análise de custos é uma avaliação dos possíveis custos dentro de um projeto, considerando quais serão eles e o valor em si.

**Cost estimation:** Estimativa de custos é a prática de prever o custo de conclusão de um projeto com escopo definido

**Cost of Goods Sold:** o custo que uma empresa possui por produtos vendidos, incluindo mão de obra, e materiais primeiras, mas descontando despesas indiretas como o transporte dessa mercadoria

**Credit Rating:** Classificação de Crédito uma classificação atribuída a indivíduos ou entidades para avaliar sua qualidade de crédito.

**Depreciation Expense:** Despesa de Depreciação a alocação do custo de um ativo ao longo de sua vida útil.

**Depreciation:** Depreciação a alocação do custo de um ativo tangível ao longo do tempo para refletir seu desgaste ou obsolescência.

**Dividend:** Dividendo uma parcela dos lucros de uma empresa distribuída aos acionistas.

**Drawback:** Termo usado para importação de materias primas com favorecimento ou isenção de impostos de importação.

**Data:** São os registros brutos que serão convertidos em insights para o negócio, permitindo que a empresa consiga agregar valor para os seus serviços.

**Debtor:** devedor é uma das partes integrantes de um empréstimo, cuja necessidade de capital o compele a tomar dinheiro emprestado do credor e assumir assim uma dívida.

**Deficiency:** déficit, a situação em que as despesas superam as receitas, gerando um saldo negativo

**Demand:** Demanda - Representa a quantidade de um produto ou serviço que os consumidores desejam adquirir a um determinado preço e em um determinado período de tempo.

**EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization):** termo utilizado para se contar o lucro antes de se verificar os juros, os impostos, a depreciação e a amortização

# FINANÇAS E CONTABILIDADE

**Equity financing:** Participação acionária o patrimônio líquido ou capital próprio representa os valores que os sócios ou acionistas têm na empresa em um determinado momento.

**Expenditure:** Despesa Refere-se a dinheiro gasto ou desembolsado, especialmente quando se trata de uma organização ou governo.

**Early Payoff:** Pagamento antecipado que um indivíduo ou empresa podem fazer para pagar uma dívida mais rapidamente

**Earn a fortune:** Ganhar uma quantia significativa de dinheiro, geralmente uma grande fortuna.

**Earn money:** Receber pagamento ou compensação financeira em troca de trabalho ou serviços prestados.

**Earnings per Share (EPS):** Lucro por Ação (LPA) é uma métrica financeira que representa a parcela dos lucros de uma empresa atribuída a cada ação em circulação

**Economist:** Ele produz análises de mercado que podem tratar tanto de aspectos econômicos em grandes proporções, nacionais e internacionais, como em planos de investimentos de empresas menores

**Endorsement:** Endosso, transferência de propriedade, título ou dinheiro através de assinatura no verso de um documento.

**Equity:** patrimônio líquido, a diferença entre o valor dos ativos e dos passivos de uma empresa.

**Exchange rate:** taxa de câmbio, o preço de uma moeda em relação a outra moeda, usado para converter valores entre diferentes moedas.

**Expense:** despesa, o valor gasto para produzir ou adquirir bens ou serviços

**Expired:** Vencido; cujo prazo de validade terminou ou foi encerrado

**Financial Advisor:** Consultor Financeiro é aquele especialista que tem como foco tudo que tem relação ou que cause impacto a parte financeira

**Fixed cost:** São despesas comerciais que não dependem do nível de bens ou serviços produzidos pela empresa

**Flow:** Ato ou efeito de fluir, de se movimentar de modo contínuo

**Fee:** Tarifas que é uma cobrança que é feita ao se utilizar trabalhos públicos não essenciais

**Financial statement:** Demonstrativo financeiro um relatório que apresenta informações financeiras de uma empresa, como o balanço patrimonial e a demonstração de resultados.

# FINANÇAS E CONTABILIDADE

**Fiscal Year:** Ano Fiscal o período contábil usado por uma empresa ou governo para relatórios financeiros e impostos.

**Foreclosure:** Execução hipotecária o processo pelo qual um banco ou credor toma posse de um imóvel devido à inadimplência do mutuário.

**Gross:** Bruto. Significa o valor total ou não deduzido de algo, antes de subtrair despesas, impostos ou deduções.

**Give a deposit:** Fazer um depósito um depósito bancário corresponde a uma entrega de fundos a uma instituição de crédito, que fica obrigada a devolver o montante depositado, de acordo com as condições que tenham sido contratadas, e, em alguns casos, a pagar uma remuneração.

**Goodwill:** Ágio por Expectativa de Rentabilidade Futura o ativo intangível que representa o excesso do preço de compra de uma empresa sobre seus ativos líquidos.

**Hedge fund:** fundo de hedge, um tipo de fundo de investimento que busca obter altos retornos por meio de estratégias complexas e arriscadas, como alavancagem, derivativos e arbitragem

**Handling Charge:** Despesa de manuseio ou movimentação de carga.

**Hedge:** Uma estratégia financeira usada para reduzir o risco de perdas em investimentos.

**Holding:** empresas que administram e controlam uma ou mais companhias.

**Import license:** Licença de importação, documento expedido pelas autoridades de importação de um país.

**Income statement:** demonstração do resultado do exercício, um relatório financeiro que mostra o resultado operacional de uma empresa em um determinado período, apresentando as receitas, as despesas e o lucro ou prejuízo.

**Income:** Rendimento que se terá por um produto ou serviço

**Insurance Policy:** Apólice de seguros é um documento que a seguradora emite para formalizar a aceitação de um risco

**Insurance:** Seguros, o contrato ou o risco assumido pelo Segurador mediante o pagamento de um prêmio pelo segurado.

**Interest:** juros, o custo do dinheiro emprestado ou o rendimento do dinheiro aplicado, expresso como uma taxa percentual sobre o valor principal.

# FINANÇAS E CONTABILIDADE

**Internship:** Estágio. Refere-se a um período temporário de trabalho ou treinamento, geralmente realizado por estudantes ou recém-formados, para ganhar experiência em um campo específico.

**Inventory:** Inventário. no caso dos inventários nas empresas, se refere aos bens disponíveis em estoque para venda no processo normal de um negócio, ou a serem utilizados na fabricação de produtos comercializados pela empresa, e costumam conter a descrição do produto bem como a quantidade existente e o local onde se encontra.

**Invest:** Aplicar, empregar, inverter capitais com finalidade lucrativa

**Investment Portfolio:** é um agrupamento de aplicações financeiras que oferecem diferentes tipos de rentabilidade, liquidez e riscos

**Invoice:** Trata-se de uma fatura de pagamento, um documento semelhante a um tipo de nota fiscal, que serve para comprovar uma operação comercial

**Incentive scheme:** Política de incentivos: forma de remuneração variável que busca recompensar empregados e {colaboradores} com base e de acordo com a {variação} do valuation da empresa.

**Inflation:** Inflação Refere-se ao aumento geral dos preços dos bens e serviços em uma economia, levando a uma diminuição do poder de compra da moeda.

**Inland:** Transporte realizado internamente no país.

**Inspection:** Inspeção.

**Insurance Market:** O mercado de seguros é o setor da economia responsável por administrar as negociações de apólices, protegendo indivíduos, empresas e beneficiários de perdas financeiras imprevistas

**Interest income:** Renda de juros a receita líquida de juros é a diferença entre as geradas pelos ativos que rendem juros e o custo do serviço dos passivos.

**Internal controls:** Controles internos São processos, políticas e procedimentos implementados por uma organização para garantir eficácia operacional, confiabilidade financeira e conformidade com regulamentos e leis.

**Investment:** Investimentos financeiros são aqueles quando você aplica dinheiro em ativos financeiros, isto é, aqueles ativos não-físicos e não-intangíveis que estabelecem uma relação contratual entre o investidor e uma instituição por uma riqueza ou privilégio de receber um valor corrigido por juros.

# FINANÇAS E CONTABILIDADE

**Join Venture:** união de duas ou mais empresas para a realização de uma atividade por período limitado e não gerando perda de identidade de nenhuma das envolvidas

**Leave an inheritance:** Deixar bens ou dinheiro para alguém em um testamento, para ser herdado após a morte.

**Legal Tender:** Moeda corrente que é utilizada naquele país, ou seja, o dinheiro que se utiliza dentro daquele país

**Leverage:** alavancagem é um termo genérico que designa qualquer técnica utilizada para multiplicar a rentabilidade através de endividamento.

**Liability:** Refere-se à obrigação legal ou financeira de uma pessoa ou organização de cumprir certos deveres, obrigações ou pagar dívidas.

**Live on a fixed income:** Manter um padrão de vida com uma renda fixa, que não varia significativamente.

**Live on a low wage:** Manter um padrão de vida com um salário baixo.

**Loss:** prejuízo, a diferença negativa entre a receita e a despesa de uma empresa.

**Labor bank:** Cooperativa de funcionários Considera-se Cooperativa de Trabalho a sociedade constituída por trabalhadores para o exercício de suas atividades laborativas ou profissionais com proveito comum, autonomia e autogestão para obterem melhor qualificação, renda, situação socioeconômica e condições gerais de trabalho.

**Leasing:** Contrato de locação é aquele contrato pelo qual uma das partes se obriga a ceder à outra, por tempo determinado ou não, o uso e gozo de coisa não fungível, mediante certa retribuição. Trata-se de contrato bilateral, oneroso, consensual, comutativo, diferido no futuro e não solene.

**Lien:** Ônus É um direito legal que uma pessoa ou instituição tem sobre a propriedade de outra até que uma dívida seja paga.

**Limited Liability Company (LLC):** Sociedade anônima uma LLC é uma forma de estrutura de negócios que combina elementos de uma corporação e de uma parceria.

**Linked liabilities:** Responsabilidades vinculadas é uma obrigação, seja moral ou legal que envolve a necessidade de agir com prudência, diligência e cuidado, de modo a minimizar os riscos e os impactos negativos que possam afetar a si mesmo, aos outros e ao meio ambiente.

# FINANÇAS E CONTABILIDADE

**Liquid asset:** Ativo líquido. um ativo que pode ser facilmente convertido em dinheiro, como dinheiro, contas a receber ou investimentos de curto prazo.

**Liquidation:** Liquidação. Processo de venda dos ativos de uma empresa para pagar dívidas ou encerrar suas operações.

**Loan:** Empréstimo. Um valor monetário emprestado por uma pessoa ou instituição a outra, com a expectativa de que será devolvido, geralmente com juros, em um período de tempo acordado.

**Make money:** Gerar renda por meio de várias atividades, como negócios, investimentos ou trabalho.

**Manifest:** Manifesto, documento contendo uma relação de todos os conhecimentos de embarque, relativo às diversas cargas embarcadas.

**Markdown:** Redução de preço: É uma diminuição no preço de um produto ou serviço, muitas vezes feita para atrair mais clientes ou liquidar o estoque existente.

**Mortgage:** Hipoteca. é mais semelhante ao que nós conhecemos por financiamento imobiliário, pois é usada para comprar o primeiro imóvel.

**Make out a check:** Fazer um cheque é uma ordem de pagamento à vista.

**Market capitalization:** Capitalização de mercado o valor de mercado de uma empresa, calculado multiplicando o preço de suas ações pelo número total de ações em circulação.

**Net pay:** Pagamento líquido. É o valor que um funcionário recebe após todas as deduções, como impostos e contribuições, terem sido retiradas do seu salário bruto.

**Net income:** Lucro líquido o lucro de uma empresa após a dedução de todas as despesas, impostos e outras deduções.

**Organization (NGOs):** As Organização não-governamental (ONGs) são entidades privadas, sem fins lucrativos, com o objetivo de acrescentar ou mesmo melhorar algo em uma determinada sociedade

**Outsource:** Terceirizar: É o ato de contratar uma empresa externa para realizar atividades ou funções que normalmente seriam executadas internamente.

**Options:** Opções contratos financeiros que concedem ao titular o direito, mas não a obrigação, de comprar ou vender um ativo a um preço específico em uma data futura.

# FINANÇAS E CONTABILIDADE

**Return on Assets (ROA):** Retorno sobre Ativos um índice financeiro que mede a eficiência de uma empresa no uso de seus ativos para gerar lucros.

**Organize:** Organização envolve a criação de sistemas e procedimentos para todas as diferentes partes do negócio

**Outstanding:** Saldo pendente balance se refere ao valor total que permanece pendente e não foi pago em um empréstimo, fatura de cartão de crédito ou outra obrigação financeira.

**Owe money:** Dever dinheiro significa estar em dívida ou dever dinheiro a alguém ou a uma entidade.

**Payroll deductions:** Deduções de folha de pagamento - São valores que são retirados diretamente do salário de um funcionário para cobrir despesas como impostos, contribuições previdenciárias e benefícios.

**Payroll:** É o nome dado a uma lista das remunerações pagas aos colaboradores de uma empresa.

**Pension:** Uma quantia regular de dinheiro paga a alguém após a aposentadoria, muitas vezes proveniente de um plano de previdência ou do governo.

**Personal loan:** Empréstimo pessoal. O termo empréstimo é popularmente conhecido como um “contrato” pelo qual uma pessoa entrega a outra pessoa um objeto, que deve ser devolvido ao primeiro em certo prazo de mercado.

**Profit:** lucro, a diferença positiva entre a receita e a despesa de uma empresa.

**Profitability:** A rentabilidade representa o quanto o seu dinheiro renderá em determinado momento. Ela costuma ser apresentada na forma de porcentagem, indicando a evolução do patrimônio no período de análise.

**Pay by a credit card:** Pagar com cartão de crédito o pagamento com cartão de crédito permite que o consumidor possa comprar à vista, com o valor integral da compra sendo lançado na próxima fatura, ou parcelar suas compras.

**Power Of Attorney:** Procuração, instrumento legal autorizando alguém (ou uma empresa) a agir como procurador ou agente em nome de outro.

# FINANÇAS E CONTABILIDADE

**Premium:** Prêmio a quantidade de dinheiro que uma companhia de seguros cobra pela cobertura do seguro.

**Private equity:** Capital privado investimento em empresas não listadas publicamente, geralmente por fundos de private equity.

**Rollover:** Renovação a prática de reinvestir fundos, como uma conta de aposentadoria, em um veículo de investimento sem incorrer em impostos ou penalidades.

**Same store sales:** O Same Store Sales é um importante indicador para entender a performance no varejo, especialmente para empresas que possuem número significativo de unidades.

**Sample:** Amostra, parte ou peça representativa de uma série ou lote.

**Savings:** Dinheiro que é reservado ou guardado para uso futuro, muitas vezes em uma conta de poupança.

**Sealing:** Lacragem, lacração, o ato ou processo de se ficar um lacre num container, etc.

**Sole proprietor:** É um tipo de estrutura de negócios onde uma única pessoa é dona e opera o negócio, sendo responsável por todas as decisões e obrigações.

**Stationery Shop:** A papelaria é, então, a materialização da identidade visual de uma marca

**Stockbroker:** é a pessoa que atua como intermediadora entre quem deseja vender e quem deseja comprar um título

**Supply:** Fornecer. Refere-se à ação de disponibilizar ou entregar bens, serviços ou recursos para atender a uma demanda ou necessidade específica.

**Surveyor:** Vistoriador, Perito.

**Securities:** Títulos documentos que representam uma participação em uma empresa ou uma dívida, como ações, títulos e debêntures.

**Spend Money on tax:** Gastar dinheiro com impostos a verdade é que a arrecadação com IMPOSTOS vira receita pública, ou seja, vai para os cofres dos governos (federal, estadual ou municipal) e depois, de acordo com a Lei Orçamentária há uma distribuição dos recursos.

**Stock:** Ações Representa a propriedade de uma parte de uma empresa e confere ao acionista direitos sobre os lucros e decisões da empresa.

# FINANÇAS E CONTABILIDADE

**Turnover:** Rotatividade de funcionários; essa palavra descreve a rotatividade de colaboradores de uma organização.

**Takeover:** processos de uma empresa adquirir o controle de outra, ocorrendo a compra dessa segunda empresa por meio de ações de mercado

**Tax deduction:** Dedução fiscal despesas ou custos que podem ser subtraídos da renda tributável para reduzir a carga tributária.

**The modern accountant:** A contabilidade moderna, também conhecida como contabilidade digital, nada mais é do que utilizar tecnologia e programas de software de contabilidade para sistematizar seu acompanhamento financeiro.

**To Order:** À ordem, documento ou título emitido à ordem.

**Underwriting:** Subscrição o processo de avaliar e determinar o risco associado a um seguro ou emissão de títulos.

**Variable costs:** Custos variáveis se refere aos custos empresariais que variam de acordo com a produção ou vendas de uma empresa.

**Venture capital:** Capital de risco investimento em empresas emergentes com alto potencial de crescimento.

**Warehouse:** Armazém, depósito para a guarda de mercadorias importadas ou para exportação.

**Withdrawal:** Retirada/Saque que será feito de valores monetários

**Working Capital:** Capital de Giro Os fundos disponíveis para as operações diárias de uma empresa, calculados como ativos circulantes menos passivos circulantes.

**Yield in Savings:** Render na poupança se refere ao rendimento gerado a partir de uma conta de poupança.

**Yield:** Rendimento. A porcentagem de retorno gerado por um investimento, geralmente expresso como uma taxa de juros ou dividendo.



## Capítulo 4 – Recursos humanos e ética

O Capítulo 4 será sobre recursos humanos e ética. Os recursos humanos desempenham um papel crítico no desenvolvimento e no sucesso de qualquer organização, e a ética é um componente fundamental que permeia todas as decisões e interações no ambiente de trabalho. Ao concluir este capítulo, você compreenderá a importância de conhecer as definições utilizadas na área de recursos humanos e ética.

# RECURSOS HUMANOS E ÉTICA

**Applicant:** Uma pessoa que se candidata a uma vaga de emprego em uma empresa ou organização.

**Application form:** Ficha de inscrição. Um documento preenchido por candidatos a emprego ao se candidatarem a uma vaga, fornecendo informações pessoais e profissionais.

**Appraisal:** Uma avaliação formal do desempenho de um funcionário, geralmente realizada pelo empregador para determinar o progresso, áreas de melhoria e metas futuras.

**Apprenticeship:** Aprendizagem ou Estágio. Um programa de treinamento em que um indivíduo aprende uma profissão ou habilidade prática enquanto trabalha sob a supervisão de um profissional experiente.

**Benefits:** Benefícios. Recompensas ou vantagens oferecidas aos funcionários além do salário base, como seguro de saúde, férias remuneradas, plano de pensão, entre outros.

**Breach of contract:** Quebra de contrato. O descumprimento ou violação de termos e condições especificados em um contrato

**Career Plan:** Plano de Carreira. Um plano ou estratégia que define os objetivos de carreira de um indivíduo e os passos necessários para alcançá-los.

**Career:** Carreira. A trajetória profissional de um indivíduo, incluindo seus empregos, experiências e desenvolvimento ao longo do tempo.

**Commuter benefits ou Transportation allowance:** Vale transporte. Benefícios oferecidos aos funcionários para ajudar nas despesas de transporte para o trabalho.

**Conflict of Interests:** Conflito de interesses. Uma situação em que os interesses pessoais de um indivíduo entram em conflito com os interesses de sua empresa ou organização.

**Department:** Departamento. Uma divisão funcional em uma empresa responsável por atividades específicas, como vendas, marketing ou recursos humanos.

**Discrimination:** Discriminação. Tratar alguém de maneira injusta ou diferente com base em características pessoais, como raça, gênero ou idade.

# RECURSOS HUMANOS E ÉTICA

**Dismissal:** Demissão. O ato de encerrar o emprego de um funcionário, geralmente realizado pelo empregador.

**Employees rights:** Os direitos legais e regulatórios concedidos aos trabalhadores em relação ao emprego e às condições de trabalho.

**Employees:** Colaboradores. Indivíduos que trabalham para uma organização ou empresa.

**Employment contract:** Contrato de trabalho, Um documento legal que estabelece os termos e condições do emprego, incluindo salário, deveres e responsabilidades.

**Employment law:** Lei trabalhista. Conjunto de leis e regulamentos que governam as relações de trabalho entre empregadores e funcionários.

**Equality: Igualdade:** A promoção da igualdade de oportunidades e tratamento justo para todos, independentemente de raça, gênero, religião, etc.

**Fair Labor Standards:** Padrões Trabalhistas Justos. Normas que estabelecem requisitos mínimos para o pagamento de salários e horas de trabalho justos aos funcionários.

**Fixed-term contract:** Contrato temporário ou Contrato por tempo determinado. Um contrato de trabalho com duração definida, geralmente utilizado para empregos temporários ou projetos específicos.

**General Data Protection Law (GDPL):** Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). Uma lei que regula a proteção de dados pessoais no contexto do Brasil.

**Interview:** Entrevista. Uma conversa entre um empregador e um candidato a emprego para avaliar as qualificações e a adequação do candidato para uma posição.

**Leave of absence:** Afastamento ou Licença do trabalho. Um período em que um funcionário está autorizado a se ausentar do trabalho por razões pessoais, médicas ou outras, geralmente com a aprovação do empregador.

**Meetings:** Reuniões. Encontros planejados onde pessoas se reúnem para discutir tópicos específicos, tomar decisões ou compartilhar informações.

# RECURSOS HUMANOS E ÉTICA

**Morality:** Moralidade. Princípios e valores que governam o comportamento ético e correto

**Notice:** Aviso prévio. Um aviso dado por um empregador ou funcionário para informar a intenção de encerrar um contrato de trabalho ou desligamento da empresa.

**Organizational Culture:** Cultura Organizacional. Os valores, crenças e normas compartilhados por membros de uma organização que influenciam seu comportamento e ambiente de trabalho.

**Performance:** Desempenho. O desempenho de um indivíduo ou equipe no cumprimento de suas responsabilidades e metas de trabalho.

**Policies:** Políticas: Diretrizes, regras ou protocolos estabelecidos por uma organização para orientar seu funcionamento e comportamento dos funcionários.

**Privacy:** Privacidade. O direito de um indivíduo de manter informações pessoais e dados confidenciais.

**Professionalism:** Profissionalismo. Comportamento e atitudes que refletem padrões éticos e de respeito no ambiente de trabalho.

**Profit Sharing:** Participação por Lucros e Resultados (PLR): Um programa em que os funcionários recebem uma parte dos lucros ou resultados da empresa.

**Recruitment Strategies:** Estratégia de Recrutamento. Planos e táticas usados por uma empresa para atrair, selecionar e contratar novos funcionários.

**Recruitment:** O processo de identificação, atração e seleção de candidatos para preencher vagas de emprego.

**Regulatory Standards:** Regras e regulamentos estabelecidos para orientar práticas e comportamentos específicos em determinados setores ou campos.

**Sick note:** Atestado médico. Um documento emitido por um médico que comprova a incapacidade de um indivíduo para trabalhar devido a razões médicas, como doença ou lesão.

**Strategic Planning:** Planejamento Estratégico. O processo de definir metas e estratégias de longo prazo para uma organização a fim de alcançar seus objetivos.

# RECURSOS HUMANOS E ÉTICA

**Termination of employment:** Rescisão de Contrato de Trabalho. O ato de encerrar o emprego de um funcionário.

**Termination shutdown:** Desligamento. O processo de encerrar oficialmente o emprego de um funcionário, que pode incluir procedimentos legais e administrativos.

**Thirteenth Salary:** Décimo Terceiro Salário. Uma gratificação paga anualmente a funcionários, geralmente no final do ano, além de seu salário regular (especialmente no Brasil).

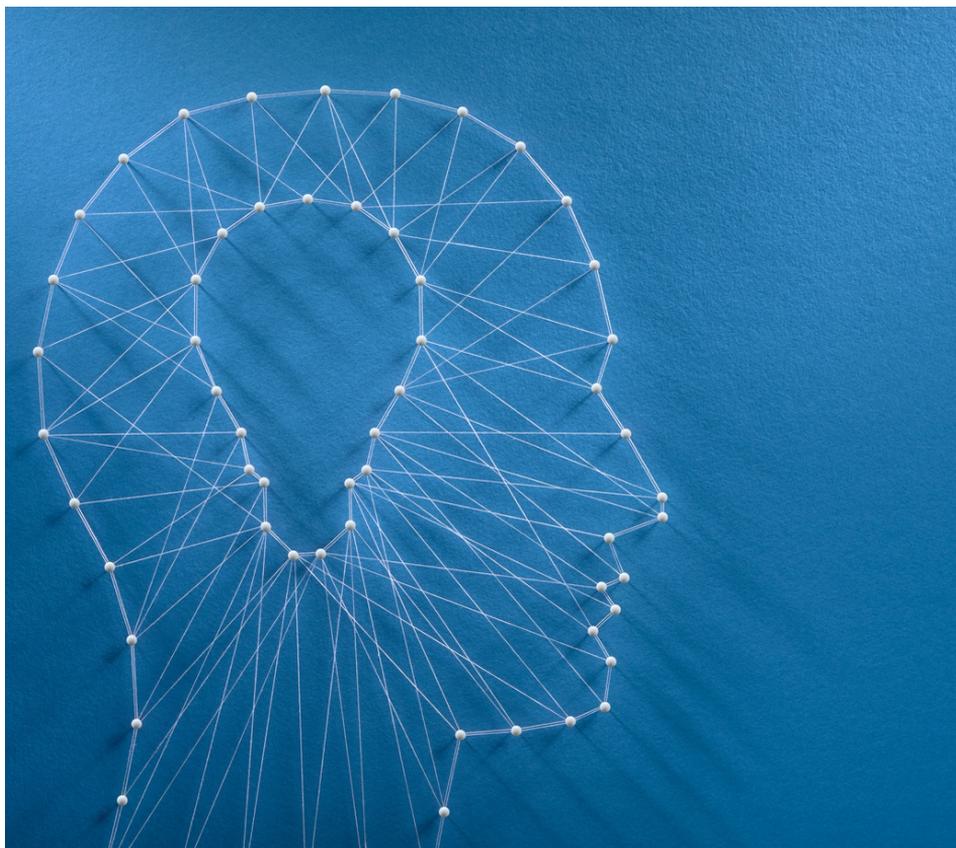
**Time Bank:** Banco de Horas: Um sistema em que os funcionários podem acumular horas extras trabalhadas para uso futuro como folga remunerada ou licença.

**Training program:** Programa de treinamento, Um conjunto estruturado de atividades de aprendizado projetado para desenvolver habilidades e conhecimentos específicos.

**Training:** Treinamento. O processo de adquirir habilidades, conhecimento ou competências por meio de educação prática ou instrução.

**Work Schedule:** Escala de Trabalho. Um horário que define os dias e as horas em que um funcionário é esperado para trabalhar.

**Workforce:** Trabalhadores, O conjunto de todos os funcionários ou trabalhadores em uma organização.



## Capítulo 5 – Estratégia e inovação

No quinto e último capítulo deste glossário, falaremos sobre estratégia e inovação. Exploraremos um pouco desse vocabulário que permeia a estratégia empresarial e os processos inovadores. Este capítulo encerra a jornada, consolidando o conhecimento essencial da estratégia e inovação no cenário empresarial global.

# ESTRATÉGIA E INOVAÇÃO

**Adaptability:** Adaptabilidade. Capacidade de se ajustar e responder às mudanças de forma eficaz.

**Agile:** Ágil. Abordagem flexível e colaborativa no desenvolvimento de produtos ou projetos, adaptando-se rapidamente às mudanças.

**Análise SWOT:** Avaliação das Forças (Strengths), Fraquezas (Weaknesses), Oportunidades (Opportunities) e Ameaças (Threats) de uma organização.

**Benchmarking:** Avaliação comparativa. Comparar e adotar as melhores práticas da indústria para melhorar o desempenho.

**Blue Ocean Strategy:** Estratégia do Oceano Azul. Criar um novo mercado ou setor, em vez de competir em mercados saturados (oceano vermelho).

**Breakthrough Innovation:** Inovação Inovadora. Desenvolvimento de algo completamente novo e revolucionário.

**Business Growth:** Crescimento Empresarial. Aumento do tamanho ou expansão de uma empresa.

**Business Intelligence:** Inteligência de Negócios. Uso de dados para análise e tomada de decisões estratégicas.

**Business Model:** Modelo de Negócio. Estrutura que descreve como uma empresa cria, entrega e captura valor.

**Change Management:** Gestão da Mudança. Processo de planejamento e implementação de mudanças organizacionais de forma eficiente.

**Collaboration:** Colaboração. Trabalho conjunto de pessoas ou grupos para atingir um objetivo comum.

**Competitive Analysis:** Análise Competitiva. Avaliação da concorrência para identificar oportunidades e ameaças.

**Competitive Intelligence:** Inteligência Competitiva. Coleta e análise de informações sobre concorrentes para tomar decisões estratégicas.

**Core Competency:** Competência Essencial. Habilidade ou conjunto de habilidades que proporciona uma vantagem competitiva única.

**Corporate Culture:** Cultura Corporativa. Valores, crenças e comportamentos compartilhados pelos membros de uma organização.

**Creativity:** Criatividade. Habilidade de gerar ideias originais e soluções inovadoras.

**Cross-functional Teams:** Equipes Multifuncionais. Grupos que incluem membros com diversas habilidades para abordar desafios de maneira abrangente.

# ESTRATÉGIA E INOVAÇÃO

**Crowdsourcin:** Colaboração Coletiva. Obtenção de contribuições, ideias ou serviços de um grande grupo de pessoas, geralmente online.

**Customer Engagement:** Engajamento do Cliente. Interatividade e relacionamento entre a empresa e seus clientes.

**Customer Relationship:** Relacionamento com o Cliente. Gestão das interações e relações com os clientes.

**Customer-centric:** Centrado no Cliente. Foco nas necessidades e experiências dos clientes ao desenvolver produtos ou serviços.

**Data Analytics:** Análise de Dados. Processo de extrair informações valiosas a partir de dados.

**Data Mining:** Mineração de Dados. Descoberta de padrões e informações ocultas em grandes conjuntos de dados.

**Decision-Making:** Tomada de Decisão. Processo de escolha entre opções disponíveis.

**Digital Disruption:** Disrupção Digital. Transformação radical causada pela adoção de tecnologias digitais.

**Digital Transformation:** Transformação Digital. Adoção de tecnologia digital para melhorar processos e resultados.

**Disruption:** Disrupção. Introdução de mudanças radicais em um mercado ou indústria.

**Disruptive Technology:** Tecnologia Disruptiva. Inovações que perturbam mercados existentes.

**Dynamic Capability:** Capacidade Dinâmica. Capacidade de uma organização de se adaptar e inovar continuamente.

**Ecosystem:** Ecossistema. Rede complexa de organizações, recursos e interações que influenciam e são influenciadas por um negócio.

**Execution:** Execução. Implementação eficaz de planos e estratégias.

**Feedback Loop:** Ciclo de Feedback. Processo contínuo de coleta e aplicação de feedback.

**First Mover Advantage:** Benefício obtido sendo a primeira empresa a entrar em um novo mercado ou lançar um produto.

**Game Changer:** Transformador de Jogo. Elemento que causa uma mudança significativa na dinâmica de um setor ou mercado.

**Go-to-Market Strategy:** Estratégia de Entrada no Mercado. Plano que define como um produto será lançado e comercializado.

**Growth:** Crescimento. Expansão ou aumento em tamanho ou importância.

# ESTRATÉGIA E INOVAÇÃO

**Ideation:** Ideação. Processo de geração e desenvolvimento de ideias.

**Incubator:** Incubadora. Ambiente que oferece suporte e recursos para o desenvolvimento inicial de startups e projetos.

**Innovation Ecosystem:** Ecossistema de Inovação. Rede de colaborações e interações que impulsionam a inovação em um ambiente.

**Innovation:** Inovação. Introdução de novas ideias, métodos ou produtos.

**Integrity policies:** Regras e diretrizes estabelecidas pela empresa para promover a ética e a integridade nos negócios e nas interações com funcionários, clientes e fornecedores.

**Intellectual Property:** Propriedade Intelectual. Ativos como patentes e direitos autorais.

**Investment:** Investimento. Alocação de recursos financeiros para obter retorno.

**Iteration:** Iteração. Processo de repetição e aprimoramento gradual, com base em feedback contínuo.

**Knowledge Transfer:** Transferência de Conhecimento. Compartilhamento eficaz de informações e habilidades dentro de uma organização.

**Lean Startup:** Inicialização Enxuta. Abordagem que enfatiza o lançamento rápido de produtos para aprender com os clientes e ajustar conforme necessário.

**Lean Thinking:** Pensamento Enxuto. Filosofia que busca eliminar desperdícios e otimizar processos.

**Market Dynamics:** Dinâmica de Mercado. Compreensão das forças que afetam a oferta e demanda em um mercado.

**Market Entry:** Entrada no Mercado. Estratégia para ingressar em um novo mercado.

**Market Research:** Pesquisa de Mercado. Estudo para entender as preferências e necessidades dos consumidores.

**Market Segmentation:** Segmentação de Mercado. Divisão de um mercado em grupos com características semelhantes.

**Mergers and Acquisitions:** Fusões e Aquisições. Processo de combinar ou adquirir empresas para criar sinergias e ganhos estratégicos.

# ESTRATÉGIA E INOVAÇÃO

**Network Effects:** Efeitos de Rede. Benefícios que aumentam à medida que mais pessoas adotam uma tecnologia ou serviço.

**Open Innovation:** Inovação Aberta. Colaboração com fontes externas para gerar ideias e desenvolver novos produtos ou tecnologias.

**Out-of-the-Box Thinking:** Pensamento Fora da Caixa. Abordagem criativa e inovadora para resolver problemas.

**Paradigm Shift:** Mudança de Paradigma. Alteração fundamental na maneira como algo é percebido ou abordado.

**Pivot:** Pivotar ou Mudança de Direção. Mudar de direção ou estratégia para se adaptar a novas circunstâncias.

**Planning:** Planejamento. Processo de estabelecer metas e ações para alcançar um objetivo.

**Platform Economy:** Economia de Plataforma. Modelo de negócios baseado em facilitar interações entre produtores e consumidores.

**Product Development:** Desenvolvimento de Produtos. Processo de criação e aprimoramento de produtos ou serviços.

**Product Launch:** Lançamento de Produto. Introdução de um novo produto no mercado.

**Productivity:** Produtividade. Eficiência na utilização de recursos para atingir metas.

**Proof of Concept:** Prova de Conceito. Demonstração inicial para validar a viabilidade de uma ideia ou tecnologia.

**Prototype:** Protótipo. Modelo inicial de um produto ou ideia para teste e aperfeiçoamento.

**Prototyping:** Prototipagem. Criação de modelos iniciais para testar e validar conceitos antes da produção final.

**Revenue Model:** Modelo de Receita. Estrutura que descreve como uma empresa ganha dinheiro, incluindo fontes de receita.

**Risk Appetite:** Apetite por Risco. Nível de disposição de uma organização para assumir riscos em busca de objetivos.

**Risk Assessment:** Avaliação de Riscos. Análise e identificação de ameaças e oportunidades.

**Risk Management:** Gerenciamento de Riscos. Identificação e mitigação de ameaças potenciais para uma organização.

# ESTRATÉGIA E INOVAÇÃO

**Scalability:** Escalabilidade. Capacidade de expandir ou reduzir operações de forma eficiente em resposta à demanda.

**Stakeholder Engagement:** Engajamento de Stakeholders. Interesse e envolvimento das partes interessadas em uma organização.

**Strategy:** Estratégia. Ação planejada para atingir um objetivo específico.

**Sustainability:** Sustentabilidade. Práticas que visam a conservação do meio ambiente e dos recursos.

**Sustainable Development:** Desenvolvimento Sustentável. Crescimento econômico que considera impactos ambientais e sociais.

**Sustaining Innovation:** Inovação Sustentadora. Melhorias incrementais em produtos ou processos existentes.

**Value Proposition:** Proposta de Valor. Benefícios que um produto ou serviço oferece aos clientes.

**Vision:** Visão. Uma imagem clara do futuro desejado, que guia a tomada de decisões estratégicas.

# **AGRADECIMENTOS**

Gostaríamos de expressar nossa gratidão à professora e coordenadora Juliana Pires e aos alunos que participaram no desenvolvimento do nosso projeto. Suas contribuições foram fundamentais para o sucesso e alcance de nossos objetivos.

**Professora e Coordenadora: Juliana Pires**

**Alunos destacados:**

**Abner Ferraz Batista  
Alanis Eduarda de Souza Neto  
Alexandre Burian Delgatto Prado  
Andréia Barreto da Silva Lins  
Beatriz Nicolau Gonçalves  
Bruna Santos Evangelista Duarte  
Diogo Henrique Alves Barbosa  
Eddney Henrique Medeiros de Lima  
Eduardo Benedito Rodrigues Junior  
Gabriela Monteiro Nunes  
Gabrielle de Souza Gomes  
Isabela Gomes Fantin  
Jean Jesus Santana Lemos  
Jéssica Oliveira de Novais  
Kamily Vitória Soares dos Santos  
Karla da Silva Goulart  
Keline Laiz Cherutti  
Ketheleen Lana Cavalcante de Sousa  
Leonardo Meira Pelinson  
Lucas Alkimim  
Maria Berenice Malta Lónardo  
Maria Eduarda Freitas Costa  
Mateus Pereira Neto  
Mirella Araujo Batista  
Monnalisa Tawanny Costa Duarte  
Nicolas Ferraz Barbosa  
Regiane Cardoso da Silva Babolin  
Robson Alves de Oliveira  
Sabrina Gomes Martins  
Thiago Seidel Midolli  
Vitor Matheus de Oliveira**

**Todos os envolvidos demonstraram excelência acadêmica, estamos extremamente orgulhosos com o resultado!**

**Obrigado!**

