



ANEXO 3 – RELATÓRIO PARA AVALIAÇÃO

Os tópicos abaixo são orientações para apresentação do trabalho. Caso não seja aplicável algum dos itens, deixá-lo em branco. É importante que contenha o máximo de informações para que a Comissão Avaliadora possa compreender adequadamente a Prática.

NOME DA INSTITUIÇÃO: INSTITUIÇÃO J&F – ESCOLA GERMINARE BUSINESS

SEGMENTO: INSTITUIÇÕES DE EDUCAÇÃO BÁSICA OU TÉCNICA

CATEGORIA: INOVAÇÃO ACADÊMICO-PEDAGÓGICA

TÍTULO DA PRÁTICA: METODOLOGIA EMPRESA EDUCADORA PARA A J&F

1. PRÁTICA EFICAZ DE GESTÃO EDUCACIONAL

1.1. Histórico da Prática – descrever como surgiu o programa/prática e indicar a data de início das ações.

Com o maior grupo empresarial do País, a J&F é uma *holding* que controla um portfólio diversificado de empresas, atuando de forma bastante conhecida nos setores de alimentos (JBS), celulose (Eldorado Brasil), energia (Âmbar), mineração (Lhg Mining), serviços financeiros (Banco Original e PicPay), comunicação (Canal Rural) e cosméticos, higiene e limpeza (Flora).

Desde 2010, porém, o Grupo também investiu numa nova iniciativa, agora na área da Educação: o **Instituto J&F**. Um Centro de Educação para os Negócios que existe para transformar negócios em Empresas Educadoras, ou seja, em empresas que acreditam no crescimento das pessoas como motor de crescimento dos próprios negócios. E que, empenhado em fazer com que essas transformações aconteçam, gerando cada vez mais oportunidades e prosperidade para pessoas e empresas, empreende uma série de iniciativas, hoje organizadas em quatro frentes de atuação. São elas: Apoio à Comunidade, Educação Básica & Profissional, Formação Continuada e Ensino Superior.

Em comum, todas essas são iniciativas pautadas por uma mesma metodologia: a **Metodologia Empresa Educadora**, que, na J&F, reflete o nosso jeito de pensar e fazer educação. No caso, uma educação orientada por uma proposta de **ensino vocacionado**, que é o modo como entendemos o tipo de educação que não dissocia *educação* e *trabalho*, mas que alinha *saber* e *fazer*. Que viabiliza as vivências do mundo do trabalho a partir do próprio espaço de aprendizagem dos estudantes, que é justamente o que caracteriza cada uma das nossas iniciativas.

Daí o surgimento da **Metodologia Empresa Educadora para a J&F**, que reúne os oito diferenciais comuns ao desenvolvimento de todos os projetos do Instituto J&F, a começar por aqueles



realizados pela **Germinare BUSINESS**.

Voltada à formação de futuros “Tocadores de Negócios”, tal como chamamos os nossos alunos desde o seu ingresso no 6º ano do Ensino Fundamental até a sua conclusão no nosso Ensino Médio Técnico em Administração de Empresas, a Germinare BUSINESS é a primeira das nossas escolas de Educação Básica & Profissional, inaugurada em 2010. Ao longo dos 15 anos ininterruptos de atividades que celebramos em 2025, foi ela que mais decisivamente contribuiu para o aperfeiçoamento da nossa metodologia e para que esta finalmente se estabelecesse como tal em fevereiro de 2021.

Buscando fomentar um círculo virtuoso na vida dos nossos estudantes – um círculo que alia Conhecimento, Trabalho, Prosperidade e Felicidade –, a Metodologia Empresa Educadora para a J&F se constitui dos seguintes macrodiferenciais na Germinare BUSINESS:

1. Instituto de natureza empresarial, com alto impacto social

O que significa que, como parte de um Centro de Educação para os Negócios criado para ser o braço educacional do Grupo J&F, a Germinare BUSINESS também acredita no crescimento das pessoas como motor de crescimento das empresas. Afinal, se crescem as pessoas, crescem também os negócios. E, à medida que ambos crescem, especialmente por meio de projetos educacionais com foco em alta qualidade, crescem também as famílias, as suas comunidades e toda a sociedade em geral.

2. Trabalho no centro de tudo

Assim como no crescimento das pessoas como motor de crescimento das empresas, a Germinare BUSINESS acredita no trabalho como objeto central de uma proposta de formação humana integrada, ou seja, pensada para promover tanto o desenvolvimento profissional quanto o desenvolvimento pessoal. Por isso, contamos com um conteúdo acadêmico que, além de aplicado, está totalmente fundamentado na realidade do trabalho. Um conteúdo no qual o conhecimento da própria empresa é compartilhado por meio de diferentes componentes curriculares, todos eles interconectados, valorizando a capacidade de aprendizagem dos nossos estudantes desde cedo.



Áreas de Conhecimento da Germinare BUSINESS



Gestão por Resultados

Objetivo: Desenvolver as habilidades de raciocínio e pensamento lógico, favorecendo a análise e a compreensão de dados para que o aluno seja capaz de tomar decisões com foco na rentabilidade dos negócios.

- Matemática
- Contabilidade
- Fiscal
- Estatística
- Economia
- Mercado de Capitais
- Jurídico
- Programação



Comunicação

Objetivo: Desenvolver as competências discursivas do aluno por meio da oralidade, da escrita e de outras áreas que ampliem o seu repertório, o seu pensamento crítico e as suas capacidades de negociação e influência.

- Português
- Inglês
- História
- Sociologia/Filosofia
- Geografia



Produção

Objetivo: Promover o entendimento sobre a gestão dos processos produtivos da JBS, provendo o aluno de informações e argumentos relevantes, que contribuam para as suas atividades e gestão do negócio.

- Ciências
- Física
- Química
- Biologia
- Commodities
- ESG



Gestão de Negócios

Objetivo: Proporcionar o conhecimento de negócio e gestão de pessoas, preparando o aluno com as competências necessárias para a sua atuação na prática.

- Gestão de Varejo
- Desafios Reais do Negócio
- Chefia e Liderança
- Produtos Bancários
- Negócios Digitais

3. Aprendizagem prática

Antes mesmo da apropriação da teoria explícita, o que oferecemos por meio da nossa metodologia é a oportunidade de aprendizagem na prática. Afinal, assim como “é praticando que se aprende”, é também praticando que qualquer teoria ganha ainda mais vida.

Além disso, o estudante da Germinare BUSINESS também aprende através do trabalho, a partir da experiência prática que ele tem nos Negócios. O que inclui desde a sua primeira atividade nas empresas do Grupo até o gerenciamento total da nossa menor unidade de negócio ou de outro projeto relevante, podendo chegar à nossa maior unidade.



JORNADA DE APRENDIZAGEM PRÁTICA DA GERMINARE BUSINESS

AULAS PRÁTICAS	APRENDIZAGEM JUNTO ÀS EMPRESAS	6º ano	7º ano	8º ano	9º ano	1ª série	2ª série	3ª série
		Família Educadora	Família Educadora	EPAV (Experiência Prática no Varejo) Programas de Verão e Inverno	Aula Prática em loja	Aula Prática em vendas	TRAJETÓRIA DE BENS DE CONSUMO	Experiência prática de gerenciamento de um negócio (loja), desenvolvendo autonomia
	APRENDIZAGEM NA ESCOLA (alguns exemplos)	Conhecer & Encantar, Criando uma Empresa, Atividades e Eventos, Saídas Pedagógicas	Criando um Banco Digital, Desafios Reais de Negócios, Germinare Chef etc.	Como os Líderes Tomam Decisões, Produto Digital, Programas de Verão e Inverno etc.	Audiência Simulada, Desafios Reais de Negócios, Semana do DRE, etc.	Desafios Reais de Negócios, Atividades e Eventos, Saídas pedagógicas (APAS) etc	Job Rotation em unidades de negócios e área comercial	Gerenciamento de uma carteira de clientes ou microproduto bancário

4. Aprendizagem a vida toda

Aqui, estimulamos o “espírito aprendedor” de cada um dos nossos estudantes, considerando não só a sua etapa de formação nas nossas escolas, como também as demais fases da sua vida. Daí, por exemplo, o porquê de dispormos não só de escolas vocacionadas, como a Germinare BUSINESS, mas igualmente de faculdade própria (a Faculdade J&F), entre outras jornadas continuadas de formação para além da própria educação formal.

Além disso, todos os nossos egressos contam com acompanhamento e orientação de carreira alinhada à nossa cultura.

5. Educadores cada vez melhores

Para todas as iniciativas da Germinare BUSINESS, contamos com um corpo docente bastante equilibrado, composto por professores vindos dos Negócios e por professores da área acadêmica.

Em constante processo de atualização do próprio conhecimento, oferecemos aos nossos professores todas as condições para que o seu trabalho possa obter cada vez mais densidade, incentivando tanto o seu aprimoramento profissional quanto o desenvolvimento mais pleno das capacidades de cada estudante.

Junto aos alunos, esses professores desempenham também papéis específicos, como no caso dos professores-gestores (responsáveis por acompanhar individualmente a evolução no processo de formação de um grupo de alunos) e coordenadores de campo (profissionais advindos dos Negócios do Grupo que aliam toda a sua *expertise* em vendas ao desenvolvimento dos nossos alunos).



Além deles, porém, contamos ainda com colaboradores transformados em profissionais educadores – os nossos Colaboradores Educadores, como os denominamos aqui.

6. Valores e competências desenvolvidos

Toda a base do nosso modelo de educação se sustenta nos valores e na cultura do Grupo J&F.

A partir dessa base, estimulamos também o desenvolvimento constante das nossas seis competências vocacionais, isto é, competências alinhadas à vocação da nossa escola: vontade, espírito comercial, liderança, inteligência emocional, tomada de decisão e inteligência cognitiva. E, concomitantemente a elas, o desenvolvimento de importantes habilidades socioemocionais, a exemplo da autonomia e da liderança, que na Germinare BUSINESS são parte de um processo de autoconhecimento contínuo por parte do estudante.

7. Avaliação e reconhecimento de todos

Na Germinare BUSINESS, a avaliação e o reconhecimento dos estudantes tem início no nosso próprio processo de admissão, estendendo-se até o nosso sistema de avaliação, feito em conjunto com os Negócios, ao qual damos o nome de “AVV” (Avaliação de Valores).

Na AVV, todos são individualmente avaliados e reconhecidos segundo a sua aderência aos valores do Grupo (elencadas no quadro), sendo que essa verificação é amparada tanto no Regimento Escolar quanto na proposta pedagógica da Germinare BUSINESS.

OS SETE VALORES DA NOSSA CULTURA

Atitude de Dono	Assume responsabilidade. Comprometido com o resultado, conhece com profundidade aquilo que faz e tem a visão do todo. Age com obstinação, disciplina e foco no detalhe. É mão na massa, busca sempre ser o melhor naquilo que faz e não desiste nunca. Está sempre disponível e dá o exemplo. Indigna-se, não se conforma, não fica quieto nem se omite quando vê algo que não funciona bem ou possa ser melhorado. É atento aos gastos e à economia de cada centavo. Está engajado com a cultura da organização.
Determinação	É obstinado, tem uma garra absurda, entrega resultados superiores e cumpre seus compromissos. Faz as coisas acontecerem, busca alternativas para os problemas e engaja as pessoas em prol de um objetivo comum. Tem senso de urgência, atitude de dono e não desiste nunca.
Disponibilidade	Tem o trabalho como prioridade. É receptivo, acessível, disponível, não tem dia e não tem hora, está sempre pronto e aberto ao novo, às mudanças e motivado para novos desafios.
Disciplina	Cumpre o combinado, é pontual com horário e seus compromissos. Executa suas tarefas de forma disciplinada. É focado, pragmático, otimiza o tempo, atividades e recursos. Entrega resultados, não cria



	justificativas e desculpas.
Simplicidade	Faz as coisas acontecerem de forma simples e prática, é mão na massa, vai direto ao ponto, descomplica e desburocratiza respeitando as normas.
Franqueza	É direto, sincero, verdadeiro e transparente em suas relações, sempre com respeito, de forma positiva, agregadora e acolhedora. Não se omite, expressa suas opiniões mesmo quando contrária aos demais. Sabe dizer não.
Humildade	Sabe ouvir, é atencioso, considera a opinião dos outros, não importa quem fez, importa que fizemos. Não tem vergonha de perguntar nem de dizer que não sabe. Não é arrogante nem vaidoso e age com respeito. Não se preocupa com status nem se acha dono da verdade. Prioriza o nós, e não o eu.

Assim, a AVV nos serve de base tanto para o diagnóstico de como cada aluno está evoluindo no desenvolvimento das suas competências (habilidades e atitudes) quanto para o prognóstico dos seus potenciais de desenvolvimento. Della, portanto, resulta um processo estruturado de *feedback*, dado diretamente pelo professor-gestor.

Além disso, uma vez já concluído esse processo estruturado de *feedback*, professor e estudante elaboram juntos um plano de desenvolvimento individual (o “PDI”), a fim de que os aspectos que o aluno precisa aperfeiçoar possam ser incentivados e observados ao longo do ano seguinte.

8. “Todos” são Empresa, Escola, Família e Comunidade

Transformando negócios em Empresas Educadoras, integramos fortemente quatro agentes que, no geral, outras iniciativas abordam parcialmente ou até mesmo de maneira isolada: colaboradores, estudantes, suas famílias e comunidades. Assim, o que promovemos junto aos estudantes da Germinare BUSINESS, ao longo de cada novo ano letivo, é a oportunidade de que Conhecimento, Trabalho, Prosperidade e Felicidade sejam conquistados de forma conjunta.

1.2. Objetivos da Prática

Voltada à necessidade de que a educação formal no Brasil possa despontar por meio de um novo contrato social, capaz de garantir futuros sustentáveis desde cedo (tanto para as pessoas quanto para as empresas), a Metodologia Empresa Educadora para a J&F busca possibilitar as condições para que jovens estudantes realmente disponham de oportunidades de desenvolvimento e crescimento contínuos, por meio de vocações e ocupações expressivas.

Mais especificamente, por meio da Metodologia Empresa Educadora para a J&F, o objetivo da Germinare BUSINESS consiste em formar, de maneira efetiva, jovens Tocadores de Negócios totalmente aderentes aos nossos valores, que aprendam a agir com *mindset* de presidente, alta capacidade de liderança e aguçado tino comercial. Jovens, portanto, dotados de todas as



competências necessárias para gerar rentabilidade aos negócios e influenciar positivamente as pessoas.

1.3. Público-Alvo Atingido – indicar se incluem clientes, fornecedores, funcionários, docentes, terceirizados, comunidade etc.

A Metodologia Empresa Educadora contempla públicos distintos na Germinare BUSINESS, a começar pelos nossos próprios estudantes e docentes – hoje, um total de 46 professores e de 749 alunos devidamente matriculados – 475 no Ensino Fundamental (6º ao 9º ano) e 274 no Ensino Médio Técnico.

Além deles, o *trabalho no centro de tudo e a aprendizagem prática* proporcionados pela metodologia mobilizam também diversas equipes de colaboradores dentro das próprias empresas da J&F. Isto porque, em meio à jornada de aprendizagem prática dos estudantes, as aulas práticas vivenciadas por eles são realizadas dentro dos próprios negócios no Grupo, nos quais eles têm a oportunidade de iniciar a sua primeira atividade junto às empresas.

Assim, no que diz respeito à atuação desses profissionais, eles recebem o nome de “Colaboradores Educadores”, dado serem líderes que contribuem de maneira valiosa no processo de formação dos nossos alunos, compartilhando com eles seus vastos conhecimentos e tornando cada vez mais significativo o seu próprio processo de aprendizagem. O que acontece, por exemplo, por meio das aulas de Negócios no dia a dia da Germinare BUSINESS, assim como por meio de aulas magnas e de outros eventos que incluem até mesmo palestras, nas quais estão frequentemente presentes os próprios presidentes das empresas do Grupo. Todos empenhados em favorecer o pleno desenvolvimento das habilidades esperadas de cada aluno até o final dessa sua trajetória de formação, tanto as de natureza técnica (*hard skills*) quanto as ordem sociemocional (*soft skills*).

Outro público cuja participação também é decisiva para o sucesso na aplicação da nossa Metodologia são as famílias dos nossos estudantes. E por sabermos da importância do engajamento da família no processo de formação dos nossos jovens é que criamos também a Germinare FAMÍLIA, um programa incorporado pela Metodologia Empresa Educadora para formar e orientar os pais e/ou responsáveis pelos nossos alunos, acolhendo também todas as necessidades apresentadas pelos nossos discentes.

Basicamente, em relação às famílias, o programa realiza encontros semanais, nos quais são estimuladas práticas reflexivas, além de também lhes disponibilizar uma plataforma integrativa organizada em cursos temáticos. Em relação aos alunos, além de psicóloga, a Germinare FAMÍLIA conta ainda com um time de 11 “mães-madrinhas” – mães de alunos ou ex-alunos que estudam ou atuam profissionalmente numa das empresas do Grupo J&F, formando o elo entre as escolas e as famílias.

Finalmente, outro público presente da Metodologia Empresa Educadora para a J&F são os pequenos varejistas que também contribuem diretamente na formação dos estudantes da Germinare BUSINESS. Daí, inclusive, o porquê de os chamarmos de “Clientes Educadores”. Afinal,



mais do que “parceiros comerciais” com os quais os nossos alunos interagem nas suas aulas práticas de vendas no decorrer de todo o ano letivo , eles são clientes e educadores no sentido de que, além de avaliarem o desempenho dos nossos futuros Tocadores de Negócios, lhes oferecem ainda *feedbacks* valiosos, que impulsionam o seu próprio processo crescimento – pessoal e profissional.

1.4. Descrição das Atividades Implantadas

Na formação do nosso Tocador de Negócio, a Metodologia Empresa Educadora prevê a associação entre diferentes abordagens pedagógicas, que priorizam, de forma consistente, todas as conexões entre teoria e prática de Negócios que devem ser estabelecidas ao longo da formação.

Isso significa que, além de conteúdo acadêmico aplicado e fundamentado na realidade do trabalho, cada ano/série conta com aulas práticas específicas ao longo da sua trajetória de aprendizagem prática, com desafios reais de negócios cuidadosamente propostos para cada etapa do processo de formação, com projetos e eventos, entre outras atividades complementares.

A seguir, descrevemos sumariamente cada uma dessas abordagens, contemplando as atividades implantadas em cada uma.

1. AULAS PRÁTICAS

As Aulas Práticas da Germinare BUSINESS correspondem às atividades que compõem a jornada de aprendizagem prática dos nossos estudantes. Assim, cada uma delas é cuidadosamente planejada para que, em relação às habilidades necessárias à formação de futuros Tocadores de Negócios (tanto técnicas quanto comportamentais), todos eles possam desenvolvê-las a partir de experiências práticas vivenciadas diretamente nos negócios do Grupo.

Assim, uma característica marcante das nossas Aulas Práticas está no fato de que os alunos atuam diretamente em áreas dos Negócios, realizando atividades diárias diretamente relacionadas à etapa de aprendizagem em que se encontram, que incluem a própria necessidade de tomar decisões que impactam diretamente os resultados da área ou da empresa em que atuam.

Trata-se, portanto, de uma oportunidade de aprendizagem real, conduzida com o suporte do time de profissionais do negócio em questão e acompanhado de perto pela equipe da Germinare BUSINESS, integrada por professores e coordenadores de campo dedicados.



JORNADA DE APRENDIZAGEM PRÁTICA DA GERMINARE BUSINESS

AULAS PRÁTICAS	APRENDIZAGEM JUNTO ÀS EMPRESAS	6º ano	7º ano	8º ano	9º ano	1ª série	2ª série	3ª série	
		Família Educadora	Família Educadora	EPAV (Experiência Prática no Varejo) Programas de Verão e Inverno	Aula Prática em loja	Aula Prática em vendas	TRAJETÓRIA DE BENS DE CONSUMO		
							Experiência prática de gerenciamento de um negócio (loja), desenvolvendo autonomia		
							TRAJETÓRIA FINTECH		
							Job Rotation em unidades de negócios e área comercial	Gerenciamento de uma carteira de clientes ou microproduto bancário	

1.1 Aulas Práticas em cada ano/série – objetivos específicos

1.1.1 Família Educadora – 6º e 7º anos

Voltado às turmas de 6º e 7º ano, o objetivo do programa Família Educadora consiste em desenvolver, com a participação da família, o tino comercial dos alunos – esta que é uma das principais habilidades previstas no processo de formação do nosso futuro Tocador de Negócio.

Para isso, o programa atua em duas frentes:

- na primeira delas, com o apoio da família, o estudante pratica e entrega, por meio de vídeo (ou de outra mídia digital), as seis etapas da venda de uma unidade de um produto. No caso, trata-se de um produto que ele próprio pode escolher, dentre as opções listadas pelo professor. Este avalia a qualidade da entrega, atribui nota à atividade e fornece o *feedback* necessário ao aluno;
- na segunda, caso haja disponibilidade por parte da família, os próprios pais dos alunos passam a realizar a venda de produtos Phytoderm, que são fabricados pela Flora, indústria de bens de consumo do Grupo J&F que atua nos setores de cosméticos, higiene pessoal e limpeza doméstica. Tais produtos são retirados em consignação no Mercado J&F, localizado dentro do prédio do Instituto J&F, onde também está instalada a Germinare BUSINESS.

Com essa atividade, os pais ensinam o tino comercial aos seus filhos por intermédio do próprio exemplo, envolvendo-os também na execução de cada uma das etapas da venda.

Com o programa Família Educadora, os alunos praticam as seis etapas da venda (identificar o público-alvo, planejar a venda, desenvolver o *pitch* de vendas, abordar o cliente, demonstrar o produto e calcular o lucro), entendendo, a partir da própria experiência, a necessidade de que, ao final, haja lucro na operação. Sem contar que, além de tino comercial, a atividade também estimula o desenvolvimento de habilidades como persistência, comunicação, tomada de decisão, técnicas de vendas e resolução de problemas.



1.1.2 EPAV – Experiência Prática no Varejo – 8º ano

Voltado às turmas de 8º ano, o objetivo do EPAV – Experiência Prática no Varejo consiste em proporcionar aos alunos da Germinare BUSINESS a oportunidade de aplicar, em um ambiente real, os conceitos e as habilidades que estão aprendendo sobre varejo.

Nesse programa, cada aluno do 8º ano recebe uma carteira de clientes (composta por colaboradores dos diversos negócios do Grupo) e, uma vez por semana, eles visitam os escritórios das empresas para oferecer produtos da loja Swift *on-line* – lembrando que a Swift é a unidade de negócio da J&F na qual os estudantes seguem realizando as aulas práticas.

Para terem sucesso nessa atividade, os alunos desenvolvem diversas competências e habilidades: comunicação (para lidar e argumentar com pessoas, negociando para atingir objetivos); inteligência emocional (o que, diante de situações reais, significa aprender a reagir usando comunicação não violenta, a administrar as próprias emoções, a desenvolver o autocontrole e a autoconfiança, assim como a superar frustrações); conhecimento de produtos; gestão de carteira de clientes; planejamento de vendas; cálculo e leitura de indicadores; resolução de problemas; entre outras.

1.1.3 Aula Prática Swift – 9º ano

Nas turmas de 9º ano da Germinare BUSINESS, as Aulas Práticas têm como objetivo específico capacitar o aluno a conhecer em profundidade como funciona a gestão de um negócio, desde as funções operacionais até a gestão de resultados, guiado pela execução de *checklists* semanais nas lojas da Swift – quatro horas por dia, quatro dias por semana.

Unindo teoria e prática, os *checklists* são desenvolvidos a partir de temas como rotinas de funcionamento da loja, planograma, precificação, atendimento ao cliente, gestão de pessoas e marketing. Essa aprendizagem prática é acompanhada tanto pelos professores quanto pelas lideranças das lojas.

Além dos Valores J&F, os comportamentos observáveis a partir dessa prática são as competências vocacionais que formam o Tocador de Negócios – vontade, tino comercial, liderança, inteligência emocional, tomada de decisão e inteligência cognitiva.

1.1.4 Rota de Vendas – 1ª série

Nas turmas de 1ª série, as Aulas Práticas incorporam a venda de produtos para clientes do pequeno varejo – os Clientes Educadores, aos quais já nos referimos. No caso, esses são produtos pertencentes à Seara e à Friboi, duas das empresas presentes no portfólio da JBS, ou à Flora, ambos negócios da J&F.



Nessa prática, são estimuladas habilidades como autonomia e independência, inteligência emocional, comunicação e argumentação, contorno de objeções, gestão de carteira, tomadas de decisão, planejamento, disciplina e organização. Para tanto, os estudantes da Germinare BUSINESS contam com a liderança dos coordenadores de campo.

1.1.5 Gerência em Vendas – 2^a e 3^a séries da TRAJETÓRIA EM BENS DE CONSUMO

Durante a jornada de aprendizagem prática da Germinare BUSINESS, esse é um dos momentos mais importantes no processo de formação dos nossos alunos. Isto porque, para aqueles que optaram pela continuidade da trajetória em Bens de Consumo, a chegada à 2^a série do Ensino Médio Técnico significa contar com a oportunidade de o estudante tocar o seu primeiro negócio, uma loja Swift, para assim desenvolver liderança e aplicar os valores J&F na prática.

Nesta etapa, portanto, as habilidades desenvolvidas envolvem liderança e atitude de dono, autonomia e responsabilidade, gerenciamento de equipe, controle de processos e gestão de resultados.

Além disso, essa fase do processo de formação em Bens de Consumo e Serviços vivenciada pelas turmas de 2^a e na 3^a séries também conta com o programa Tocador de Negócios, voltado a formar futuros Tocadores de Negócios a partir da experiência que eles têm de tocar uma loja Swift com total autonomia. O que, na prática, os prepara para:

- tomarem decisões ou impactarem quem as toma, com responsabilidade;
- liderarem pelo exemplo, alinhados com os nossos valores e crenças;
- formarem times extraordinários;
- entregarem uma experiência incomparável para o cliente;
- desenvolverem o seu tino comercial, buscando sempre alcançar o seu objetivo final como Tocador de Negócio, que é o de maximizar o lucro desse negócio, garantindo sustentabilidade e excelência nos resultados.

1.1.6 Job Rotation, PM (Product Manager) ou Gerência Comercial – 2^a e 3^a séries da TRAJETÓRIA FINTECH

Nas Aulas Práticas para os estudantes da Germinare BUSINESS que optam pela trajetória Fintech, eles têm a oportunidade de vivenciar uma trilha de experiências diversificadas, que lhes proporciona uma visão macro do PicPay (um dos negócios da J&F, onde são realizadas essas aulas), com seus produtos e serviços, bem como da sua estrutura organizacional.

Nessas aulas práticas, estão contempladas jornadas de aprendizagem com períodos específicos de duração, abrangendo:



- atendimento ao cliente, a fim de que as “dores” dos clientes possam ser conhecidas pelos alunos;
- Projeto TECH, no qual eles aprendam sobre rotina de produtos, liderança e *skill* técnicas;
- *Workshop Cross*, que diz respeito ao conhecimento sobre o ecossistema PicPay;
- *Rotation na BU*, para o seu aprofundamento num produto;
- Imersão em um Produto, para o entendimento do escopo de Tocador de Negócio;
- Loja Bancária, para a aplicação do conhecimento na prática diretamente com o cliente.

1.1.7 Loja Bancária: Projeto Integrador Swift e PicPay para todas as turmas de 2^a e 3^a séries

O projeto integrador Swift e PicPay foi criado para fortalecer o trabalho colaborativo entre essas duas Empresas Educadoras, representadas pelo gerente da loja Swift e pelo gerente de loja bancária PicPay. Como aula prática, a iniciativa busca criar estratégias conjuntas a fim de que todos os nossos futuros Tocadores de Negócios em curso na 2^a e na 3^a séries (ou seja, tanto aqueles que optaram pela continuidade da sua trajetória em Bens de Consumo quanto aqueles que optaram pela trajetória Fintech) possam gerar valor para os clientes, promovendo resultados sustentáveis e inovadores.

Nesse sentido, os principais pilares do projeto incluem:

- parcerias locais: identificar e desenvolver parcerias com outros estabelecimentos comerciais na *trade* área da loja Swift, ampliando o alcance e a relevância da iniciativa;
- aproveitamento da geolocalização: utilizar a base de clientes do PicPay localizada nas proximidades da loja Swift para atrair consumidores e aumentar o fluxo de compras na loja;
- promoção do uso do aplicativo: criar ações que incentivem os clientes do PicPay a realizarem e pagarem suas compras na Swift utilizando o *app* de serviços financeiros da fintech da J&F, fortalecendo a integração entre as marcas;
- dinâmicas comerciais internas: desenvolver campanhas e dinâmicas comerciais para engajar e motivar os demais colaboradores da loja Swift, alinhando-os aos objetivos do projeto e estimulando a constante melhoria da sua performance.

Assim, com essa sinergia entre Swift e PicPay, o projeto Loja Bancária busca não só aumentar a atratividade para os clientes de cada uma das empresas do Grupo, como também criar uma experiência única de consumo, integrando tecnologia, conveniência e excelência em atendimento.

2. DESAFIOS REAIS DE NEGÓCIOS

Os Desafios Reais de Negócios se apresentam como uma disciplina específica dentre as demais, por meio da qual os estudantes de todos os anos e séries têm acesso a uma rica fonte de dados, que representa a alta complexidade de uma organização. De posse dessas informações,



cuidadosamente selecionadas e compartilhadas com as turmas conforme a etapa em que se encontram no seu processo de formação dentro da Germinare BUSINESS, os estudantes têm a oportunidade de vivenciar uma situação real de negócio, por meio da resolução apresentada ao desafio real envolvendo uma determinada marca, um determinado produto de uma marca, uma determinada categoria de produtos ou mesmo uma unidade de negócio das Empresas Educadoras.

Mais especificamente, em conjunto com os profissionais que atuam nos negócios dessas empresas, os professores da disciplina elegem uma “dor” real e geram uma ampla base de dados e informações que direcionam os alunos na construção de uma análise detalhada do caso a ser resolvido, composta por diagnóstico, estratégia e ação. O que significa que esse é um trabalho no qual a construção da atividade seguinte depende da conclusão da atividade anterior.

Tendo na SWOT uma ferramenta capaz de apoiá-los nessa resolução, o que há de mais relevante nessas empresas no que se refere ao seu ambiente interno e ao seu ambiente externo é distribuído em quatro quadrantes (ambiente interno: forças e fraquezas; ambiente externo: oportunidades e ameaças). Depois, os estudantes montam uma estratégia com a resolução das fraquezas identificadas, potencialização das forças, captura de oportunidades e alerta às ameaças. Por fim, para a estratégia estruturada, os estudantes focam em definir ações de curto e médio prazo, visando a colocar em prática o que estruturaram ao longo do ano.

Ao longo do ano letivo, os alunos realizam quatro entregas parciais dessa atividade, nas quais apresentam os resultados de cada uma das etapas do trabalho. E, para que possam avançar de uma para a outra, são realizadas as chamadas consultorias, nas quais grupos de professores avaliam essas entregas e fornecem *feedbacks* claros e construtivos, a fim de que os alunos saibam como continuar.

No final do ano letivo, ocorrem duas apresentações oficiais para o encerramento desse trabalho uma delas para os pais e, a outra, para os executivos do negócio que diz respeito ao desafio. Neste caso, quem realiza a apresentação aos executivos dos negócios são os três grupos de maior destaque em cada ano/série.

3. PROJETOS

Na Germinare BUSINESS, os projetos são estratégias educacionais que integram diferentes saberes, habilidades e competências em torno de um objetivo prático e contextualizado.

Por meio de atividades planejadas e orientadas pelo corpo docente, esses projetos promovem a aplicação do conhecimento de forma prática e significativa, explorando temas alinhados aos desafios da formação e à realidade dos negócios.

No dia a dia da nossa escola, a interdisciplinaridade é um dos grandes diferenciais dos projetos, pois permite a integração de diversas áreas do conhecimento, proporcionando ao estudante uma visão mais ampla e conectada ao mundo real. Além disso, os projetos estimulam o seu protagonismo,



colocando-o como agente ativo no seu próprio processo de aprendizagem. Uma abordagem que favorece o desenvolvimento de autonomia, trabalho em equipe e criatividade.

Os projetos possuem prazos definidos e entregáveis claros, garantindo, assim, organização e objetivos tangíveis ao longo de toda a sua execução.

Diferentemente das Aulas Práticas, os projetos não interferem nem geram impacto direto nos Negócios, focando exclusivamente no desenvolvimento acadêmico e formativo dos estudantes.

3.1 Conhecer e Encantar – 6º ano

Voltado às turmas de 6º ano, o Conhecer & Encantar é um projeto anual por meio do qual os nossos estudantes, que acabam de chegar à Germinare BUSINESS, conhecem o Instituto J&F e a nossa cultura, bem como os negócios da J&F e os líderes que fazem os nossos negócios acontecerem. Entre estes, até mesmo os presidentes das empresas do Grupo.

3.2 Criando Uma Empresa – 6º ano

No Criando uma Empresa, os alunos das nossas turmas de 6º ano se dedicam à criação de uma empresa de doces, cuidando tanto do desenvolvimento dos produtos quanto das próprias vendas.

Com isso, eles têm a oportunidade de relacionar, na prática, os conteúdos desenvolvidos nas aulas por meio de todos os componentes curriculares envolvidos nesse projeto: Contabilidade, Economia, Fundamentos de Varejo, Geometria, Matemática e Informática.

Trata-se, portanto, de um projeto que lhes proporciona uma experiência prática de empreendedorismo, envolvendo todas as etapas da criação e gestão de uma empresa fictícia de doces: planejamento do produto, desenvolvimento do plano de negócios, produção dos doces, estratégia de marketing, formação de preço e gestão financeira, e vendas. O que, também na prática, estimula em cada um deles o desenvolvimento de habilidades como aprendizado prático e continuado, autonomia e responsabilidade, pensamento crítico e resolução de problemas, trabalho em equipe e comunicação, inovação e criatividade, e tino comercial.

Ao final do projeto, espera-se que os alunos adquiram uma compreensão prática e aprofundada sobre o processo de criação e gestão de uma empresa, desenvolvendo as habilidades interpessoais já mencionadas e aprendendo a importância da colaboração e da inovação no mundo dos negócios.

Além disso, esse também é um projeto já lhes confere uma noção mais clara de como tomar decisões financeiras conscientes e responsáveis.

3.3 Olimpíadas de Robótica – 6º ano



Também nas turmas de 6º anos, promovemos uma olimpíada de desenvolvimento de robôs, que tem por objetivo proporcionar aos nossos alunos uma experiência prática e divertida de aprendizagem, ao mesmo tempo que estimula o desenvolvimento do seu raciocínio lógico, da sua criatividade e de habilidades em programação por meio do uso dos robôs Microbit e da plataforma MakeCode.

Assim, o que incentivamos por meio desse projeto é a resolução de problemas reais de forma colaborativa, promovendo o interesse por programação, ciências e tecnologia, ao mesmo tempo que estimulamos o fortalecimento de competências como trabalho em equipe, pensamento computacional e inovação.

3.4 Criando Um Banco Digital – 7º ano

Voltado às turmas de 7º ano e conectado ao Criando Uma Empresa, o projeto Criando Um Banco Digital consiste na criação de um banco digital fictício, considerando todas as fases para que essa iniciativa se torne possível. O que inclui ainda desde a simulação até a contratação de um empréstimo via capital de giro, a fim de que também possa ser viabilizado o projeto Criando uma Empresa, desenvolvido pelos alunos de 6º ano.

Assim, entre as finalidades a que se destina, o Criando Um Banco Digital:

- promove a educação financeira – pois ensina conceitos básicos de finanças, como poupança, investimento e planejamento financeiro;
- desenvolve habilidades tecnológicas, pois introduz os alunos à programação básica e ao uso de ferramentas digitais;
- fomenta o empreendedorismo, pois incentivar a criatividade e a inovação, além de ensinar sobre a criação e gestão de negócios; e
- trabalhar habilidades colaborativas, pois requer que o trabalho seja realizado em equipe, incentivando a comunicação e a resolução de problemas em grupo.

Assim, o Criando Um Banco permite que os estudantes apliquem, na prática da atividade, o conhecimento adquirido ao longo do ano, desenvolvendo produtos financeiros e atendendo às necessidades dos seus clientes (os alunos de 6º ano) e os seus respectivos públicos-alvo.

Além disso, trata-se igualmente de um projeto multidisciplinar, que pode envolver a participação de professores de diferentes áreas, enriquecendo ainda mais a experiência de aprendizagem dos alunos da Germinare BUSINESS.

3.5 Como Líderes Tomam Decisões – 8º ano

Nas turmas de 8º ano, com a introdução à liderança e à tomada de decisão, trabalhamos o autoconhecimento e a conexão com o perfil comportamental individual do aluno e o seu



alinhamento com os nossos valores. Daí o porquê de implementarmos o projeto Como Líderes Tomam Decisões, um ciclo de palestras com profissionais dos Negócios que compartilham com os estudantes as experiências já vivenciadas na sua carreira, ao longo das quais também precisaram tomar decisões.

Além de se conectar aos conteúdos de liderança trabalhados pelos professores, as situações apresentadas pelos profissionais nas palestras são tratadas pelos alunos no formato de *cases* quando eles retornam à sala de aula, permitindo-lhes discutir alternativas e soluções, estimulando o seu pensamento crítico, a sua tomada de decisão e o trabalho em equipe.

Ao se apropriarem da experiência compartilhada pelos profissionais do negócio, os alunos desenvolvem um Role Playing Game (RPG), que, por meio da criação de personagens e de uma narrativa de jogo, permite-lhes a vivência e a experimentação de tomadas de decisão de negócios, fortalecendo esse aprendizado.

3.6 Produto Digital – 8º ano

Voltado às turmas de 8º ano, o Produto Digital é um projeto que engajar os nossos alunos numa atividade interdisciplinar que integra matemática e programação, estimulando a aplicação prática desses conhecimentos na elaboração de propostas criativas para divulgação e conversão de produtos do PicPay.

Assim, trata-se de uma atividade que visa a desenvolver o seu pensamento crítico, bem como suas habilidades analíticas e de resolução de problemas, além de promover competências como criatividade, comunicação e uso de ferramentas digitais, aproximando os estudantes do universo dos negócios e da inovação.

Sucintamente, a elaboração do Produto Digital se divide em três etapas:

- i) Desafio – Os alunos dispõem de uma mentoria realizada por executivos das áreas de Seguros e Contas em Dia do PicPay, junto dos quais obtêm premissas e oportunidades de melhorias para a criação de um produto digital;
 - ii) Execução do projeto – Os estudantes deverão levantar dados por meio de pesquisas, a fim de que possam entender quem são os potenciais usuários, quais os seus hábitos e contextos de utilização do produto.
 - iii) Apresentação final
- Nesse sentido, dada a existência de todo um mapeamento de hipóteses no processo de *design* de produto, eles precisarão reunir esses dados por meio de entrevistas e formulários, para a formação de protótipos.



Os alunos apresentam a solução proposta para uma banca de professores avaliadores e para os próprios executivos da PicPay, sendo que essa é uma solução que pode ser levada para aplicação na rotina da área.

3.7 Programas de Verão e Inverno – 8º e 9º ano

Durante as férias de janeiro e julho, todas as nossas turmas de 8º ano viajam para diferentes unidades fabris da JBS localizadas em Estados de diversas Regiões do Brasil.

No período de sete dias, em que passam conhecendo tanto a linha de produção quanto as áreas administrativas da maior produtora de proteínas do mundo, os alunos têm a oportunidade de observar, na prática, os fundamentos teóricos aprendidos em sala de aula, mas que, no programa, adquirem ainda mais sentido pela própria imersão no contexto em que aplicam. A exemplo do que é o dia a dia das fábricas (envolvendo áreas como Originação e Confinamento, Gestão, PCP, Qualidade, Estoque Físico, Administrativo, RH e Segurança, Manutenção, Ambiental e FFO) e de quais são os desafios enfrentados pela gestão industrial – uma compreensão que consolida o seu aprendizado, ampliando a sua compreensão sobre a rotina de um Tocador de Negócio.

No caso, para o 8º ano, são propostas duas viagens: uma com destino a uma planta de aves e, outra, a uma planta de bovinos.

Já ao longo dos sete dias do programa aplicado às nossas turmas de 9º ano, os alunos vivenciam o dia a dia da fábrica e os desafios enfrentados na sua gestão industrial, conectando essa vivência com o conteúdo discutido em sala de aula. Além disso, entre outras habilidades desenvolvidas por eles, estão levantamento de dados, identificação de causas, conhecimento mais profundo do tema eleito para o PDCA e relacionamento interpessoal.

Mais especificamente, os alunos que visitam as fábricas de suínos da JBS desenvolvem uma solução para um problema real da unidade em questão, mas cujas causas não são conhecidas por eles. Para isso, eles se utilizam da metodologia PDCA.

No caso, a definição do tema que será tratado no PDCA é feita pela própria unidade fabril no mês de dezembro. Em janeiro, durante a visita, os alunos realizam a etapa de análise do fenômeno (levantamento de dados em campo) e de análise das causas. A unidade, por sua vez, dá continuidade às demais etapas do PDCA (plano de ação, execução, verificação, padronização e conclusão), e três dos trabalhos apresentados pelas turmas são escolhidos para que as conclusões e os resultados sejam compartilhados numa apresentação conjunta da fábrica com os alunos, que é promovida na nossa Escola.

3.9 Audiência Simulada – 9º ano



Voltada às turmas de 9º ano, a Audiência Simulada é um projeto no qual os alunos vivenciam a prática do Direito, compreendendo os procedimentos judiciais e desenvolvendo habilidades de argumentação e oratória.

Para isso, é escolhido um caso para cada grupo, sendo esse um caso real, relacionado às atividades de umas das nossas empresas. E, para resolvê-lo, são designados diferentes papéis aos alunos, como juiz, advogados, testemunhas, réu etc., cabendo-lhes pesquisar sobre o caso, bem como as leis aplicáveis a ele, preparando seus argumentos.

A Audiência Simulada, portanto, não só enriquece o conhecimento teórico dos alunos, como também os prepara para situações reais da vida pessoal e profissional, tornando o seu aprendizado mais dinâmico e envolvente.

3.10 Semana do DRE – 9º ano e 2ª série na trajetória de Bens de Consumo

A Semana do DRE consiste num projeto que visa a desenvolver a habilidade do Tocador de Negócios em fazer a gestão baseada no DRE, entendendo o impacto das decisões tomadas a partir do resultado.

O projeto começa com uma atividade de inspiração, na qual os gerentes de loja, alunos da 3ª série ou formados, apresentam o seu *check* de metas para os demais alunos da escola. Na segunda etapa, os alunos desenvolvem, em grupo, um plano de ação para melhorar o resultado da loja, apresentando-o depois para avaliação dos professores. Trata-se de uma das atividades em que temos alunos ensinando alunos.

3.11 Germinarechef – do 6º ano à 1ª série

O Germinachef tem como principal objetivo capacitar os alunos nas áreas da gastronomia e de vendas.

Ao lhes proporcionar um profundo conhecimento dos produtos, com ênfase nos ingredientes e nas técnicas de preparo, o projeto permite que os alunos se tornem especialistas, estimulando neles:

- o desenvolvimento de habilidades de comunicação, ensinando-os a descreverem os pratos de forma persuasiva, o que torna suas práticas de venda mais eficazes;
- o entendimento sobre as preferências dos clientes, capacitando-os a lhes oferecerem sugestões personalizadas, melhorando a experiência do consumidor;
- a valorização da experiência gastronômica, ampliando o seu repertório; e
- a adaptação a diferentes públicos, ensinando-os a ajustarem as abordagens de vendas conforme as necessidades de cada cliente, o que contribui tanto para um atendimento mais dinâmico quanto para o aumento das vendas.



Na realização do projeto, as categorias de produtos são divididas por anos/séries, sendo que cada uma trabalha com aulas teóricas e práticas, estudos de caso, saídas pedagógicas e aulas com os *chefs* de cozinha Fábio Lanza, João Leme e Marco Laurentino, além de *workshops*, degustações e análises sensoriais. Todas as salas também participaram de uma aula magna sobre Gastronomia e Fundamentos da Gastronomia.

Ao final do projeto, os alunos elaboram uma receita, levando em conta todo o conteúdo aprendido ao longo do ano, e os *chefs* escolhem a melhor receita.

4. ATIVIDADES E EVENTOS

As atividades propostas na formação da Germinare BUSINESS visam a contribuir com os objetivos de aprendizagem por meio de vivências práticas realizadas tanto dentro quanto fora da sala de aula. Essas iniciativas incluem saídas pedagógicas, campeonatos e olimpíadas, entre outras que ampliam o repertório dos estudantes ao lhes proporcionar experiências em novos ambientes e contato com diferentes ideias, culturas e perspectivas.

Além disso, essas atividades estimulam a curiosidade, o protagonismo e a motivação dos alunos, favorecendo a criação de um ambiente de aprendizagem significativo e colaborativo, no qual teoria e prática se conectam de forma enriquecedora.

4.1 Visita ao Festival APAS Show – 1ª série

Organizado pela Associação Paulista de Supermercados (APAS), o Festival APAS Show, realizado anualmente, é reconhecido como o maior evento de alimentos e bebidas das Américas e como o maior festival supermercadista do mundo.

Na Germinare BUSINESS, as visitas ao festival começaram em 2022, com a participação dos nossos alunos da 1ª série, que estão na rota de vendas. O intuito é o de que eles possam ficar a par de todas as inovações – tanto as das empresas nas quais eles realizam suas aulas práticas quanto as da concorrência –, assim como as tendências do mercado.

4.2 Convenção Clientes Educadores – 1ª série

É uma prática, desde 2021, convidarmos os clientes atendidos pelos nossos alunos para conhecerem o Instituto J&F – conforme já explicado, clientes que eles atendem durante as suas aulas práticas de vendas. Em 2024, porém, criamos a Comunidade de Clientes Educadores, que tivemos a oportunidade de inaugurar por meio da nossa 1ª Convenção Clientes Educadores.

Por meio da convenção dedicada a essa comunicação, o nosso grande objetivo foi o de fortificar ainda mais o papel dos nossos clientes na formação dos nossos estudantes. Afinal, a cada



atendimento, o aluno pratica o que aprende em aula e segue aprendendo ainda mais, tal como acontece por meio dos treinamentos com os coordenadores de campo e as vivências junto a importantes colaboradores de Seara, Friboi e Flora.

4.3 Visita à Oscar Freire – 2^a e 3^a séries

Reunindo os nossos alunos de 2^a e 3^a séries, a Visita à Oscar Freire é uma ação que lhes permite conhecer diferentes experiências de atendimento ao cliente.

Durante essa visita a um dos endereços mais nobres para o comércio da cidade de São Paulo, os alunos podem vivenciar a importância do ambiente de loja (decoração, iluminação, espaço de experimentação, forma de exposição dos produtos, música-ambiente, fluxo da loja etc.), assim como observar o treinamento dos atendentes da loja (forma de abordagem dos clientes, profundo conhecimento dos produtos oferecidos, entendimento do perfil e das necessidades do cliente, forma de se vestir etc).

5. SAÍDAS PEDAGÓGICAS

As saídas pedagógicas são uma forma educacional de promover a integração entre teoria e prática, possibilitando aos alunos vivenciarem conteúdos de sala de aula em contextos reais.

Essas experiências enriquecem o seu repertório acadêmico e cultural, por levar os alunos a lugares a que eles nunca foram e onde experimentam vivências únicas.

Além disso, as visitas acabam contribuindo com os Desafios Reais de Negócios, permitindo que os estudantes analisem situações da prática e apliquem os conceitos aprendidos.

Ano/Série	Saída Pedagógica
6º ano	Museu do Ipiranga <ul style="list-style-type: none">• Exploração do contexto histórico e desenvolvimento do país;• Estudo do desenvolvimento econômico do bairro do Ipiranga;• Aprofundamento na história do Brasil e conexões com negócios.
7º ano	Porto de Santos/Eldorado <ul style="list-style-type: none">• Logística, cadeia de suprimentos e comércio internacional;• Comércio local na ponta da praia;• Tendências de consumo de pescados e frutos do mar;• Estudo de produção, distribuição e comercialização de café.
8º ano	Parque Ibirapuera <ul style="list-style-type: none">• Desenvolvimento comercial no parque através de eventos e parcerias;• Manequinho Lopes como figura histórica e de desenvolvimento local;• Espaço cultural de São Paulo.



9º ano	Centro de São Paulo: Mercado Financeiro e Mercado municipal <ul style="list-style-type: none">• Contexto cultural e comercial da região central da cidade;• Dinâmica financeira e econômica;• Conhecimento histórico de bancos e de que forma contribuíram para o desenvolvimento do país.
1ª série	Centro de São Paulo: Mercado Financeiro e Zona Cerealista <ul style="list-style-type: none">• Contexto cultural e comercial da região central da cidade;• Dinâmica financeira e econômica;• Conhecimento histórico de comércios locais, diversidade de ocasiões de consumo e consumidores.

1. LIDERANÇA

1.1. Equipe Envolvida com a Prática – apresentar cargos ou funções. Indicar a área onde a prática se situa.

A equipe responsável pela implementação da Metodologia Empresa Educadora na J&F é formada por profissionais essenciais para o desenvolvimento dos alunos, tanto no ambiente escolar quanto em atividades externas. Entre eles, estão diretores, coordenadores, professores e professores de campo, que acompanham e orientam os estudantes ao longo de sua formação. Esses profissionais têm como missão proporcionar uma educação sólida e prática, preparando os alunos para o mercado de trabalho desde cedo, em um contexto interdisciplinar e dinâmico.

A proposta educativa é baseada em uma abordagem integrada, que alia as disciplinas da base comum com outras mais especializadas. Vai além do ensino tradicional, oferecendo aos alunos a oportunidade de aprender em ambientes reais, como lojas e feiras comerciais, entre outros. Ao vivenciarem o cotidiano de empresas, sobretudo as empresas do Grupo J&F, os estudantes aplicam o conhecimento adquirido em situações práticas, desenvolvendo competências essenciais para sua inserção no mercado de trabalho. Essa metodologia os prepara para desafios reais, permitindo que, aos 17 anos, possam assumir funções de liderança, como a gestão de uma loja.

Com foco no desenvolvimento de competências técnicas e gerenciais, toda a metodologia integra teoria e prática por meio de experiências em ambientes corporativos. O modelo visa oferecer uma formação completa e de alta qualidade, preparando os alunos para os desafios .

1.2. Participação da Alta Direção – indicar como ocorre o envolvimento e o comprometimento da alta direção com a prática

Na Metodologia Empresa Educadora aplicada pela Germinare BUSINESS, participam tanto a alta diretoria do Instituto J&F quanto a alta diretoria dos Negócios do Grupo. Essa participação abrange desde a definição de quais são os projetos capazes de tornar as nossas conquistas possíveis até a definição das oportunidades de prática que as empresas da J&F oferecem. A partir desse direcionamento estratégico é que são produzidos os conteúdos trabalhados dentro de cada projeto e a relação que eles mantêm com as demandas reais dos negócios, como partes de uma execução que é sempre bem acompanhada de perto.



2. RESULTADOS

Dos indicadores abaixo, mencione e apresente os que são aderentes à prática:

2.1. Indicadores acadêmicos / pedagógicos

Conforme mencionado anteriormente a respeito da aplicação da metodologia (item 7 – Avaliação e reconhecimento de todos), anualmente os alunos passam por uma avaliação comportamental. Além disso, o nosso corpo docente avalia também o desempenho acadêmico obtidos por eles nas diversas disciplinas do currículo escolar, cuja média anual mínima para aprovação é 7. E, no ciclo de 2024, 92% dos alunos tiveram performance aderente ou acima do esperado, considerando os dois critérios.

2.2. Indicadores de produtividade e/ou de satisfação dos colaboradores

2.3. Indicadores de satisfação de clientes

2.4. Indicadores de captação de clientes

2.5. Resultados obtidos junto à comunidade

2.6. Indicadores de sustentabilidade

2.7. Impacto na marca da instituição

2.8. Orçamento - valor investido ou se existe um *budget* específico

Somente em 2024, o investimento no Instituto J&F, abrangendo a Germinare BUSINESS, está estimado em R\$ 85 milhões.

2.9. Análise financeira – retorno sobre o investimento

2.10. Outros indicadores de resultados organizacionais – indicadores tangíveis e intangíveis não contemplados nos itens anteriores

Impactos Socioeconômicos

Do início das atividades da Germinare BUSINESS até o final de 2023, tivemos a satisfação de certificar a conclusão da Educação Básica e do Técnico em Administração a 497 alunos.

Destes, 46% possuíam renda familiar *per capita* de até 1,5 salário-mínimo, sendo que 254 alunos do total de já formados estavam trabalhando com carteira assinada nas empresas do Grupo, com média salarial de R\$ 5.058,9. Destes 254, 50% eram mulheres com média salarial de R\$ 5.535,80 e, 50%, homens com média salarial de R\$ 4.582,10; 24,8% já ocupavam cargo de liderança – ou seja, 63 deles, sendo 39 mulheres e 24 homens.

Já quando considerada a taxa de empregabilidade dos alunos que se formaram na Germinare BUSINESS entre 2021 e 2023, 84% já estavam trabalhando com carteira assinada no Grupo.



No mais, ainda considerando o ano letivo de 2023, também analisamos o índice de prosperidade dos alunos formados desde 2018. Esse comparativo foi feito tomando-se a renda familiar *per capita* do aluno no ato da matrícula *versus* o mesmo dado depois de ele já estar formado, incluindo o seu salário. E esse valor foi, em média, de 80,8% de crescimento na sua renda *per capita* familiar.

Já avançando para 2024, com a décima formatura da Germinare BUSINESS, seguimos agora com a satisfação de já ter certificado a conclusão da Educação Básica e do Técnico a mais 108 alunos, somando mais de 600 estudantes formados na nossa escola.

Embora os impactos socioeconômicos abrangendo esses formados em 2024 estejam em levantamento no momento desta inscrição, o que podemos já antecipar é a notoriedade que as jovens lideranças formadas pela nossa escola já vêm conquistando. Não apenas no que se refere ao reconhecimento dos seus próprios colegas de atuação (inclusive, liderados mais velhos do que os próprios líderes), como também no que envolve a sua repercussão pela mídia¹.

No caso dos estudantes que optam pela trajetória em Fintech, em 2023 somávamos 63 deles já aprovados pela Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA) para obter a Certificação Profissional ANBIMA Série 20 (CPA-20). O título se destina aos profissionais que atuam na distribuição de produtos de investimento para clientes dos segmentos varejo alta renda, *private* e *corporate*, e a investidores institucionais em agências bancárias ou em plataformas de atendimento. Em 2024, mais 59 foram aprovados, totalizando 122 alunos e ex-alunos da Germinare BUSINESS já certificados pela Associação.

Da mesma forma, em 2023 somávamos 22 alunos e ex-alunos da trajetória Fintech já certificados pela ANBIMA como Especialistas em Investimento (CEA), uma conquista que habilita profissionais do mercado financeiro a atuarem justamente como especialistas em investimentos, podendo recomendar produtos de investimentos para clientes em diversos segmentos, além de assessorar gerentes de contas. Em 2024, mais 13 obtiveram essa certificação, totalizando 35 especialistas em investimentos já formados pela Germinare BUSINESS.

Já no caso dos estudantes que optam pela trajetória em Bens de Consumo, eles seguiram se destacando no gerenciamento das lojas, alcançando resultados extremamente satisfatórios, principalmente ao considerarmos que estamos falando de jovens ainda em processo de formação.

Para se ter uma ideia, somente em 2024, dos nossos 173 alunos em processo de formação nas Aulas Práticas realizadas nas lojas Swift, 25 já atuavam como líderes de vendas e, 45, como gerentes de loja. Inclusive. Inclusive, desses 45, 15 já gerenciavam essas lojas com total autonomia sobre elas. O que só atesta o quanto é possível garantir futuros sustentáveis desde cedo, para as pessoas e para as empresas, quando investimos numa proposta de educação vocacionada. Uma proposta capaz de formar os nossos jovens por meio de vocações e ocupações expressivas, como fazemos por meio da Metodologia Empresa Educadora na Germinare BUSINESS.

¹ Ver “Jovens assumem protagonismo e liderança de suas carreiras em negócios”.

Disponível em: <https://www.metropoles.com/brasil/educacao-profissional/jovens-assumem-protagonismo-e-lideranca-de-suas-carreiras-em-negocios>.



3. LIÇÕES APRENDIDAS

Apresentar erros e/ou acertos que possam servir de referência para futuras ações.

Na Germinare BUSINESS, seguimos evoluindo na nossa prática da Metodologia Empresa Educadora. Exemplo disso é que, em 2024, a escolha da trajetória no processo de formação dos alunos passou da 1^a para a 2^a série, uma vez que consideramos a pertinência de que todos pudessem vivenciar a rota de vendas proporcionada na 1^a série, dada a importância das habilidades desenvolvidas nessa etapa das Aulas Práticas.

Além disso, também no que se refere às Aulas Práticas, um levantamento feito junto às nossas turmas de 9º ano nos levou a identificar uma oportunidade que contribuiria ainda mais para o seu melhor aproveitamento da prática: a de que, em vez de realizarem essas aulas no período vespertino, eles a fizessem durante a manhã. Isto porque, pela manhã, eles contam com a presença do gerente da loja, o que viabiliza o melhor acompanhamento de cada um.

No mais, outro exemplo de evolução na nossa prática diz respeito à maior abrangência das atividades dos nossos alunos na loja, uma vez que expandimos o foco nos processos operacionais para outras práticas que eles podem realizar no próprio espaço da Swift, tais como pesquisa com cliente e projeto de 5S.

4. AÇÕES DE CONTINUIDADE

Especificando qual o planejamento de continuidade da Prática. Quais são as perspectivas e metas futuras.

Em relação à continuidade da nossa prática, estamos empenhados na manutenção dos aperfeiçoamentos já realizados ao longo de 2024 (contemplados no tópico anterior). Da mesma forma, também já estamos voltados à revisão e à atualização dos conteúdos ministrados nas disciplinas em sala de aula, a fim de que eles possam seguir cada vez mais conectados com as Aulas Práticas. Do mesmo modo, já estamos providenciando novas leituras à lista repassada aos nossos alunos, a fim de que agreguem cada vez mais ao seu processo de formação.

5. ANEXOS

Os anexos são conteúdos à parte que a instituição deve adicionar para comprovar as ações realizadas na prática, tais como gráficos, fotos, tabelas, orçamentos, entre outros.

Matérias na Imprensa

Como a educação profissional se tornou estratégica para a J&F

<https://veja.abril.com.br/economia/como-a-educacao-profissional-se-tornou-estrategica-para-a-jf/>



Fazendo e aprendendo: ensino técnico acaba de receber um empurrão do MEC

<https://veja.abril.com.br/educacao/fazendo-e-aprendendo-ensino-tecnico-acaba-de-receber-um-empurrao-do-mec/>

Jovens assumem protagonismo e liderança de suas carreiras em negócios

<https://www.metropoles.com/brasil/educacao-profissional/jovens-assumem-protagonismo-e-lideranca-de-suas-carreiras-em-negocios>

Programa de inverno proporciona a alunos aulas práticas em fábricas

<https://www.metropoles.com/brasil/educacao-profissional/programa-de-inverno-proporciona-a-alunos-aulas-praticas-em-fabricas>

Instituto J&F seleciona 400 alunos para bolsas no centro de negócios

<https://www.metropoles.com/brasil/educacao-profissional/instituto-if-seleciona-400-alunos-para-bolsas-no-centro-de-negocios>

Empresa Educadora: conheça instituto que forma e emprega alunos

<https://www.metropoles.com/brasil/educacao-profissional/escola-educadora-conheca-instituto-que-forma-e-emprega-alunos>

FOTOS



Link da pasta com mais imagens

[BUSINESS GEDUC](#)