

## EDITORIAL DE ABERTURA

Prezados leitores e leitoras,

Bem-vindos a primeira edição da Revista da Prática Aplicada em Caso de Ensino, **Repensar**, da Academia de Negócios Seara Flora, pertencente ao Instituto Germinare.

A revista é fruto da própria jornada do Instituto Germinare e da Academia Seara Flora (especializada em negócios de bens de consumo), que se lançaram em uma missão de inovação e quebra de status quo na educação para uma contribuição na aprendizagem prática e formação de um Tocador de Negócio via Casos de Ensino de Marcas.

Hoje as empresas se deparam com um desafio: a educação não é suficiente para a formação de um Tocador de Negócio. Diferentemente da medicina, que tem a prática em forma de residência, como apêndice importante da formação para garantir que um médico se forme e já tenha um grande aval para exercer bem seu papel, a administração ainda é muito acadêmica e pouco prática.

A educação de um Tocador de Negócio na Academia Seara Flora se inicia na Educação Fundamental e a sua jornada prática contempla 7 anos, até o Ensino Médio. Cada ano trabalha um Caso de Ensino de uma marca diferente, e a esta é dado um desafio de negócio com grau de complexidade crescente ao longo dos anos. Como prega a máxima de Malcom Gladwell, “Mil horas de prática de algo, leva alguém a excelência”, e é isso que os Casos de Ensino trazem como contribuição.

Outro ponto importante é que um Tocador de Negócios gerencia a marca como um negócio, isso significa dizer que sua formação deve ser generalista e não especialista. Para tanto, a realização do trabalho é baseada em 4 eixos de conhecimento: Marketing, Comercial, Produto e Supply Chain.

Assim, os Casos de Ensino são baseados em marcas e negócios reais, para o aluno vivenciar a real complexidade do negócio. Além disso, são trabalhados no período de um ano através de um frame de trabalho baseado em Diagnóstico, Estratégia e Plano de Ação. O período estendido de trabalho visa proporcionar uma ampla reflexão das oportunidades e garantir profundidade ao plano de ação.

O resultado é o grande parâmetro de sucesso, assim, trabalhamos com o DRE acoplado em todas as fases e, principalmente, na entrega final do plano de ação. Outro fator diferenciador é o protagonismo das pessoas, pois acreditamos que os resultados são construídos através deste protagonismo e ele se sobrepõe aos processos.

A estrutura do Caso de Ensino é composta pela história da marca, permeando toda a sua jornada nos 4 eixos com uma riqueza real de dados e os protagonistas na gestão da marca, e segue com o desafio de negócio a ser respondido. Finalizando com as notas de ensino,

que apresenta um roteiro de trabalho, que o professor trabalhará com os alunos em sala de aula para responder ao desafio. O roteiro segue a lógica de Diagnóstico, Estratégia e Plano de Ação, além de apresentar dados adicionais e teorias relacionadas para dar o embasamento teórico necessário na preparação do caso.

Os Casos podem e devem ser construídos por Acadêmicos com o apoio de pessoas com ampla experiência de mercado. Os Casos encontrados na revista visam esta sinergia e é esta intersecção de forças que garante Casos de Ensino diferenciados, com rigor acadêmico e com resultados que atendam as expectativas de mercado. Por isso, o time da Academia é misto, e é neste quesito que consiste a nossa fortaleza.

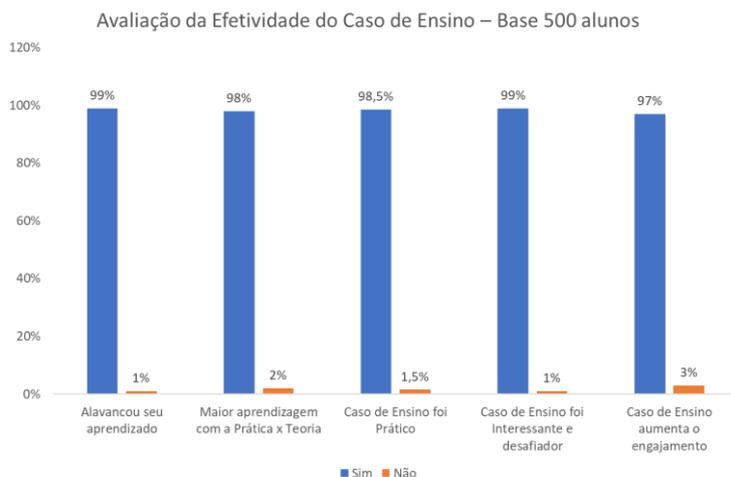
O ensino acadêmico de administração, se encontra relativamente distante da realidade das empresas e dos negócios. Por isso, nosso primeiro diferencial e missão da proposta, já incutido no próprio nome, Repensar, visa reduzir e até eliminar esta distância, preparando os alunos para serem verdadeiros Tocadores de Negócios, preparados com ampla base prática, além da teórica.

Eu, Thaís Pires Lima Galetti, formada em Comunicação com ênfase em Marketing e com MBAs em Gestão Empresarial e Digital Business, sempre fui uma entusiasta do life long learning. Mas sempre me deparei com o dilema da falta da prática. E foi na prática do mundo corporativo, que mais de 70% do meu conhecimento foi gerado e não na teoria.

Hoje, sou a gerente que coordena o movimento de transformação da Academia Seara Flora rumo a excelência na formação de Tocadores de Negócios. Me deparo muito com esta questão na hora de preparar conteúdo e Casos de Ensino para os alunos. Como podemos ensinar a prática e trazer o *on the job* para a sala de aula?

Definir, quantificar o potencial e se aprofundar no conhecimento do seu público alvo para gerar um movimento de consumo; desenhar uma estratégia de negócio que permeie a operação como um todo; aprender quais ações de trade funcionam melhor para alavancar a execução por canal; desenvolver uma política comercial por canal que não gere conflito de canal; ser *data driven* conhecendo e analisando em profundidade as bases de dados importantes nos negócios para gerar ações e melhorar a performance de marca; desenvolver um produto que atenda às necessidades do consumidor e executá-lo bem para gerar experimentação; influenciar todos os stakeholders da empresa em prol dos objetivos de negócios; customizar um plano de ação com recursos escassos para atender aos desafios específicos de uma marca e não trazer ações genéricas; conhecer a cadeia completa para gerar eficiência e otimizar custos; trabalhar planejamento de vendas e buscar melhoria de OTIF; gerar negócio via digitalização. São muitos os exemplos que a teoria não foi suficiente para gerar aprendizado, poderia ficar horas falando de exemplos em que só a prática trouxe a amplitude e profundidade para que eu gerasse resultado para diferentes desafios de marcas.

E, por isso, vem sendo uma grande honra ter a oportunidade de vivenciar com uma excelente equipe multidisciplinar, a ampliação da sinergia destes dois mundos nos últimos dois anos. Repensando como, via Casos de Ensino, trazer a realidade e prática empresarial para a sala de aula. E neste processo, colher os bons frutos da evolução deste processo de qualificação da formação de Tocadores de Negócios e inserção destes jovens no mercado de trabalho.



Fonte: Survey Monkey – 500 alunos – Caso Inspiracional

Os resultados acima não deixam dúvidas sobre a efetividade da aplicação dos Casos de Ensino, que teve nota de 8,8 em um grupo de 500 alunos, que destacaram a possibilidade de tomada de decisão e vivência real do negócio como pontos fortes.

Compartilhar e disseminar os Casos de Ensinos como método de ensino aprendizagem voltados à prática. Este é o legado e prestação de serviço à educação que queremos construir com a Revista Repensar.

Nesta primeira Edição Piloto, apresentamos o Caso Inspiracional da Sucos do Bem, elaborado e implementado pelos professores da Academia Seara no início do ano de 2021, com os estudantes do 1º ano do Ensino Médio. Por meio do Caso de Ensino, os alunos conheceram a trajetória da Sucos do Bem, em uma jornada na qual a marca desenvolveu o mercado de suco integral no mercado brasileiro. Através das etapas Diagnóstico, Estratégia e Plano de Ação, balizados pelos quatro eixos teóricos, comercial, marketing, produto e supply chain, os estudantes foram incentivados a responder ao desafio de continuar esse crescimento após a venda da marca para a AMBEV, e em um momento bem mais competitivo para o mercado. Eles foram convidados a pensar no próximo movimento da marca no desenvolvimento da categoria de sucos para continuar a jornada de crescimento e desenvolvimento da categoria, e como este deveria ser implementado.

A todos os professores, profissionais da administração, estudiosos desta e de áreas afins e, a todos os interessados em aprender sempre e cada vez mais, fica o nosso convite para conhecer, entender e replicar a metodologia do Caso de Ensino da Academia Seara Flora.

Convidamos vocês a fazer parte desta história e amplificar o seu impacto intelectual, nos negócios e na comunidade acadêmica. Vamos Repensar juntos.

### **Thais Pires Lima**

Coordenadora da Academia Seara

Graduada em Comunicação com ênfase em Marketing (ESPM/SP)

MBA's em Gestão Empresarial e Digital Business