Portfólio de
TRADUÇÃO

Inglês- Português

JULIANE RHEINHEIMER



QUEM SOU EU?

Meu nome é Juliane e trabalho como tradutora no par inglês-português. Meus primeiros trabalhos na tradução foram na área de contabilidade e finanças, devido à minha formação em Ciências Contábeis e experiência no ramo. Depois realizei trabalhos nas áreas literária e de marketing.

Possuo nível avançado de inglês. Tive a oportunidade de realizar um intercâmbio de dois anos em Dublin, na Irlanda, onde estudei o idioma e tive contato direto com aspectos culturais, o que aprimorou ainda mais minhas habilidades. Durante esse período também trabalhei como vendedora em uma loja de chocolates.

Resolvi trabalhar como tradutora após a realização do Curso Profissionalizante de Tradução e Legendagem da Analuísa Bessa/Naluzz, com o qual aprendi as técnicas de tradução que utilizei em meus primeiros trabalhos. Atualmente estou participando do curso Língua Portuguesa Atualizada, da Prime Cursos, a fim de melhorar ainda mais o resultado dos meus trabalhos.

Trecho do Relatório Anual 2022, Amazon.com,INC.

https://s2.q4cdn.com/299287126/files/doc_financials/2023/ar/Amazon-2022-Annual-Report.pdf

Critical Accounting Estimates

The preparation of financial statements in conformity with generally accepted accounting principles of the United States (“GAAP”) requires estimates and assumptions that affect the reported amounts of assets and liabilities, revenues and expenses, and related disclosures of contingent liabilities in the consolidated financial statements and accompanying notes. Critical accounting estimates are those estimates made in accordance with GAAP that involve a significant level of estimation uncertainty and have had or are reasonably likely to have a material impact on the financial condition or results of operations of the Company. Based on this definition, we have identified the critical accounting estimates addressed below. We also have other key accounting policies, which involve the use of estimates, judgments, and assumptions that are significant to understanding our results. For additional information, see Item 8 of Part II, “Financial Statements and Supplementary Data — Note 1 — Description of Business, Accounting Policies, and Supplemental Disclosures.” Although we believe that our estimates, assumptions, and judgments are reasonable, they are based upon information presently available. Actual results may differ significantly from these estimates under different assumptions, judgments, or conditions.

Estimativas Contábeis Críticas

A preparação das demonstrações financeiras em conformidade com os princípios contábeis geralmente aceitos nos Estados Unidos (“GAAP”) requer a utilização de estimativas e premissas que afetam os valores informados de ativos, passivos, receitas e despesas, bem como a divulgação de passivos contingentes nas demonstrações financeiras consolidadas e notas explicativas. Estimativas contábeis críticas são aquelas feitas de acordo com o GAAP, que envolvem um nível significativo de incerteza e tiveram, ou provavelmente terão, um impacto material na condição financeira ou nos resultados das operações da empresa. Com base nessa definição, identificamos as estimativas contábeis críticas abordadas a seguir. Também temos outras políticas contábeis importantes, que envolvem o uso de estimativas, julgamentos e premissas relevantes para a compreensão de nossos resultados. Para obter informações adicionais, consulte o Item 8 da Parte II, “Demonstrações Financeiras e Dados Adicionais — Nota 1 — Descrição do Negócio, Políticas Contábeis e Divulgações Adicionais”. Embora acreditemos que nossas estimativas, premissas e julgamentos sejam razoáveis, eles se baseiam nas informações atualmente disponíveis. Os resultados reais podem diferir significativamente dessas estimativas sob diferentes premissas, julgamentos ou condições.

Trecho do Relatório Anual 2022, Amazon.com,INC.

https://s2.q4cdn.com/299287126/files/doc_financials/2023/ar/Amazon-2022-Annual-Report.pdf

Inventories

Inventories, consisting of products available for sale, are primarily accounted for using the first-in first-out method, and are valued at the lower of cost and net realizable value. This valuation requires us to make judgments, based on currently available information, about the likely method of disposition, such as through sales to individual customers, returns to product vendors, or liquidations, and expected recoverable values of each disposition category. These assumptions about future disposition of inventory are inherently uncertain and changes in our estimates and assumptions may cause us to realize material write-downs in the future.

Income Taxes

We are subject to income taxes in the U.S. (federal and state) and numerous foreign jurisdictions. Tax laws, regulations, administrative practices, principles, and interpretations in various jurisdictions may be subject to significant change, with or without notice, due to economic, political, and other conditions, and significant judgment is required in evaluating and estimating our provision and accruals for these taxes. There are many transactions that occur during the ordinary course of business for which the ultimate tax determination is uncertain.

Estoques

Os estoques, que consistem em produtos disponíveis para venda, são contabilizados principalmente pelo método Primeiro a Entrar - Primeiro a Sair e são avaliados pelo menor valor entre o custo e o valor realizável líquido. Essa avaliação exige que façamos julgamentos, com base nas informações atualmente disponíveis, sobre o provável método de alienação, podendo ser através de vendas a clientes individuais, devoluções a fornecedores ou liquidações, e sobre os valores recuperáveis esperados de cada categoria de alienação. Essas suposições sobre a alienação futura dos estoques são inerentemente incertas, e mudanças em nossas estimativas e suposições podem nos levar a realizar significativas reduções no valor dos estoques no futuro.

Imposto de Renda

Estamos sujeitos a impostos sobre a renda nos Estados Unidos (federal e estadual) e em várias jurisdições estrangeiras. As leis tributárias, regulamentos, práticas administrativas, princípios e interpretações em várias jurisdições podem estar sujeitos a mudanças significativas, com ou sem aviso prévio, devido a condições econômicas, políticas e outras, e um julgamento significativo é necessário na avaliação e estimativa das provisões e registros contábeis para esses impostos. No curso normal dos negócios ocorrem muitas transações para as quais a determinação tributária final é incerta.

Trecho do livro *The Call of the Wild*, de Jack London

https://manybooks.net/book/125140/read#epubcfi(/6/6[html7]!/4/18/1:0)

Buck did not read the newspapers, or he would have known that trouble was brewing, not alone for himself, but for every tide-water dog, strong of muscle and with warm, long hair, from Puget Sound to San Diego. Because men, groping in the Arctic darkness, had found a yellow metal, and because steamship and transportation companies were booming the find, thousands of men were rushing into the Northland. These men wanted dogs, and the dogs they wanted were heavy dogs, with strong muscles by which to toil, and furry coats to protect them from the frost.

Buck lived at a big house in the sun-kissed Santa Clara Valley.

Judge Miller's place, it was called. It stood back from the road, half hidden among the trees, through which glimpses could be caught of the wide cool veranda that ran around its four sides.

The house was approached by gravelled driveways which wound about through wide-spreading lawns and under the interlacing boughs of tall poplars. At the rear things were on even a more spacious scale than at the front. There were great stables, where a dozen grooms and boys held forth, rows of vine-clad servants' cottages, an endless and orderly array of outhouses, long grape arbors, green pastures, orchards, and berry patches.

Buck não lia jornais, ou saberia que problemas estavam por vir, não apenas para ele, mas para todos os cães da costa do Pacífico, com músculos fortes e pelos longos e quentes, de Puget Sound a San Diego. Isso porque homens haviam descoberto, tateando na escuridão do Ártico, um metal amarelo, e empresas de navegação e transporte estavam impulsionando ainda mais essa descoberta, fazendo milhares de homens correr para as terras do Norte. Esses homens queriam cachorros, que deveriam ser pesados, com músculos fortes para trabalhar e pelagem grossa para protegê-los da neve.

Buck morava em uma casa grande no ensolarado Vale de Santa Clara.

Era chamada de Casa do Juiz Miller. Ficava afastada da estrada, meio escondida entre as árvores, através das quais se vislumbrava a ampla e arejada varanda que cercava a casa pelos quatro lados.

Para chegar até a casa, havia caminhos de cascalho que serpenteavam por amplos gramados e eram cobertos por galhos entrelaçados de altos choupos. Na parte de trás, a propriedade era ainda maior do que na frente. Havia grandes estábulos, onde uma dúzia de estribeiros e aprendizes se reuniam para tomar conta dos cavalos, fileiras de cabanas para os empregados, cobertas de trepadeiras, uma série interminável e ordenada de galpões, longas parreiras de uva, pastos verdejantes, pomares e canteiros de frutas vermelhas.

Trecho do livro *The Call of the Wild*, de Jack London

https://manybooks.net/book/125140/read#epubcfi(/6/6[html7]!/4/18/1:0)

Then there was the pumping plant for the artesian well, and the big cement tank where Judge Miller’s boys took their morning plunge and kept cool in the hot afternoon.

And over this great demesne Buck ruled. Here he was born, and here he had lived the four years of his life. It was true, there were other dogs, there could not but be other dogs on so vast a place, but they did not count. They came and went, resided in the populous kennels, or lived obscurely in the recesses of the house after the fashion of Toots, the Japanese pug, or Ysabel, the Mexican hairless—strange creatures that rarely put nose out of doors or set foot to ground. On the other hand, there were the fox terriers, a score of them at least, who yelped fearful promises at Toots and Ysabel looking out of the windows at them and protected by a legion of housemaids armed with brooms and mops.

Por fim, havia a usina de bombeamento do poço artesiano e um grande tanque de cimento, onde os filhos do juiz Miller davam seu mergulho matinal e se refrescavam nas tardes quentes.

E sobre esse enorme território, Buck reinava. Aqui ele havia nascido e vivido os quatro anos de sua vida. Na verdade, havia outros cachorros, era impossível não haver outros cachorros em um lugar tão vasto, mas eles não tinham importância. Eles iam e vinham, residiam nos populosos canis ou viviam obscuramente nos recantos da casa, como Toots, o pug japonês, ou Ysabel, a mexicana sem pelos - estranhas criaturas que raramente colocavam o focinho para fora de casa ou as patas na terra. Por outro lado, havia pelo menos vinte fox terriers, que ladravam terríveis ameaças para Toots e Ysabel, que os olhavam pelas janelas, protegidos por uma legião de criadas armadas com vassouras e esfregões.

Trecho do artigo *Digital Marketing Strategies: Ultimate 2023 Guide*

https://www.webfx.com/digital-marketing/learn/digital-marketing-strategies/

1**. Search engine optimization (SEO)**

SEO is the process of improving your website so that it ranks highly in search engine results for keywords and phrases related to your business. The more keywords you rank for — and the higher you rank — the more people will see and become familiar with your website and business.

SEO aims to direct more traffic to your website from members of your target audience. These are consumers who are actively searching for the products and services you offer.

Why use SEO?

When it comes to digital marketing strategies, look at SEO as a requirement. It intercepts every member of your target audience — no matter where they are in your buying funnel. The reason is that almost every user begins their search for a new product or service with a search engine.

For example, did you know that 80 percent of consumers do their product research online? Or, that after searching for something, more than half of users discover a new company or product. With SEO as one of your online marketing strategies, that could be your business.

1. **Otimização de mecanismos de busca (SEO)**

SEO é o processo de melhorar o seu site para que ele tenha uma alta classificação nos resultados dos mecanismos de pesquisa para palavras-chave e frases relacionadas ao seu negócio. Quanto mais palavras-chave você classificar – e quanto mais alta for essa classificação – mais as pessoas vão ver e conhecer o seu site e a sua empresa.

O SEO visa direcionar mais tráfego de membros do seu público-alvo para o seu site. Essas pessoas são consumidores que estão procurando ativamente pelos produtos e serviços que você oferece.

Por que usar SEO?

Quando se trata de estratégias de marketing digital, considere o SEO como um requisito. Ele pode interceptar todos os membros do seu público-alvo – não importa onde eles estejam no seu funil de vendas. A razão é que quase todo usuário começa sua busca por um novo produto ou serviço com um mecanismo de pesquisa.

Por exemplo, você sabia que 80% dos consumidores fazem suas pesquisas de produtos através da internet? Além disso, depois de pesquisar algo, mais da metade dos usuários descobrem uma nova empresa ou produto. Utilizando o SEO como uma de suas estratégias de marketing online, sua empresa pode estar entre elas.

Trecho do artigo *Digital Marketing Strategies: Ultimate 2023 Guide*

https://www.webfx.com/digital-marketing/learn/digital-marketing-strategies/

2. **Pay-per-click (PPC) advertising**

PPC is a paid form of advertising that relies on an auction-based system.

With PPC, you bid on keywords that you want your ads to show up for — your ad triggers when a user's search includes your keyword. These ads then appear at the top of search results, above organic listings. If a user decides to click on your advertisement, you then pay for that click.

In other words, you don't pay for ad space — only for the results.

PPC aims to reach searchers with transactional queries, meaning they're ready to buy your products or services. When they click on your ad, they'll arrive at your landing page and see a call-to-action (CTA) to convert, whether by purchasing a product, signing up for an email newsletter, or another action.

2. **Anúncios de pagamento por clique – ou do inglês *pay-per-click* (PPC)**

PPC é uma forma paga de publicidade que funciona através de um sistema baseado em leilão.

Com o PPC, você dá lances em palavras-chave para as quais deseja que seus anúncios sejam exibidos - seu anúncio é acionado quando a pesquisa de um usuário inclui essas palavras-chave. Esses anúncios aparecem no topo dos resultados de pesquisa, acima das listagens orgânicas. Se um usuário decidir clicar em seu anúncio, você pagará por esse clique.

Em outras palavras, você não paga pelo espaço do anúncio – apenas pelos resultados.

O objetivo do PPC é alcançar usuários que estão fazendo consultas transacionais, o que significa que eles estão prontos para comprar seus produtos ou serviços. Quando eles clicarem no seu anúncio, chegarão à sua página de destino e verão uma CTA para efetuar a conversão, seja comprando um produto, inscrevendo-se em uma newsletter ou qualquer outra ação.

Trecho do artigo *Hard Truths Time: 5 things you NEED to understand in order to succeed in a digital career*, por Analuísa Bessa

https://www.linkedin.com/pulse/hard-truths-time-6-things-you-need-understand-order-analu%C3%ADsa-bessa/

First off, I need to explain what I'm calling "*digital careers*". I'm talking about any type of work you can do 100% virtually. Regardless of whether you choose to work remotely or not, these are professions you can experience 100% in the digital environment. Such as: design, webdesign, copywriting, translation, proofreading, ghostwriting, social media, programming, digital marketing, branding and other professions in which the *Internet* is your "*main office*".

Now that's settled, we can move on.

After having started an online Career School of my own (as surprising as that may have been even for me – check out my previous post to know more about this journey), I came to realize that many youngsters popping up in my DMs are somewhat clueless of what starting a career is really like.

Well, in their defense, when I first started I was pretty clueless myself. And I didn't really have anyone to clue me in on what I could expect from my first professional experiences, but *YOU* do – ME! And that's why I decided to write this article, sharing some of my Lessons Learned about building a successful career: to right some wrongs in your own mindset, to give you a proper reality check and make sure

Primeiramente, preciso explicar o que eu quero dizer com "*carreiras digitais*". Estou falando de qualquer tipo de trabalho que você possa exercer 100% virtualmente. Independentemente de você optar por trabalhar remotamente ou não, são profissões que você pode vivenciar 100% no ambiente digital. Tais como: design, webdesign, copywriting, tradução, revisão, ghostwriting, social media, programação, marketing digital, branding e outras profissões em que a *Internet* é o seu "*escritório principal*".

Agora que esclarecemos isso, podemos seguir em frente.

Depois de ter iniciado minha própria Escola Digital de Carreiras (por mais surpreendente que isso possa ter sido até para mim – confira meu post anterior para saber mais sobre essa jornada), percebi que muitos jovens que me mandam mensagens no Instagram não tem muita ideia de como é realmente começar uma carreira.

Bem, eu entendo eles, quando eu comecei, também não fazia ideia. E eu não tinha alguém que me orientasse sobre o que eu poderia esperar das minhas primeiras experiências profissionais, mas *VOCÊ* tem - EU! E é por isso que decidi escrever este artigo, compartilhando algumas das minhas lições aprendidas sobre a construção de uma carreira de sucesso: para corrigir alguns erros em sua própria mentalidade, dar a você uma dose de

Trecho do artigo *Hard Truths Time: 5 things you NEED to understand in order to succeed in a digital career*, por Analuísa Bessa

https://www.linkedin.com/pulse/hard-truths-time-6-things-you-need-understand-order-analu%C3%ADsa-bessa/

you set realistic expectations for what's to come. Maybe get some tissue in case you shed a few tears – I'm pretty sure I'm gonna burst your bubble. Ready? Here we go.

1. **No specific knowledge will work miracles in your career.** This means that no specific course, workshop or method will be single-handedly responsible for your professional success. I get some youngsters in my DMs who ask me "what is your course going to do for me?" Well, nothing. It's a course. It doesn't "DO" anything. *YOU DO*. Knowledge is a TOOL. You need to USE it in order for it to work. So, make sure you don't project your responsibility onto courses, college, professors, teachers or mentors. ***You are the only one truly responsible for your results.***
2. **Trying to make it as an entrepreneur/self-employed isn't much different from looking for a steady job, so make sure you're willing to make the same effort.** A lot of people seem irritated when I tell them they need to look for opportunities if they want to make it as a translator or any other digital profession. I'm afraid it's because they think there's a magical profession out there where you don't need to make an effort to get clients. But that simply isn't true.

realidade e garantir que você defina expectativas realistas para o que está por vir. Talvez você precise de um lenço, caso caiam algumas lágrimas - tenho certeza de que vou cortar o seu barato. Tá pronto(a)? Então vamos lá.

1. **Nenhum conhecimento específico fará milagres na sua carreira.** Isso significa que nenhum curso, workshop ou método específico será o único responsável pelo seu sucesso profissional. Recebo DMs de alguns jovens que me perguntam "o que seu curso vai fazer por mim?" Bem, nada. É um curso. Ele não "FAZ" nada. *VOCÊ FAZ*. O conhecimento é uma FERRAMENTA. Você precisa USAR para que funcione. Portanto, certifique-se de não projetar sua responsabilidade em cursos, faculdades, mestres, professores ou mentores. ***Você é a única pessoa verdadeiramente responsável por seus resultados.***
2. **Tentar se estabelecer como um empreendedor/autônomo não é muito diferente de procurar um emprego fixo, então certifique-se de estar disposto(a) a fazer o mesmo esforço.** Muitas pessoas parecem ficar irritadas quando digo que precisam procurar oportunidades se quiserem ser tradutoras ou atuar em qualquer outra profissão digital. Imagino que seja porque, infelizmente, elas acham que existe uma profissão mágica, em que você não precisa se esforçar para conseguir clientes. Mas isso simplesmente não existe.