



[www.accrescere.com.br](http://www.accrescere.com.br)

**Accrescere<sub>1</sub>**  
**Construímos Soluções**  
**Transformadoras**  
**a partir de inovações na**  
**gestão de desempenho**  
**econômico-financeira**  
**das organizações.**

*1. Accrescere significa em italiano:  
Aumentar, desenvolver, melhorar,  
reforçar, ou engrandecer.*

# Nossas Principais Lideranças



## Paschoal Tadeu Russo

Foi executivo e depois empreendedor de empresas do segmento de construção pesada. Nos últimos anos vem desenvolvendo trabalhos de consultoria em dezenas de organizações de diversos portes e segmentos (indústrias, prestadoras de serviço e distribuidoras), onde foram implantados planejamentos estratégicos e operacionais, orçamentos empresariais, metodologias de custeio e ERPs. Participou de processos de reestruturações de empresas, avaliações, vendas, fusões e aquisições.

Doutor em Controladoria e Contabilidade pela FEA/USP, Mestre em Ciências Contábeis pela FECAP, Especialista em Finanças (FIA) e Engenheiro Mecânico (FEI).

## Claudio Parisi

Forte experiência em Controladoria e Gestão Econômica, atua como consultor de empresas, tendo participado em diversos projetos transformadores e inovadores em organizações nacionais e multinacionais, públicas e privadas, seja para implantação de modelos de gestão e de Controladorias como para elaboração e execução de planejamento e de sistemas de gestão de desempenho.

Doutor e Mestre em Controladoria e Contabilidade pela FEA/USP.



# Planejamento Exponencial



[www.accrescere.com.br](http://www.accrescere.com.br)

# Sumário

- A quem interessa?
- Algumas Constatações
- O que temos a oferecer...
- Premissa Básica
- As 10 Teses da Accrescere
- Planejamento Exponencial

**A quem interessa?**

# A quem interessa?

Principalmente empresas de médio e grande porte em situação de inercia, com estagnação e início de declínio.

Organizações em geral que tenham interesse em interromper o curso de desempenho medíocre e desenvolver um novo caminho que as levem ao alto desempenho.

# **Algumas Constatações**

# Algumas Constatações

A maioria das empresas está em situação de inércia e seus executivos tomam sempre as mesmas decisões, é comum ouvirmos “aqui sempre foi assim”.

Boa parte dos executivos da alta administração está envolvida em decisões operacionais, ignorando oportunidades e sem tempo para criar o futuro da sua organização.

O Mercado é dinâmico e produzirá as transformações de qualquer forma, seja por aquisição ou falência.

Apenas uma minoria das empresas mantém ciclos de crescimento de longo prazo.

Dessas empresas que mantém longo ciclos de crescimento, apenas uma minoria gera valor econômico para os seus acionistas.



**O que temos a oferecer...**

# O que temos a oferecer

Objetivo: Recuperar a capacidade da empresa em crescer e gerar dinheiro.



Escopo: Transformar o modelo de negócio por meio de práticas de gestão de desempenho econômico-financeiro que chamamos de planejamento exponencial.

**Premissa Básica**

Premissa Básica:

Empresa que não  
cresce, padece e  
desaparece!



# **As 10 Teses da Accrescere**

# **Integração do processo de planejamento:**



**Estratégia + Desempenho  
Econômico-  
Financeiro**

**Os planejamentos convencionais  
mediocrizam a estratégia porque são:**

**Lentos;  
Burocráticos; e  
Manipulados por grupos  
de resistência à mudança.**



**Processos ágeis de planejamento descomplicam as práticas consagradas de gestão, são contínuos e induzem às experiências transformadoras.**






**O processo de planejamento  
deve ser participativo  
envolvendo gestores de todos  
os níveis da organização.**

A large, light gray number '5' is positioned on the left side of the image, set against a solid red background. The number is stylized with a thick, blocky font.

**O processo de planejamento  
deve promover a comunicação,  
gerar sinergias e o  
compartilhamento de  
conhecimento.**

A large, light gray number '6' is positioned on the left side of the image, partially overlapping the text.

**A capacitação transforma as  
pessoas que transformam as  
empresas de maneira  
sustentável.**



**As práticas ágeis de  
experiências transformadoras  
levam ao desenvolvimento da  
capacidade crítica e da  
criatividade.**



**As lideranças servidoras devem impulsionar, compartilhar conhecimentos e informações para obter o êxito na transformação, alcançando o resultado desejado com coesão.**



**As principais lideranças  
devem subordinar a  
organização aos projetos e  
ações transformadoras,  
eliminando a sua inercia e a  
resistência à mudança.**

# 10

**Exponenciação do  
desempenho ocorre pela  
transformação do  
modelo de negócio da  
empresa.**

# **Planejamento Exponencial**



## Planejamento Exponencial

É um processo decisório para diagnosticar, modelar, capacitar a empresa para a execução de projetos e ações transformadoras que levem a interrupção de seu curso atual de baixo desempenho, gerando um novo ciclo de crescimento com sustentabilidade econômico-financeira.

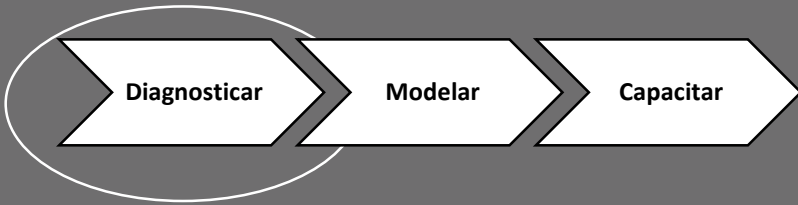


# Planejamento Exponencial



Para ser simples o planejamento precisa contemplar os modelos de negócio alternativos e entre eles optar pelos mais adequados no contexto de análise.

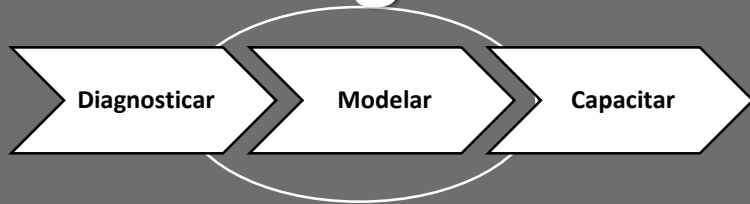
# Planejamento Exponencial - Diagnóstico



O modelo atual, além de ser evidenciado, precisa ser submetido às forças de mercado, tendências chave, forças da indústria, tendências macroeconômicas, etc.

Por meio dessa análise será possível identificar as variáveis ambientais: internas e externas à organização que são relevantes para o momento da organização e que precisam ser contempladas no modelo de negócio.

# Planejamento Exponencial – Operacionalização da Modelagem



## Output do diagnóstico

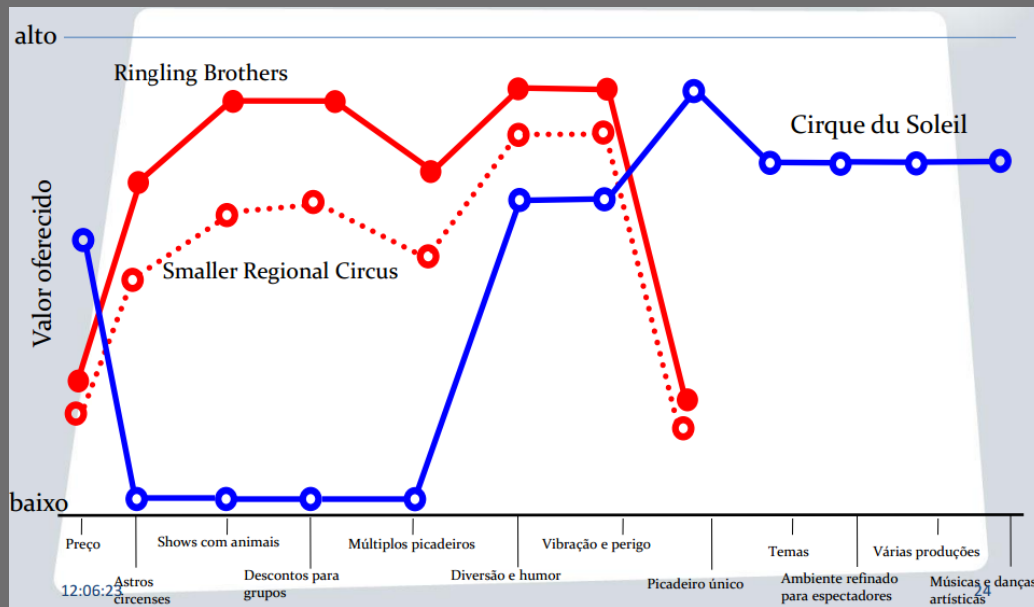
Para cada modelo de negócio:

- Concorrentes, margens, posicionamento, tecnologias;
- Ameaças, oportunidades, substitutos, tendências, etc..

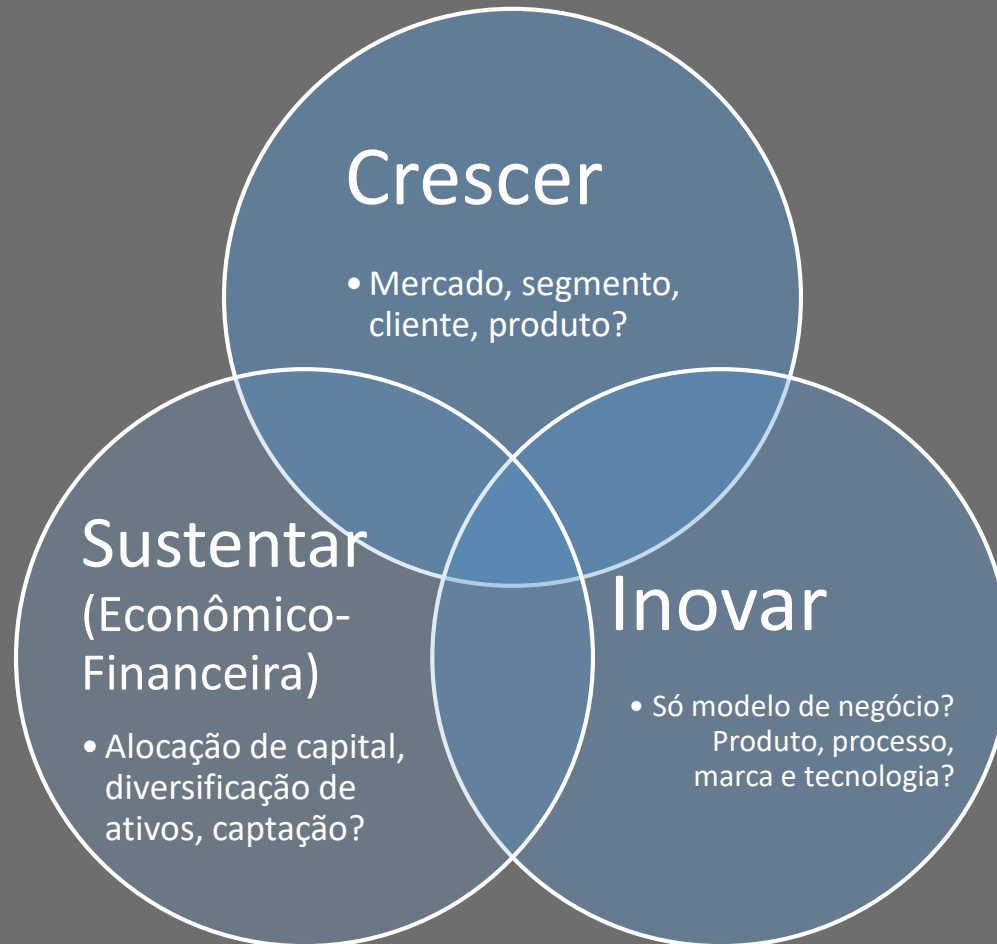
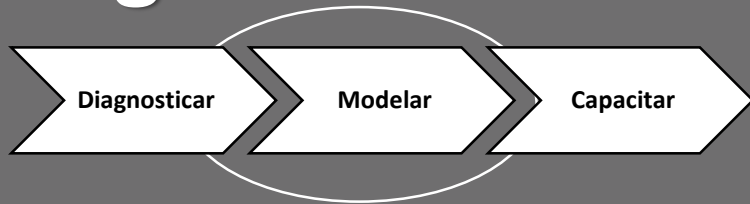
## Definição dos Atributos da Estratégia

Para cada modelo de negócio:

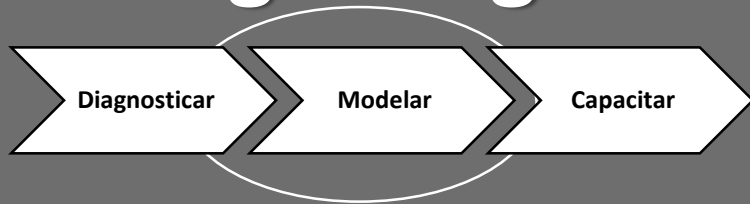
- Definição dos atributos que assegurem a diferenciação necessária e/ou possível;
- Caracterização do foco para proposição de valor.



# Planejamento Exponencial - Estratégia Integrada



# Planejamento Exponencial - Tradução da Estratégia Integrada

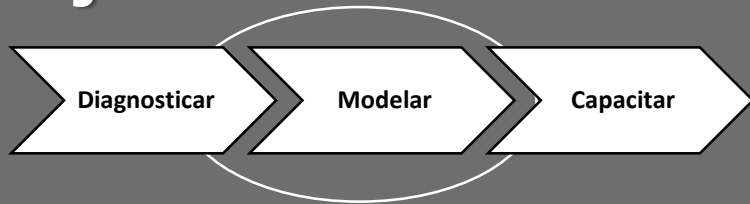


Estratégia Integrada = Crescer? + Inovar? + Sustentar?



Objetivos = {Estrutura, processos e pessoas} X  
{Dimensões do Modelo de negócio}.

# Planejamento Exponencial - Priorização dos Objetivos

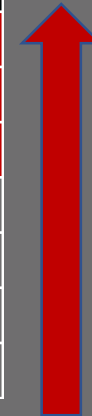


## Matriz de Priorização

Para cada objetivo proposto deve ser avaliado:

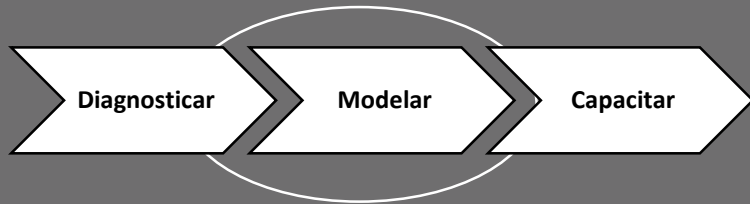
- O impacto na criação de valor para o cliente (1 – Baixo a 5 – Alto);
- O impacto na criação de valor para o acionista (1 – Baixo a 5 – Alto);
- A exposição do negócio ao risco (1 – Alto a 5 – Baixo),

	C = Clientes	A = Acionistas	R = Riscos	C x A x R
Objetivo A				
Objetivo B				
Objetivo C				
Objetivo D				
Objetivo E				
:				
Objetivo N				



Devem ser escolhidos para iniciar a transformação os **3 objetivos** com maior score resultante da multiplicação das três dimensões (cliente x acionista x risco)

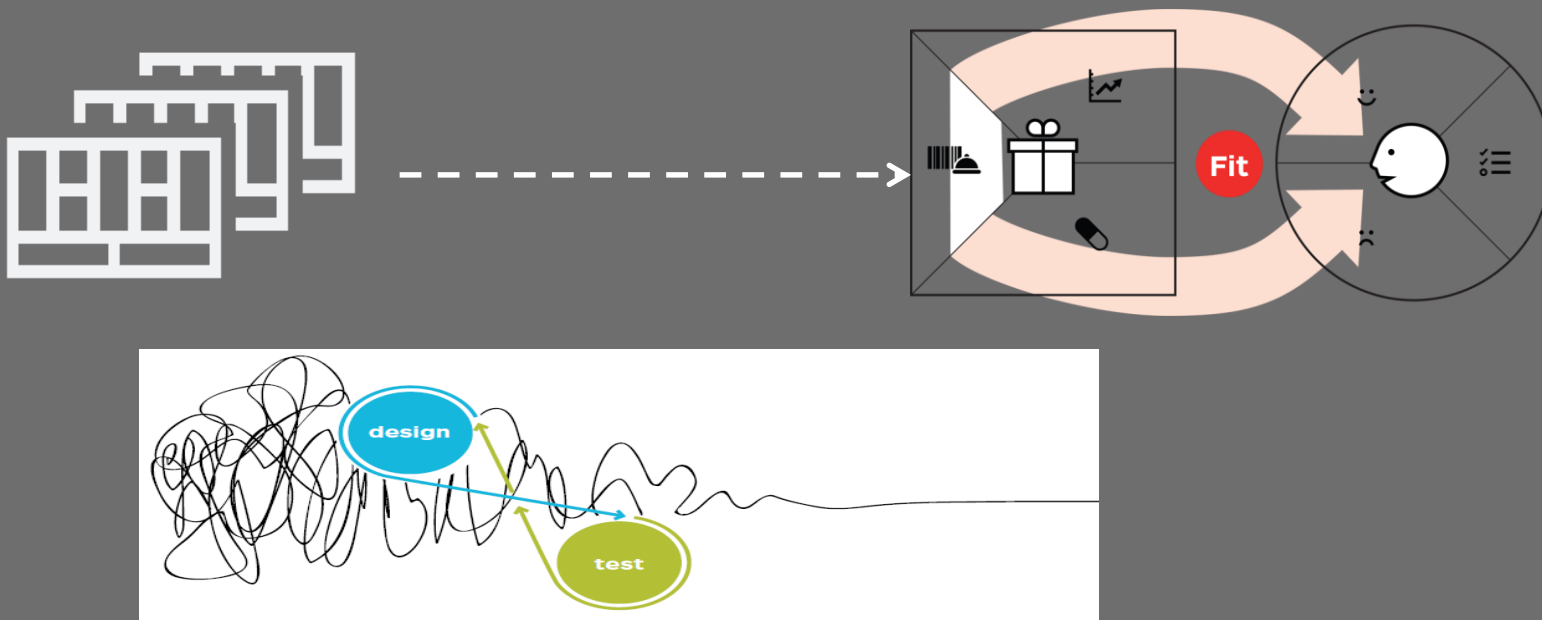
# Planejamento Exponencial - Modelagem



Com base nos objetivos priorizados são avaliadas as diversas alternativas de modelos de negócio. Elas também são decorrência das avaliações dos diferentes ajustes entre proposta de valor e o perfil do cliente.

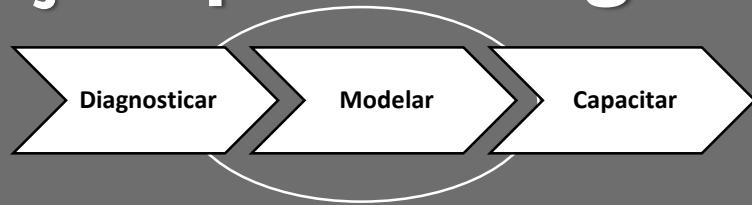
Para cada uma delas indicadores econômico financeiros relevantes devem ser avaliados a fim de assegurar que o negócio além de atender as expectativas do cliente gera o valor esperado pelos acionistas.

O processo deve ser repetido tantas quantas vezes for necessário de forma a evidenciar os modelos de negócio alternativos viáveis.





# Planejamento Exponencial – Mensuração e ações para o atingimento da estratégia



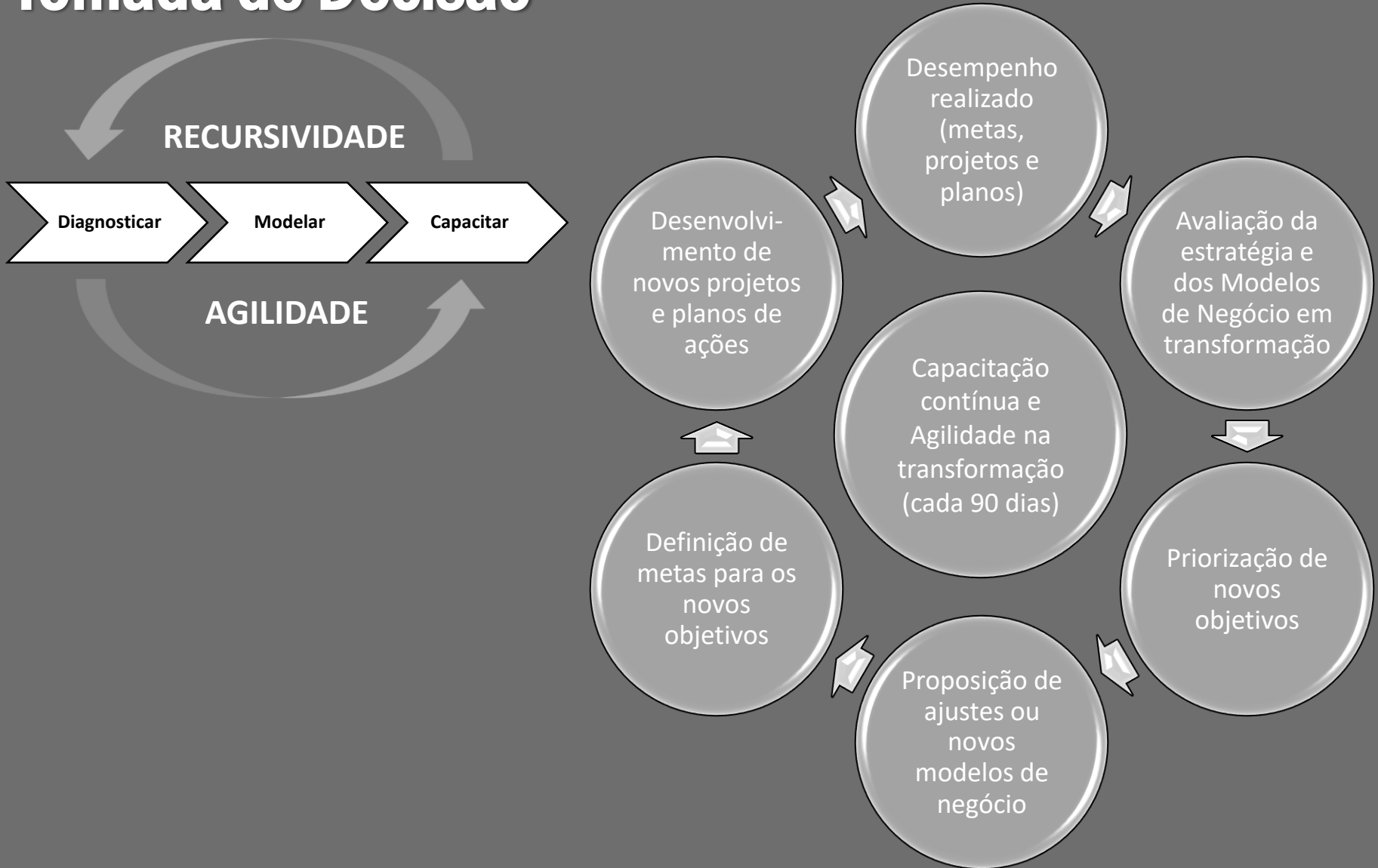
Modelos de negócio alinhados aos objetivos estratégicos

Indicadores que medem os objetivos priorizados.

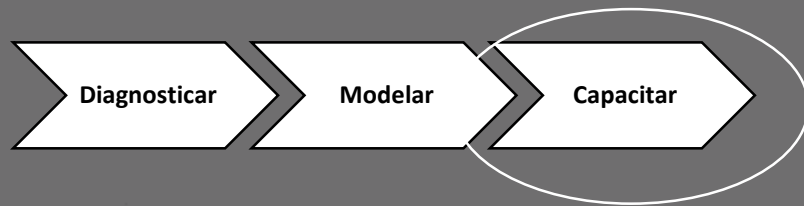
Metas para cada indicador que representem a exponenciação do desempenho.

Para cada objetivo priorizado, definir projetos ágeis e planos de ações transformadores que levem a experimentação dos novos modelos de negócio.

# Planejamento Exponencial – Agilidade na Tomada de Decisão



# Planejamento Exponencial - Capacitação



Uma vez que o modelo de negócio é definido passa a ser desenvolvido o plano de capacitação para todos os envolvidos, compreendendo atividades tais como:

- Curso presenciais e/ou a distancia desenvolvidos pela Acrescere;
- Curadoria de atividades de capacitação desenvolvida pela Accrescere

Competências / Pessoas	Tema 1	Tema 2	Tema N
Diretor			
Gerente			
Supervisor			
Analista			

# Saiba Mais

[www.accrecere.com.br](http://www.accrecere.com.br)

Endereço

Av. Paulista 1765 / 7 º andar  
CEP 01412-200 - São Paulo - SP

Fale conosco

Tel: ( 11 ) 3075 2771

Envie o seu e-mail

[contato@accrecere.com.br](mailto:contato@accrecere.com.br)