



www.accrescere.com.br

Accrescere₁
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

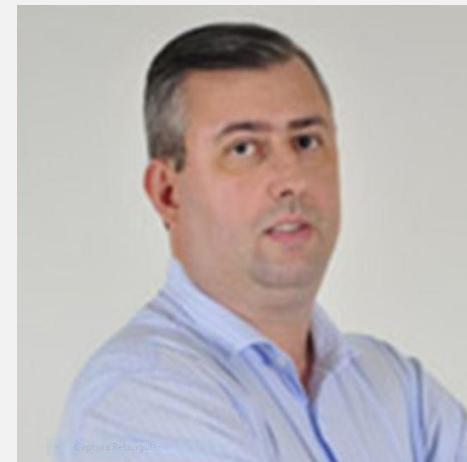
Foi executivo e depois empreendedor de empresas do segmento de construção pesada. Nos últimos anos vem desenvolvendo trabalhos de consultoria em dezenas de organizações de diversos portes e segmentos (indústrias, prestadoras de serviço e distribuidoras), onde foram implantados planejamentos estratégicos 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

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.**



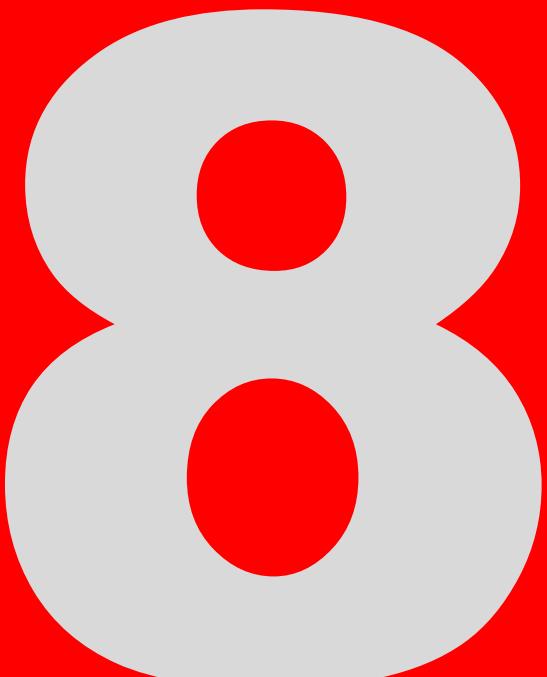
**O processo de planejamento
deve promover a comunicação,
gerar sinergias e o
compartilhamento de
conhecimento.**



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.

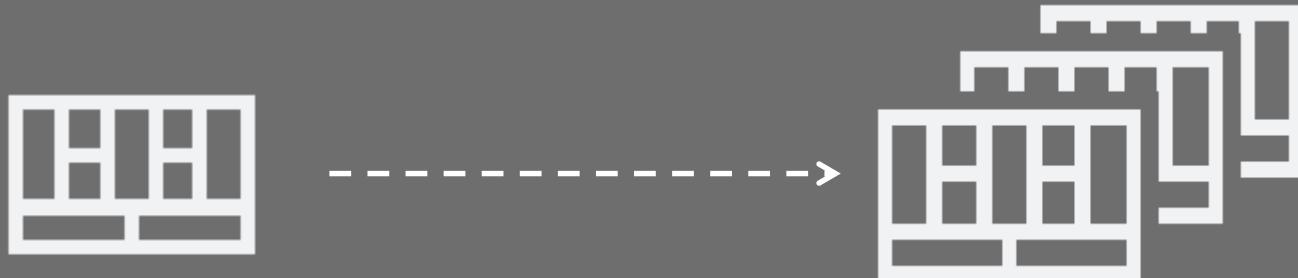
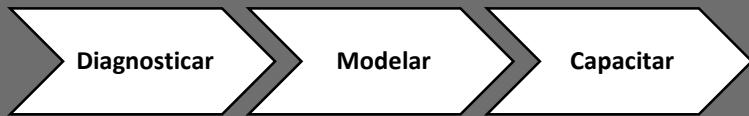
Planejamento Exponencial

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.

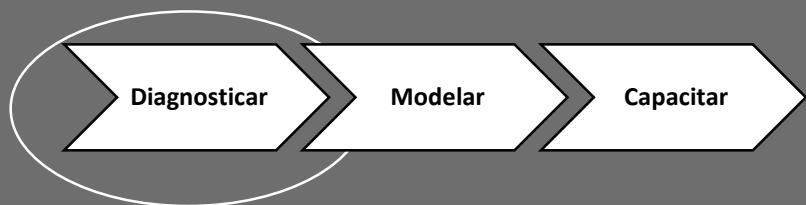


Planejamento Exponencial



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

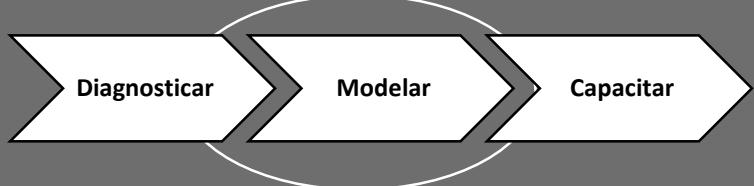
Planejamento Exponencial - Diagnóstico



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.

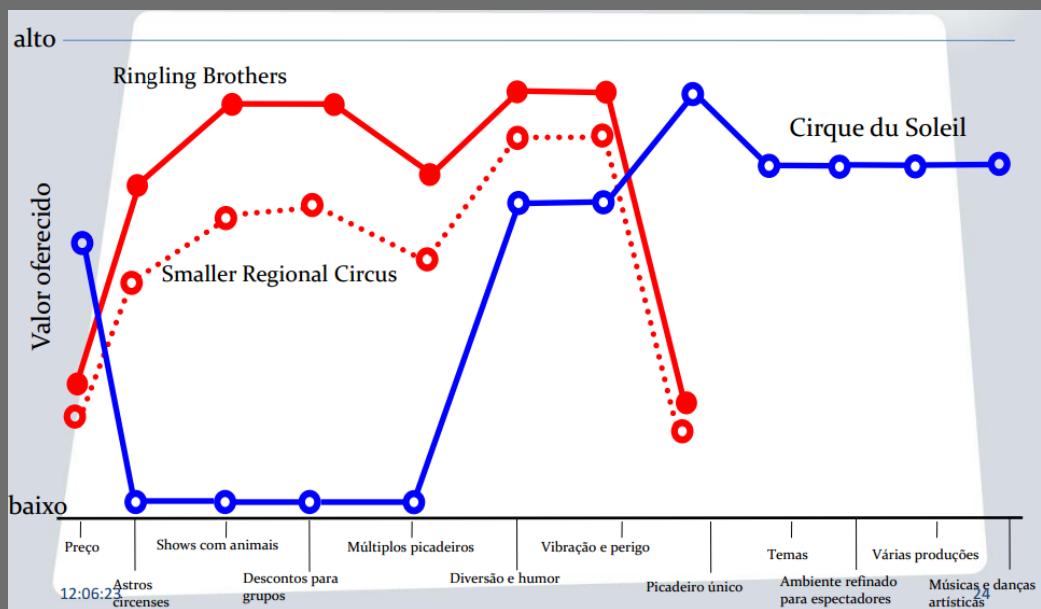
Planejamento Exponencial - Operacionalização da Modelagem



Output do diagnóstico

Para cada modelo de negócio:

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

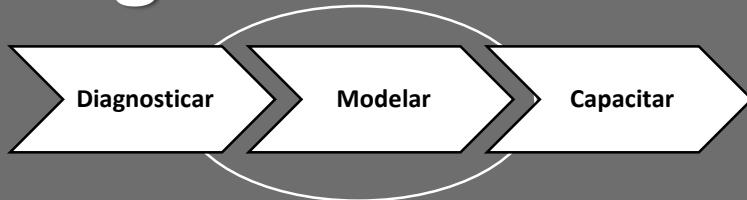


Definição dos Atributos da Estratégia

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



Crescer

- Mercado, segmento, cliente, produto?

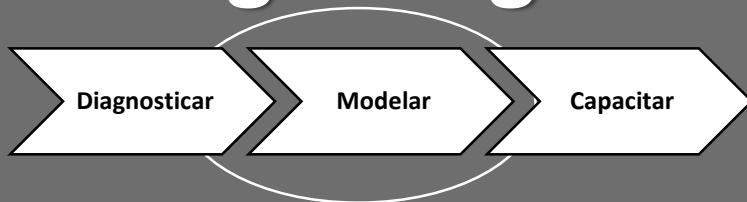
Sustentar (Econômico-Financeira)

- Alocação de capital, diversificação de ativos, captação?

Inovar

- Só modelo de negócio? Produto, processo, marca e tecnologia?

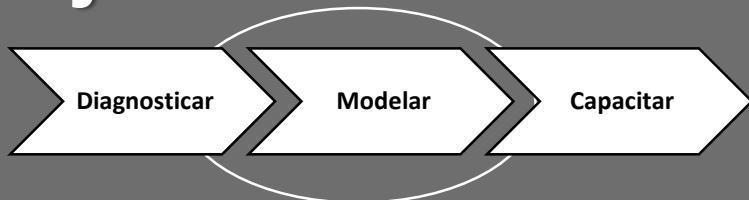
Planejamento Exponencial - Tradução da Estratégia Integrada



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:

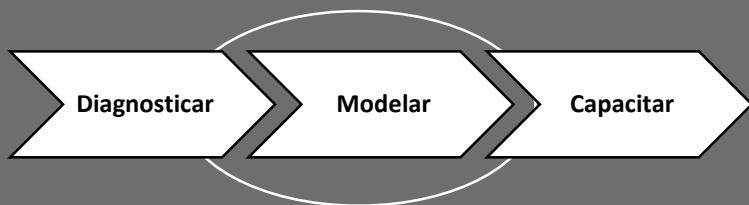
- O impacto na criação de valor para o cliente (1 – Baixo a 5 – Alto);
- O impacto na criação de valor para o acionista (1 – Baixo a 5 – Alto);
- A exposição do negócio ao risco (1 – Alto a 5 – Baixo),

	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)

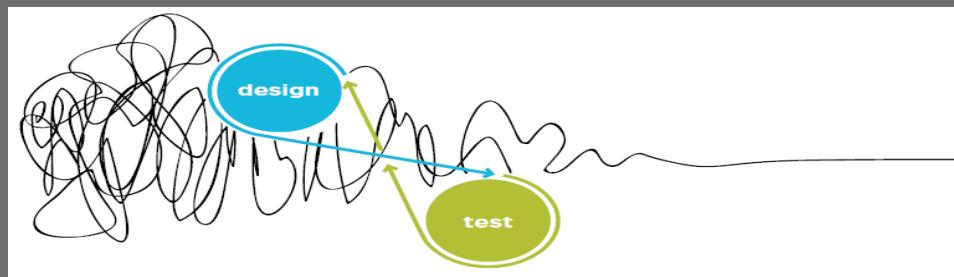
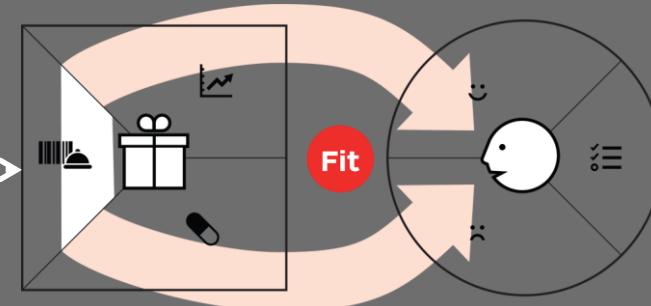
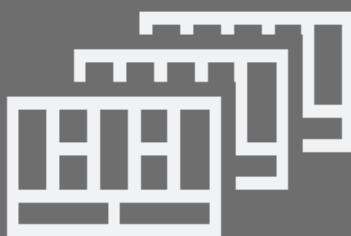
Planejamento Exponencial - Modelagem



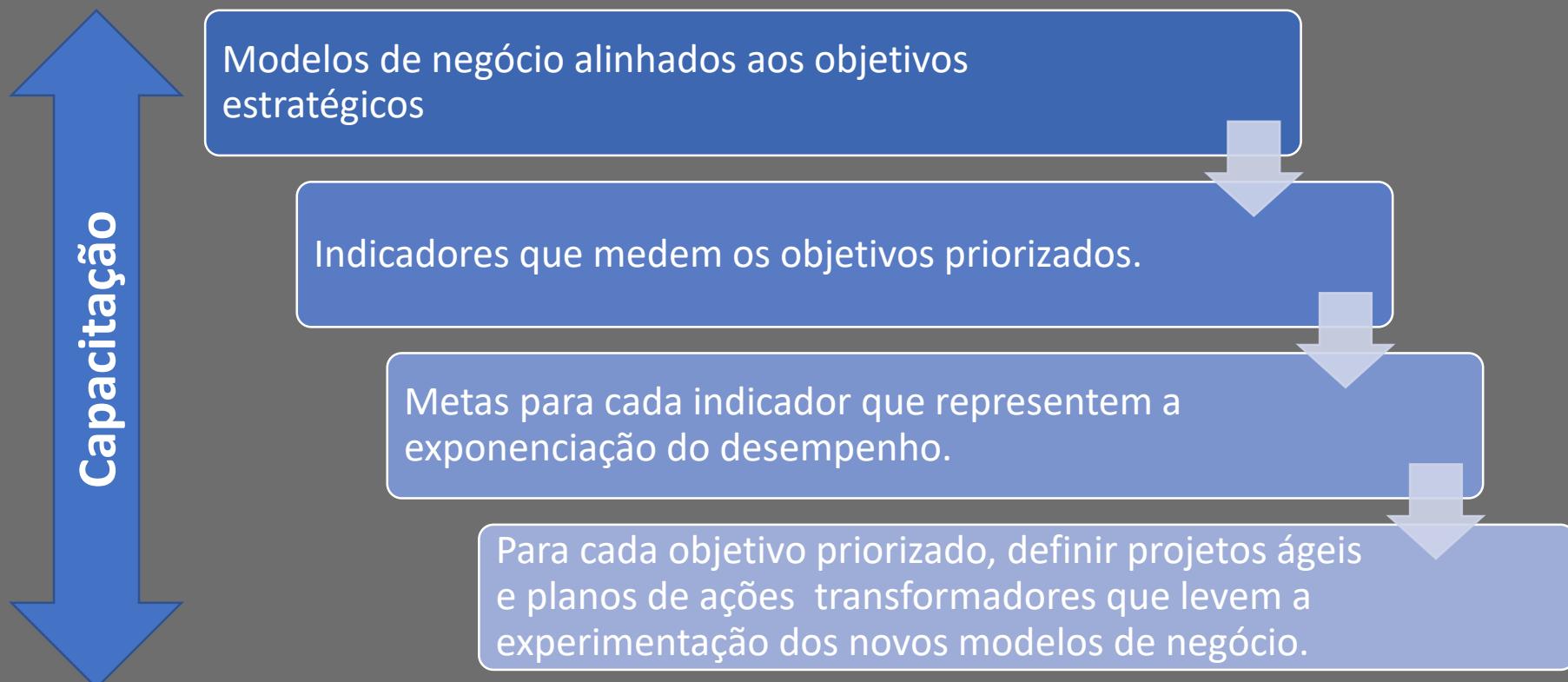
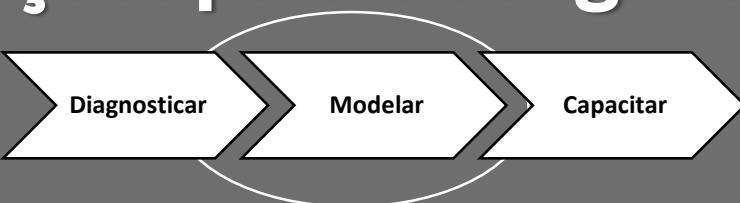
Com base nos objetivos priorizados são avaliadas as diversas alternativas de modelos de negócio. Elas também são decorrência das avaliações dos diferentes ajustes entre proposta de valor e o perfil do cliente.

Para cada uma das indicações 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.

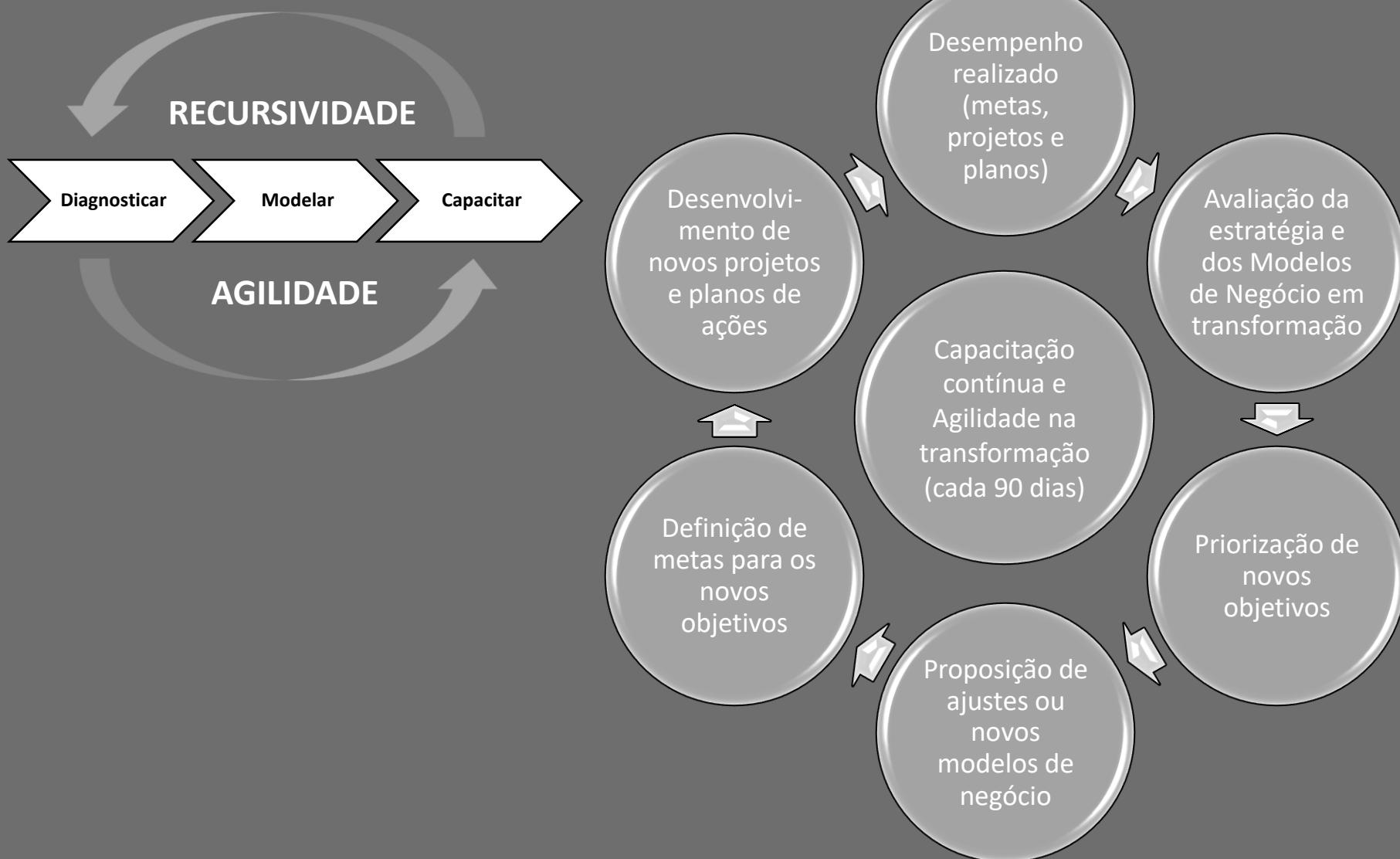
O processo deve ser repetido tantas quantas vezes for necessário de forma a evidenciar os modelos de negócio alternativos viáveis.



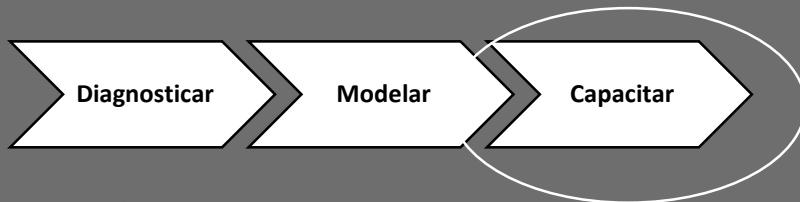
Planejamento Exponencial - Mensuração e ações para o atingimento da estratégia



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 distância desenvolvidos pela Acrescere;
- Curadoria de atividades de capacitação desenvolvida pela Accrrescere

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

Saiba Mais

www.accrescere.com.br

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

Fale conosco
Tel: (11) 3075 2771

Envie o seu e-mail
contato@accrescere.com.br