



Empreendedorismo

e-Book

**Um guia sobre conceitos do
Empreendedorismo**



**Empresa Junior
Mackenzie
Consultoria**

Business Intelligence

03

O que é?
Exemplo do uso do Business Intelligence
Importância do Business Intelligence
Como funciona?
Relação entre análise de dados e análise empresarial
Diferença entre BI tradicional e BI moderno
Business Intelligence no futuro

Inovação

07

A importância da inovação
Diferença entre inovação e adaptação
Relação entre empreendedorismo e inovação
Startups
Pensamento empreendedor inovador

Perfil do Empreendedor

10

Soft Skills
Hard Skills

Liderança

12

Tipos de liderança

Metas SMART

14

O que é?
Qual a sua importância?

conteúdos

Indicadores

16

Principais indicadores financeiros
Indicadores de desempenho: ROI e Payback

Modelo Canvas

26

O que é modelo Canvas?
Qual a importância do modelo Canvas?
Pontos de atenção para montar modelo Canvas
Como criar modelo Canvas

Startups

30

Sobre as Startups
Desenvolvimento de Startups

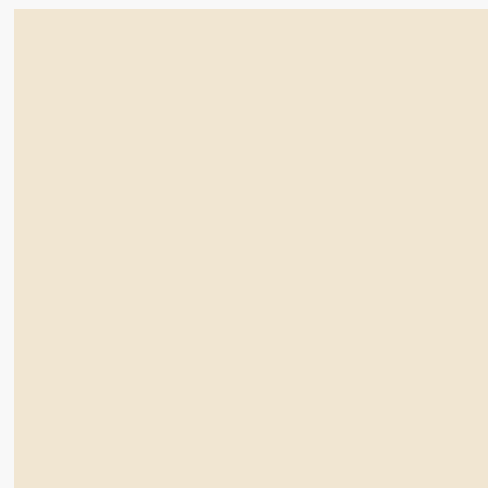
Institucional

33

Quem somos?

Contatos

35



Business Intelligence

O *Business Intelligence* (BI) é uma ferramenta moderna que possibilita a análise, mineração, comparação e visualização dos dados de uma empresa de maneira dinâmica e abrangente, facilitando e estimulando a tomada de decisões a partir de resultados e fatores concretos.

Esta é dada como a definição moderna do BI, uma vez que este surgiu décadas antes, em 1960, tendo como função o compartilhamento de informações dentro das empresas. A ferramenta foi sendo desenvolvida e incrementada ao decorrer dos anos, em paralelo com o avanço dos modelos computacionais, e foi moldada para transformar os dados em informações, auxiliando nas tomadas de decisão das organizações.

Exemplo do uso do Business Intelligence

Por meio do *Business Intelligence*, é possível acessar e mesclar diversas ferramentas, que foram sendo desenvolvidas e incluídas ao longo dos últimos anos. Dentre elas, estão a mineração de dados; a geração de relatórios; o *benchmarking* e métricas de desempenho; análises descritivas; consultas; análises estatísticas; visualização de dados; análises visuais e, por fim, a preparação de dados.

Importância do Business Intelligence

Dessa forma, o *Business Intelligence* apresenta importância ao possibilitar que decisões sejam tomadas a partir de dados. Seja visando o aumento de lucro, analisando o comportamento do cliente, realizando comparações com a concorrência, prevendo o sucesso pelos próximos passos, ou de diversas outras maneiras, um analista pode usar o *Business Intelligence* para desenvolver muitas informações agregadoras à organização.

Como funciona?

Colocando a ferramenta BI de maneira simplificada, pode-se visualizar um ciclo que consiste em:

- Acesso e visualização de dados;
- Interação;
- Análise e descoberta;
- Compartilhamento e promoção de resultados.

Basicamente, os dados brutos surgem a partir das atividades da empresa, que são processadas e armazenadas, resultando nos dados que são usados para toda e qualquer análise feita.

Relação entre análise de dados e análise empresarial

Os analistas, dentro do BI, identificam e investigam aspectos específicos dentro de cada conjunto de dados, para que sejam encontrados padrões históricos que também possibilitem prever padrões futuros. A chave do *Business Intelligence* está no que se é realmente almejado com as análises: Achar a justificativa por trás do que já aconteceu e traçar as possibilidades de acontecimentos futuros.

A partir disso, o *Business Intelligence* traduz as informações desejadas e adquiridas, formando uma linguagem dinâmica e compreensível. Dessa forma, é visto que o BI tem objetivo de facilitar o planejamento e a tomada de decisões de uma empresa por meio do fornecimento de respostas específicas e análises práticas e imediatas.

É importante ressaltar que este processo de análise é cíclico, uma vez que, ao conseguir uma resposta inicial, outros questionamentos quanto aquela informação serão levantados, e esta linha de mineração é o que leva o analista a conter informações cada vez mais específicas e eficazes. Este processo é chamado de ciclo de análise.



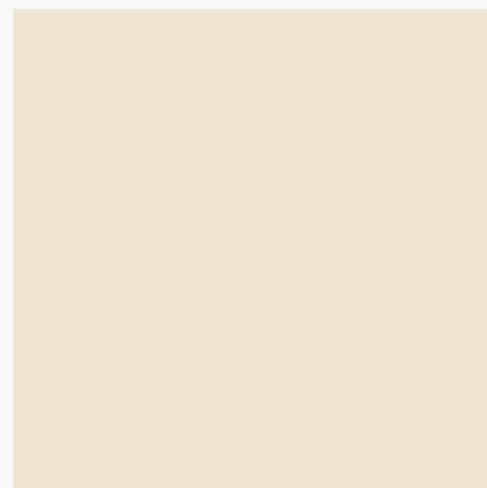
Diferença entre BI tradicional e BI moderno

O BI tradicional costumava ser sempre dominado por uma área específica da empresa. Guiado pelo TI, fornecia dados estáticos - as respostas de um primeiro questionamento, sem dar espaço às perguntas consequentes. Estes dados eram repassados para o resto da corporação por meio de relatórios. Assim, o BI tradicional não possibilita o processo cíclico de mineração de dados, uma vez que, para obter respostas sobre novos questionamentos, era necessária a reinicialização do processo inteiro de mineração e análise.

Já o BI moderno se diferencia exatamente por isso: é algo dinâmico e interativo, onde se pode descobrir novas informações a partir daquelas que já foram dadas, sem a necessidade de uma nova inicialização do ciclo. Além de ser um processo mais autônomo, que mesmo ainda sendo majoritariamente manuseado pelas células de TI das empresas, pode ser explorado individualmente.

Business Intelligence no futuro

O *Business Intelligence*, como grande parte das ferramentas desenvolvidas na era moderna, continuará evoluindo e se modificando para atender as necessidades de seus usuários. Esta caminhada de maneira paralela com a inteligência artificial que, com o seu maior desenvolvimento no futuro, pode vir a ser incrementada de novas maneiras nas organizações. Logo, o BI tende a se tornar uma ferramenta cada vez mais essencial e dinâmica para a análise empresarial, uma vez que as corporações são e continuarão sendo impulsionadas pela informação obtida a partir de dados, o que tornará o serviço do BI ainda mais presente para facilitar o trabalho em equipe e integração das empresas.



Inovação

A inovação, quando vista no âmbito do empreendedorismo, trata-se de criar algo diferente ou ressignificar o que já existe, encontrando potenciais utilidades para aquilo dentro do mercado. O sentido de uma inovação está no problema que ela resolverá.

Com isso, uma inovação trazida ao mercado hoje em dia, pode vir como um produto, um serviço, ou até mesmo um novo segmento de negócios. Dado o quadro de desenvolvimento moderno, onde informações são quase instantâneas e tecnologias suprem grandes necessidades sociais, empresas que não encontram maneiras de inovar constantemente o que produzem, não sobrevivem à competição.

Diferença entre inovação e adaptação

Como dito anteriormente, empresas que não inovam, não sobrevivem. Por muitas vezes, o que ocorre com esses casos é que o ato de inovar é confundido com o ato de adaptar-se.

O ponto primordial que difere estes dois fenômenos é quando a mudança é feita. No caso da adaptação, esta acontece quando a empresa tem a necessidade de mudanças, pois sem estas, haverá algum tipo de prejuízo. Pessoas, empresas e culturas têm de se adaptar, por exemplo, aos tempos atuais porque não há outra opção. Se não houver adaptação, não há como prosseguir.

Já a inovação não é impulsionada pela necessidade. A inovação é feita para melhorar, aprimorar e otimizar o que já existe, mas também pode ser algo novo que tenha o objetivo de sanar alguma necessidade já existente.

Com isso, para que empresas continuem entregando resultados promissores não devem esperar para que as mudanças sejam necessárias. As mudanças devem ser feitas para otimização. É neste ponto que se vê uma cultura inovadora.

Relação entre empreendedorismo e inovação

O ato de empreender, hoje em dia, está muito relacionado com a criação de negócios. Em sua essência, empreender significa idealizar, projetar, e colocar algo em prática. Além disso, o empreendedorismo também significa correr riscos.

Com toda a mudança sofrida pelo mercado nos últimos anos, o empreendedorismo deixou de ser apenas a gestão de uma empresa, um produto ou um serviço, e se relacionou muito com a inovação. Assim, atualmente, empreender vai além de tudo isso. Empreender é o modo como se administra algo sempre buscando por inovações e melhorias.

Dessa forma, é possível entender que, embora sejam coisas diferentes, o empreendedorismo e a inovação trabalham em conjunto. Uma empresa que não inova, dificilmente vai conseguir se manter no mercado, e garantir seu crescimento contínuo. Por este motivo, num mercado tão vasto como o atual, a inovação é essencial para um empreendimento de sucesso e destaque.

Startups

As startups são um ótimo exemplo da junção de empreendedorismo e inovação. Startups são empresas com uma dinâmica de funcionamento não tradicional, que trabalham em função de um objetivo incerto, e que procuram investidores para cobrir seu custo - normalmente baixo - de manutenção.

Transmitindo a ideia em outras palavras, startups são empresas que apresentam ideias ainda não vistas no mercado, ou seja, ideias inovadoras. Por isso este formato de empresa é considerado a junção essencial dos atos de empreender e inovar.

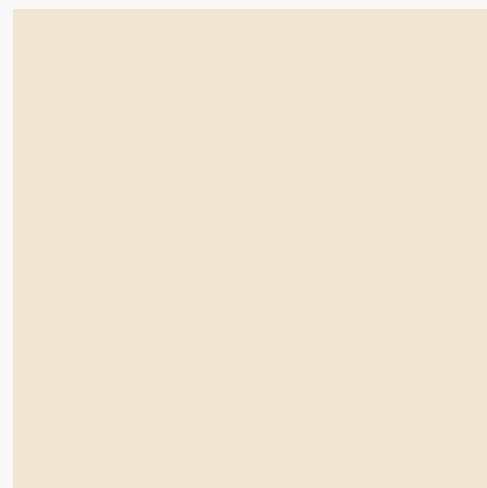
Pensamento empreendedor inovador

O pensamento empreendedor inovador é resumido em três etapas necessárias. É por meio desta linha de pensamento que as empresas emergentes da atualidade continuam a crescer.

A primeira etapa é traçar e focar em suas metas e objetivos. O que você quer atingir? Quais resultados deseja colher? É necessário ter essa ideia clara, para, a partir disso, ser traçado o caminho a ser seguido.

A segunda é ir além. O que será feito de diferente que vai te levar àquele resultado? Onde haverá inovação?

E o terceiro passo é contar com equipes e organização. Dividir tarefas, pensar e trabalhar em grupo e roteirizar o que será feito, mantendo cada processo organizado, é o que possibilitará a prática do que está no papel.



Perfil do Empreendedor

O profissional bem qualificado deve possuir um conjunto de habilidades que se estende desde a técnica até as habilidades emocionais. Nesse viés, estão aliadas ao desenvolvimento pessoal as soft skills e hard skills. Essas características são sobre o relacionamento interpessoal e as habilidades técnicas, respectivamente.

Soft Skills



Proatividade: para desenvolver um negócio é importante buscar oportunidades, ter iniciativa e se atentar ao mercado;



Persistência: ter paciência e saber administrar o próprio tempo é importante para manter seu planejamento ativo;



Ousadia: assumir os riscos e ter coragem para colocar em prática o que foi planejado;



Inovação: se destacar, buscar conhecimento de forma constante, sem nunca se acomodar;



Conhecimento holístico: compreender um ambiente como um todo e relacionar as áreas do empreendimento;



Flexibilidade: estar aberto a mudanças e enfrentar contratemplos, permitindo uma melhor adaptação para essas situações;

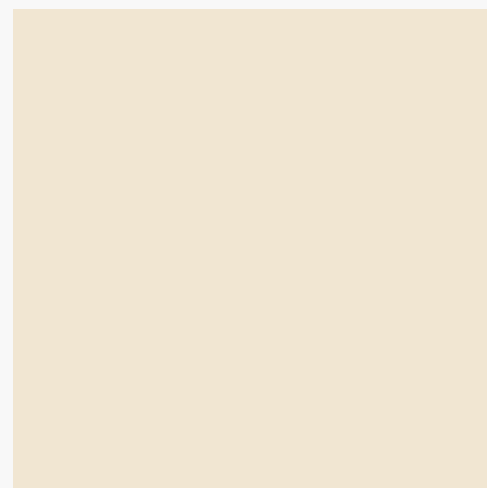


Resiliência: condição de superar os obstáculos e as dificuldades, resolvendo-os com sabedoria e calma.

Hard Skills

As *hard skills* dependem do objetivo de cada empreendedor, além do ambiente em que se está inserido. Sendo assim, alguns exemplos são o domínio do inglês, *Excel*, gestão de projetos e pessoas, edição de imagens, operação de sistemas, entre outros. Cabe a cada indivíduo se capacitar e procurar cursos que certifiquem essas habilidades, baseadas no avanço mercadológico.

Além das habilidades técnicas, é indispensável desenvolver a aptidão em características comportamentais que serão necessárias para otimizar os seus conhecimentos e qualificações, ou seja, ambas se complementam.



Liderança

Liderar em uma equipe, projeto ou decisões são atos que exigem, dentre outras qualidades, precisão, determinação, influência e comunicação. A atividade principal de um líder é motivar, guiar e influenciar sua equipe com a finalidade de alcançar os objetivos e trazer resultados positivos para a organização e seus colaboradores.

Assim, com base na obra de James Hunter “O monge e o executivo”, é possível identificar que a capacidade de liderar provém dos seguintes atributos: respeito, altruísmo, honestidade, compromisso, paciência, gentileza, humildade e perdão. Ainda, o autor afirma que conquistando a confiança das pessoas, o relacionamento com o líder se torna eficiente.

Tipos de liderança

Líder autoritário

Com um caráter individualista, esse líder tem um perfil que não acata as ideias da equipe e por vezes chega a gerar até medo. Assim, esse perfil se tornou ultrapassado e ineficiente por não gerar resultados tão satisfatórios.

Líder democrático

Nesse perfil a participação e opinião de todos os membros é de extrema importância para criar um ambiente a partir da democracia. Faz com que todos se sintam, de fato, incluídos e importantes para a equipe, porém o líder é quem toma a decisão final.

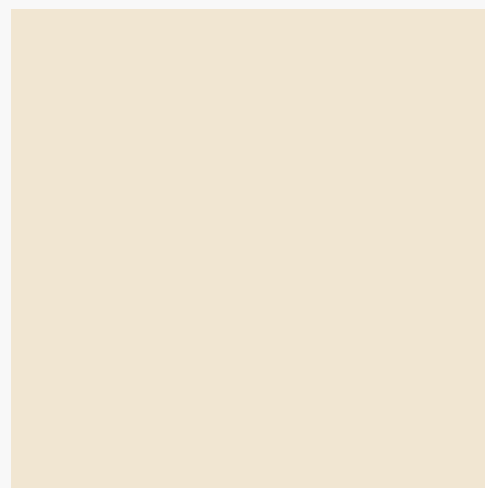
Líder carismático

Voltado para o lado sentimental, esse líder busca criar um sentimento de pertencimento para a sua equipe, motivando-a para que possa alcançar bons resultados. Porém, quando não consegue cativar todos os membros, pode ter problemas com a união do time, além da eficiência do trabalho.

Líder liberal

Esse profissional permite que seus funcionários mostrem características como: a proatividade, autonomia em suas funções e pensamento criativo. Ao mesmo tempo que esse modelo pode trazer ideias inovadoras, se não executado com cautela pode causar desordem e perda de controle.

A habilidade de liderança é um exercício diário que comprova por meio dos relacionamentos interpessoais a necessidade de transmitir suas ideias e estar apto para ouvir as outras pessoas. Assim, para construir uma carreira empreendedora é necessário desenvolver essas características e ser, além de líder da equipe, um líder pessoal.



Metas SMART

O que é?

As metas SMART são baseadas em um método para definição de objetivos, que podem ser usadas tanto na vida pessoal quanto na empresarial, essa é uma forma muito assertiva de se aproximar de seus propósitos.

Cada letra na palavra “SMART” significa um passo:

- O **S** de específica (specific), onde são definidos os objetivos que desejam ser alcançados, em outras palavras, especificar o ponto de partida para a inicialização das metas.
- Em seguida, a letra **M** de mensurável (measurable) que informa se aquele objetivo pode ser medido.
- A letra **A** de atingível (achievable), mede as ações que devem ser tomadas para chegar ao objetivo final, determinando assim, o que deve ser feito durante o processo para atingir o que desejam.
- O **R** de relevante (relevant), mede se o objetivo desejado será relevante ou se vale a pena para o plano estratégico, pois, às vezes, aquele objetivo que aparenta ser relevante, pode não ser o mais adequado naquele momento.
- E por fim, o **T** de temporal (timely), analisa o tempo que aquele projeto vai durar, para no fim, trazer os resultados benéficos.

Qual a sua importância?

É muito importante possuir as metas SMART muito claras em seu empreendimento, tanto por ser uma forma de sanar dúvidas iniciais - ou seja, as metas ajudam a partir de um princípio - quanto por ser uma maneira poderosa de desenvolver projetos. Esta ferramenta oferece benefícios como a utilização de projeções futuras, sejam elas positivas, negativas ou neutras, de acordo com as métricas utilizadas na matriz, tornando o processo de validação de um projeto bem mais realista e trazendo insumos relevantes, escolhendo se sua realização será executada ou não, priorizando apenas aquilo que será benéfico e eficiente ao negócio.

Diante disso, sabendo que a utilização das metas traz muitas informações e resultados, é importante lembrar que algumas delas podem não ser do agrado de seu dirigente. Por exemplo, notar que o projeto não aconteceria de uma forma tão rápida quanto foi estipulado, ou que seus resultados não seriam efetivos à instituição, sendo preciso pensar em outras estratégias para sanar o problema, ou até mesmo, se dar conta que o projeto é fantasioso demais e existe a necessidade de buscar formas mais realistas de realizá-lo. Esses exemplos são muito comuns em empresas que usam as métricas, mas mesmo que alguns resultados não sejam do agrado da equipe, é preciso escutá-las, segui-las e principalmente entendê-las, para que sua empresa possa colher frutos positivos.

S

Specific
(Específico)

M

Measurable
(Mensurável)

A

Attainable
(Atingível)

R

Relevant
(Relevante)

T

Time Based
(Temporal)



Indicadores

Com a utilização de indicadores financeiros é possível mensurar os pontos fortes e fracos na administração e estratégia de uma empresa. Isso ocorre, pois com eles é possível traçar medidas que procurem manter a saúde financeira de uma companhia.

Assim, com o uso desses indicadores tem-se, por consequência, o alcance de objetivos e metas que impactam nos resultados de uma empresa. Por isso que utilizá-los para compreender se os aumentos das vendas ou decréscimos delas estão indo de encontro com o planejado, é essencial para atingir uma rentabilidade constante.

A partir disso, deve-se implementar o uso dos indicadores financeiros em qualquer negócio, visto que são as métricas empregadas para buscar e produzir informações financeiras que revelem aspectos relevantes acerca de uma atividade, uma ação ou um setor da empresa.

Principais indicadores financeiros

1. Margem Bruta

A margem bruta consiste em um KPI financeiro que serve para medir a rentabilidade da sua empresa, ou seja, trata do cálculo que mede a porcentagem de lucro que a companhia gera com um serviço ou venda de produtos. Por isso, esse indicador é considerado primordial para entender se a empresa tem uma lucratividade saudável ou se existem fatores prejudiciais aos investidores e colaboradores.

Para se chegar à margem bruta, divide-se o lucro bruto pela receita líquida. Geralmente, esse valor é menor que 1, e, por isso, multiplica-se por 100 para que possa ter um valor percentual. E vale ressaltar que se o resultado obtido for negativo significa dizer que a organização operou no prejuízo nesse período.

Assim, usa-se a fórmula matemática:

$$\text{Margem Bruta} = \frac{\text{lucro bruto}}{\text{receita líquida}} \times 100$$

Principais indicadores financeiros

2. Margem Líquida

Esse indicador possui relação direta com as métricas de rentabilidade adotados por uma corporação. A partir do seu uso, é possível entender resumidamente sobre o custo de produção e valor do produto. Contudo, a margem de referência desse indicador varia de acordo com os setores de mercado, por isso, é importante estar dentro da margem utilizada por empresas do mesmo segmento.

Assim, para se realizar o cálculo da margem líquida (ML), basta dividir o lucro líquido (LL) da companhia pela sua receita líquida (RL) no mesmo intervalo de tempo.

Representação matemática:

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{lucro líquido}}{\text{receita líquida}} \times 100$$

3. Margem de Contribuição

Essa margem é uma métrica de desempenho muito importante para qualquer organização, visto que ela é a quantia que sobra da receita (após retirar os gastos variáveis e despesas variáveis). Desse modo, conseguimos identificar para onde alocar os recursos gerados, seja para despesas, mas mantendo dinheiro em caixa. Com isso, entende-se o principal aspecto positivo do uso desse recurso, que é justamente ter insumos para utilizar recursos de forma apropriada, já que o seu cálculo possibilita a geração de insights.

Principais indicadores financeiros

O cálculo da margem de contribuição (MC) consiste em subtrair o valor das vendas (PV) dos custos variáveis e despesas variáveis (CV).

Representação matemática:

$$\text{Margem de Contribuição} = \text{PV} - \text{CV}$$

O cálculo deve ser feito com frequência, pois as mudanças variáveis alteram a receita final todos os meses. O objetivo é sempre a busca de uma boa margem de contribuição, quanto mais próxima de 100%, melhor será o índice.

Em suma, os indicadores financeiros são de extrema importância para uma organização, posto que são métricas que fornecem segurança nos investimentos futuros, no entendimento de como está a rentabilidade da empresa e sobre quais estratégias traçar diante dos desempenhos passados, que permitem ter uma previsibilidade futura.



Entretanto, só esses indicadores não são suficientes e é preciso ter um estudo mais aprofundado para selecionar quais implementar em uma empresa. Assim, tem-se como outros conceitos de exemplo: Margem EBITDA, Ponto de Equilíbrio, Índice de Cobertura de Juros, entre outros.

Indicadores de desempenho

Iremos apresentar, de maneira mais aprofundada, sobre dois indicadores de desempenho que possuem relação com a área financeira de uma empresa, sendo eles: o ROI (Retorno sobre investimento) e o Payback (Retorno).

ROI: O que é?

O '*Return over Investment*' ou 'Retorno sobre Investimento' é a métrica utilizada para mensurar o resultado financeiro de um investimento. Ou seja, ela objetiva compreender o que vale a pena para a empresa, a fim de garantir um melhor desempenho dado um investimento realizado.

Isso ocorre porque o ROI indica o potencial de retorno sob o investimento antes mesmo de acontecer. Assim, é através dele que potenciais investidores olharão as possibilidades de se unirem à empresa. Isso proporciona uma zona mais segura aos envolvidos no processo de negociação.

Desse modo, o ROI é utilizado para nortear as empresas frente a uma gama de possibilidades de investimentos. Como exemplo, é possível utilizá-lo em diferentes áreas empresariais, como:

- *Marketing*;
- Financeiro;
- Recursos Humanos;
- TI.



Importância e vantagens do ROI

Esse indicador é de grande relevância para os negócios, ainda mais em um mundo que possui diversas possibilidades de investimento em inúmeros setores de mercado. Assim, ele é importante pois:

- Nos auxilia a entender quais são as maiores fontes de lucro da empresa;
- Viabiliza projetos embasados em quesitos concretos;
- Planeja as metas comerciais com base em tópicos tangíveis;
- Constrói planos de ação traçando metas realistas;
- Permite resultados duradouras, medindo sucessos e fracassos.

Além disso, ele oferece vantagens à empresa, como:

1. Proporciona assertividade nos investimentos e o aumento das vendas e, conseqüentemente, do lucro;
2. Otimiza estratégias;
3. Reconhece as ações de marketing mais efetivas;
4. Auxilia no planejamento, garantindo que ações futuras sejam assertivas;
5. É um mecanismo facilitador para tomadas de decisão.

Então, o ROI tem a função de um norteador em relação à investimentos e planejamentos feitos nas métricas organizacionais. Logo, é necessário que a empresa compreenda que a eficiência do ROI pode afetar os objetivos da empresa, visto que é fundamental monitorá-los após serem estipulados.

Quais os pontos de atenção do ROI?

Embora o ROI seja muito eficiente e um diferencial para a solução de dúvidas, auxiliando o planejamento das áreas de uma empresa, ele possui alguns pontos a se atentar. Ele, por exemplo, não leva em conta o tempo de investimento e a sazonalidade, ou seja, utilizá-lo para planejamentos a longo prazo é falho, visto que ele não considera questões como a variação da inflação e tarifas. Desse modo, é ideal complementar esse cálculo com outros indicadores, como o *Payback*.

Como calcular o ROI?

A partir do entendimento sobre o ROI é necessário saber como usá-lo de modo prático. Desse modo, para calcularmos o ROI, devemos saber sobre dois conceitos, sendo esses:

- 1. Receita:** é todo o capital que advém de alguma atividade empresarial, como com a venda de um serviço ou produto.
- 2. Custos:** são todas as despesas da empresa para gerar o produto final e estão ligados à aquisição ou à produção de mercadorias.

Assim, podemos calcular o ROI que corresponde a diferença entre receita e investimento dividido pelo investimento.

Representação matemática:

$$\text{ROI} = \frac{\text{receita} - \text{investimento}}{\text{investimento}}$$

Observação!

Se desejar obter um resultado em porcentagem é necessário multiplicar o resultado por 100.

Exemplo:

A empresa X realizou um investimento de 15 mil reais em *links* patrocinados no *Google* revertendo em 25 mil reais em vendas. Desse modo, o ROI é:

Dados:

Investimento (R) – R\$ 15.000

Receita (R) – R\$ 25.000

$$\text{ROI} = \frac{25.000 - 15.000}{15.000} = 0,67 = 67\%$$

Payback: o que é?

O *Payback* ou retorno corresponde ao tempo de retorno desde o investimento inicial até o momento que o investidor consegue recuperar sua aplicação inicial. E para isso, faz-se um cálculo para identificar qual o período necessário para que o lucro acumulado se iguale ao investimento inicial.

Com isso, o *payback* se tornou um dos principais parâmetros a serem considerados na avaliação de um investimento da empresa. E para que esse cálculo seja preciso, é necessário ter um fluxo de caixa organizado, visto que sem os registros, mês a mês, das receitas e despesas, ou seja uma projeção de caixa de qualidade, o cálculo do *payback* será comprometido. Dessa maneira, a gestão financeira da empresa deve ser a mais organizada e eficiente possível.

Logo, nota-se a importância desse indicador para manter a saúde financeira de uma empresa, assim como para entender quais os riscos e acertos que se pode enfrentar ao investir em algum negócio.

Vantagens e desvantagens de utilizar o payback

Vantagens

- Apresenta fórmula simples, fácil de ser aplicada e apreendida;
- Mostra o tempo que seu investimento começará a ter liquidez;
- Em épocas de crise financeira e instabilidade econômica, o recurso serve para aumentar a segurança de decisões nos negócios;
- É utilizado para checar a viabilidade do negócio.

Vantagens e desvantagens de utilizar o *payback*

Desvantagens

- Ele não serve para mensurar o retorno dos projetos mais longos, já que desconsidera os ganhos após o período de recuperação e oscilações nos custos, inflação inesperada e alterações nas taxas de juros;
- Aplicação incompatível aos negócios de grande porte ou projetos muito complexos;
- Em investimentos mais longos, sempre podem surgir imprevistos como oscilações nos custos, inflação inesperada e alterações nas taxas de juros.

O *payback* descontado

A partir das desvantagens vistas, anteriormente, sob o *payback* simples, criou-se o *payback* descontado com o intuito de minimizar as falhas do outro. Assim, o descontado considera algumas taxas que variam no mercado, que são definidas pelos próprios investidores, com o fito de que os cálculos disponibilizem um cenário mais certo tentando alcançar todas as previsibilidades.

Como exemplo, tem-se a taxa de desconto anual - a TMA (Taxa Mínima de Atratividade) que é uma taxa de juros que representa o mínimo que um investidor se propõe a ganhar, ou o máximo que uma pessoa se propõe a pagar quando faz um financiamento.

Desse modo, com o *payback* descontado, todos os fluxos de caixa terão essa taxa descontada em quaisquer investimentos feitos.

Como analisar e calcular o *payback*?

Para realizar o cálculo do *payback* é necessário utilizar uma fórmula relativamente simples, contudo para que o resultado seja o máximo assertivo, a organização dos fluxos de caixa deve ser planejada dentro da realidade da empresa. De modo que:

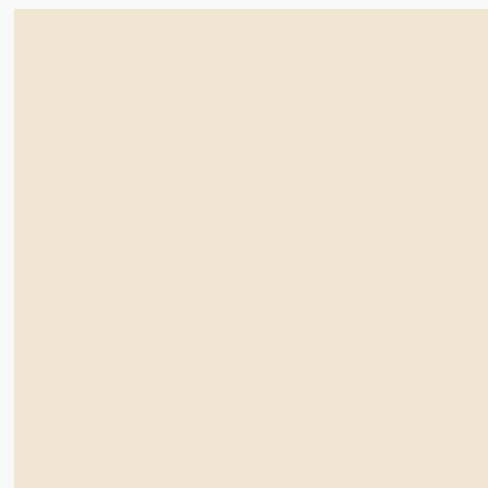
1. Deve-se fazer um levantamento minucioso das receitas e despesas;
2. Defina um período para o cálculo do *payback*;
3. Atualize constantemente o fluxo de caixa;
4. Ao realizar projeções do *payback* não considere só os ganhos;

Sabe-se que o *payback* informa o período que se consegue ter o dinheiro investido de volta e, para isso o planejamento e visão holística do negócio são necessários, já que o início de novos projetos costuma apresentar muitos déficits antes de serem executados, assim o valor vai se converter gradualmente em positivo e com isso tem-se o *payback* esperado.

A partir disso, para calcular esse retorno é necessário utilizar uma fórmula que consiste na divisão do investimento inicial pelo resultado médio do fluxo de caixa, que deve ser definido pelo demonstrativo de resultados.

Representação matemática:

$$PB = \frac{\text{investimento inicial}}{\text{saldo médio do fluxo de caixa}}$$



Modelo Canvas

O modelo Canvas é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócios novos e existentes. Desse modo, ele auxilia na organização das estratégias e execução de projetos tradicionais.

O *Business Model Canvas* é feito por intermédio de um mapa visual e fácil de ser administrado. Normalmente, ele é dividido em nove partes e cada uma delas se refere a um aspecto da empresa em que se tem a definição de fluxos e processos para análise e visualização mais ampla do modelo de atuação.

Com isso, esse formato de organização, começou a ser fortemente utilizado pela sua praticidade, visto que ele centraliza as principais ideias do negócio em um único ambiente.

Logo, esse modelo facilita as empresas enxergarem a sua estrutura organizacional, focando nos pontos cruciais para entender quais os próximos passos que serão seguidos pela organização.

Qual a importância do Modelo Canvas?

Principalmente para quem está começando uma empresa, o Canvas se tornou uma estratégia importante para entender o que deve ser feito para ter mais chances de acerto.

Com ele é possível visualizar todas as funções e atividades de um negócio de maneira simples, e não deixar que informações relevantes se percam, já que ele proporciona alcance de uma visão holística sob um projeto ou montagem de um negócio..

Em que é preciso ter atenção para montar um modelo Canvas?

Para aplicar o modelo Canvas, é necessário considerar alguns pontos e selecionar o que será útil para o seu negócio. São alguns tópicos:

- Defina os objetivos que quer alcançar;
- Estabeleça metas de curto, médio e longo prazo;
- Acompanhe o desempenho com o uso de indicadores;
- Compartilhe o modelo com toda a equipe;
- Análise os pontos cruciais adotados para a confecção do mural;

Como criar o modelo Canvas?

Em primeiro plano é necessário a mobilização da equipe de modo que ocorra um *brainstorm*, ou seja troca de ideias entre profissionais. A partir dessa iniciativa, a compreensão do objetivo a ser traçado é muito importante, logo deve-se emergir em pesquisas.

Avaliando as informações relevantes coletadas, elas devem ser transformadas em ideias e depois em ações e, se possível vale testá-las para medir a eficácia delas. Com isso, a etapa de implementação é inicializada, com a delegação de funções, prazos, orçamento e alinhamentos constantes.

A partir disso, o plano de negócios está pronto, mas o gerenciamento dele é extremamente necessário, posto que esse é o momento crucial para verificar periodicamente a eficácia e assertividade do modelo criado.

Modelo Canvas Tradicional

Apesar da liberdade de se criar um modelo Canvas do zero, há um modelo famoso criado por Osterwalder, teórico autor suíço, que consiste na confecção de um mapa visual dividido em nove blocos com tópicos que buscam alcançar o maior desempenho possível.

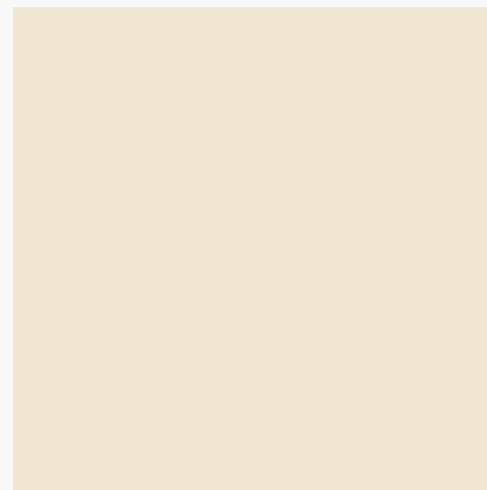
Os nove blocos são:

- 1.Proposta de valor: Qual é o seu pacote de produtos e serviços e o valor que ele possui para os clientes?
- 2.Segmento de Clientes: Explicitação de quem são os potenciais clientes, ou seja, público-alvo.
- 3.Canais de distribuição: Meios que será possível distribuir e entregar as propostas de valor ao público desejado.
- 4.Relacionamentos com Clientes: Possui a finalidade de explicar como será fortalecida a relação do cliente com o negócio.
- 5.Atividades Chave: Todas as atividades essenciais para atender os aspectos anteriores. Ou seja, se perguntar “Como e o que será executado para chegar em tal aspecto?”
- 6.Recursos Chave: Recursos necessários para o funcionamento do modelo de negócio.
- 7.Parceiro Chave: Aqueles que contribuem para os recursos chave.
- 8.Receitas: Explicitação de como o negócio gera receitas.
- 9.Custos: Os custos necessários para construir e manter o negócio.



Fonte: <https://sempretecnologia.com.br/wp-content/uploads/2021/06/TABELA.png>

Logo, é visto que o modelo Canvas de negócio é uma ferramenta com grande potencial para auxiliar empreendedores no seu negócio.



Startups

O empreendedorismo costuma se adequar as capacidades de criação e gerenciamento de uma determinada esfera empresarial. Ele engloba as capacidades analíticas, *hard skills* e *soft skills* que fomentam a capacidade produtiva e consequentemente geram um balanço positivo.

É imperativo pontuar que diante de um cenário volátil e de crescimento do mercado, cada vez mais os empresários de todo o mundo se sentem desafiados e dispostos a investirem em esferas que possam proporcionar maiores lucros, rentabilidade e benefícios.

Em primeiro plano, as *startups* têm se tornado o grande foco desta classe profissional.

As startups

As startups se caracterizam por serem reduzidas, mas mostrarem potenciais de crescimento e ideias escaláveis. A fomentação de uma ideia inicial e seu desenvolvimento envolve alguns itens, como:

- Estipulação de metas;
- Estruturação financeira;
- Gerenciamento qualificado, visando estruturar e aprimorar a empresa.

Então, estas organizações têm ideias agressivas que demonstram amplo potencial.

Desta forma, o crescimento de uma companhia conta com a capacidade de investimento, que, por sua vez, está intimamente relacionada com a possibilidade de uma organização gerar fluxos de caixa operacional e de adquirir recursos, unindo-se a acionistas e credores.

Assim, diversas empresas passaram a adotar medidas que viabilizam a implementação do capital aberto e que além disso, instauram ciclos de desenvolvimento interno.

Este ciclo conta com o *feedback* aferido pelo cliente e com isto, há a possibilidade de implementação de mudanças e de instituição de novas ferramentas.

Então, a primeira etapa é baseada na construção; desta forma há uma identificação do nicho de mercado e a construção de uma solução na forma de MPV (Produto Mínimo Viável). A segunda etapa refere-se à medição dos resultados advindos dos clientes. Já a última, procura propor melhorias onde necessário.



As startups

Deste modo, salienta-se que além de muitos empresários participarem das ações de desenvolvimento de diversas *startups*, muitos deles fomentam as ideias por meio de investimentos. Essa prática se tornou tão frequente que recebeu o nome de investimento anjo; por meio dela é possível que um elemento invista uma quantia inicial em empresas que possuem amplo potencial de crescimento e colha rentabilidades no futuro.

Assim sendo, é imperativo pontuar que dentro da esfera empreendedora alocam-se diversos tipos de empreendedorismo. O primeiro recebe a nomenclatura de empreendedorismo corporativo. Ele pode ser definido como a eventualidade de se investir diretamente na empresa em que se trabalha enquanto o empreendedorismo de *start* possibilita a criação ou a manutenção de uma ideia inovadora com um potencial de crescimento que supere o investimento inicial.

Desta forma, destaca-se que na atual esfera comercial e trabalhista a busca pelo investimento em empresas que possuem um exponencial potencial de crescimento, vem sendo uma das grandes formas de se injetar dinheiro na economia e acima de tudo, de contribuir para com novas ideias. Assim sendo, como forma de salientar e destacar tal potencial de desenvolvimento pontua-se que o *Nubank*, uma *startup* financeira criada e desenvolvida em 2013, possui insumos suficientes ao passo que se tornou o maior banco da América Latina, ultrapassando redes como Itaú, Bradesco e Santander.

Com isto, a fomentação por ideias criativas, arrojadas e inovadoras vem se tornando cada vez mais palco para insumos financeiros, captação de ideias, capacidade monetária e agregação de valores.

institucional

A Empresa Junior Mackenzie Consultoria foi fundada em 1990 e atua no ramo de consultoria empresarial.



A empresa é formada por alunos do Centro de Ciências Sociais e Aplicadas (CCSA), da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Atualmente, contamos com cerca de 60 associados dos cursos de Administração, Ciências Contábeis, Comércio Exterior e Economia, com o auxílio de professores apoiadores.

Já somamos mais de **600 soluções vendidas**, sendo destaque na entrega de resultados. Para satisfazer as necessidades de nossos clientes, utilizamos diversas ferramentas dentre as áreas de Estratégias & Negócios, Finanças, Recursos Humanos, Qualidade e *Marketing*.

Além disso, as ferramentas são adaptáveis de acordo com as necessidades de cada cliente. Dessa forma, conseguimos desenvolver as melhores soluções para serem implantadas em seus negócios.

autores

Ana Julia Fernandes

Denis Augusto de Oliveira Pinesso

Larissa Pereira de Carvalho

Larissa Oliveira Rocha

Mariana Nunes Rocha

Marina Santos Landim

Vitória Scarabello Segala



contatos

- **telefone:**

(11)99293-0641

- **e-mail:**

comercial@jrmack.com.br

- **site:**

www.jrmack.com.br

- **redes sociais:**



[Empresa Junior Mackenzie Consultoria](#)



[Empresa Junior Mackenzie Consultoria](#)



[@ejmackenzie](#)