

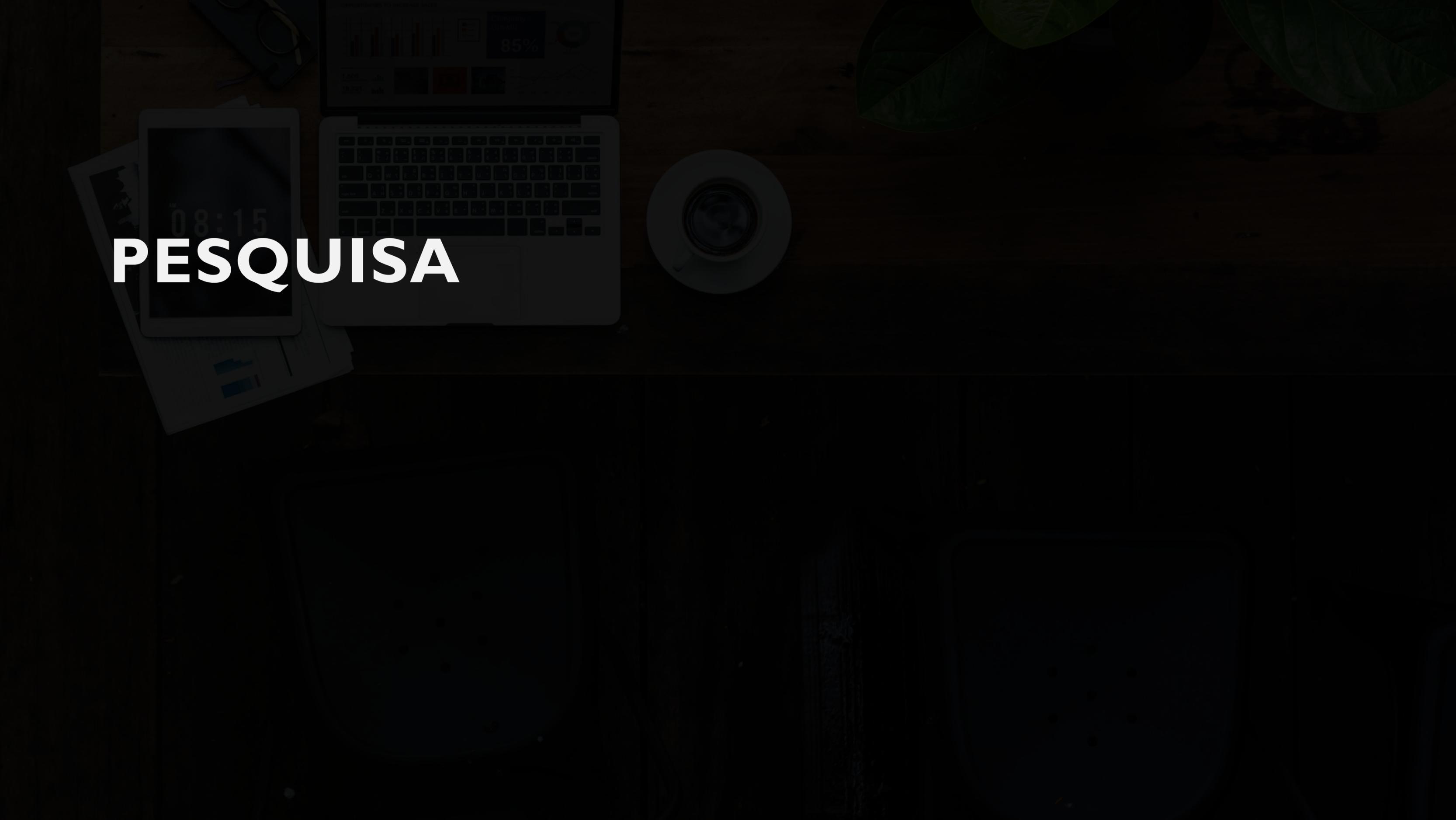
PÓS-GRADUAÇÃO EM FINANÇAS, INVESTIMENTOS E BANKING

PUCRS



UOL edtech.

PROFESSOR: ME. WILSON MARCHIONATTI

A dark, top-down view of a desk. In the upper left, a laptop is open, displaying a dashboard with a bar chart and a '85%' indicator. To its left, a tablet shows the time '08:15'. In the center, a white coffee cup sits on a saucer. In the upper right, a green plant is partially visible. The word 'PESQUISA' is overlaid in large, white, bold letters on the left side of the image.

PESQUISA

PESQUISA EM FINANÇAS COM MODELAGEM DE NEGÓCIOS



PESQUISA EM FINANÇAS COM MODELAGEM DE NEGÓCIOS

Objetivo: aplicação prática, desenvolver habilidades em finanças e negócios, criar oportunidades lucrativas.

Escrita: livre, seguindo nosso modelo próprio.

Método: utiliza o próprio método desse TCC, que é uma união de pesquisa descritiva + modelagem de negócios. Não há necessidade de descrever o método.

Referências: podem ser feitas de forma coloquial, sem uma norma rígida.

PESQUISA PURA

Objetivo: publicação em periódicos.

Escrita: no caso de buscar publicação, precisará seguir normas específicas da ABNT.

Método: para ter maior rigor científico, é necessário eleger e seguir um método de pesquisa específico.

Referências: devem seguir as normas da ABNT.

O quão profundo devo ser?

O modelo de TCC oferece algumas orientações ou limites para que a instituição possa avaliar o aluno.

Dentro desses limites, você escolhe a profundidade e qualidade que deseja ter, sendo academicamente avaliado pelas escolhas.

O modelo de TCC é uma moldura, um padrão mínimo para a aprovação.

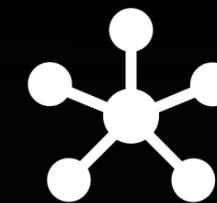
ATRIBUTOS AVALIADOS



Compreensão
e exposição de
elementos teóricos



Qualidade da
dissertação



Capacidade de conexões
entre as áreas de Finanças,
Investimentos e Banking

Excelência nesses
atributos

Nível razoável

Nível insuficiente

PÓS-GRADUAÇÃO EM FINANÇAS, INVESTIMENTOS E BANKING

PUCRS



UOL edtech.

PROFESSOR: ME. WILSON MARCHIONATTI

PESQUISA EM FINANÇAS COM MODELAGEM DE NEGÓCIOS



MODELAGEM DE NEGÓCIOS

- 1) Apresentação da empresa;
- 2) Apresentação dos sócios;
- 3) Descrição do produto ou serviço;
- 4) Segmentação de clientes;
- 5) Proposta de valor;
- 6) Canais de distribuição;
- 7) Estratégia de relacionamento com o cliente;
- 8) Fontes de receita e precificação;
- 9) Recursos e capacidades necessárias;
- 10) Atividades-chave realizadas pela empresa;
- 11) Rede de parceiros estratégicos;
- 12) Estrutura de custos da empresa.

MAIORES JOURNALS EM FINANÇAS

OXFORD
ACADEMIC

The Review of Financial Studies

- Introdução
- Revisão de literatura
- Análise e design de dados
- Resultados empíricos
- Conclusão

Journal of Financial Economics

- Introdução
- Teoria
- Análise de dados
- Resultados empíricos
- Conclusão

The Journal of
FINANCE

The Journal of THE AMERICAN FINANCE ASSOCIATION

- Abstract
- Tema
- Dados
- Análise empírica
- Modelo
- Considerações finais



**JOURNAL OF FINANCE, INVESTMENTS
AND BANKING**

REVISTA DE FINANÇAS, INVESTIMENTOS E BANKING

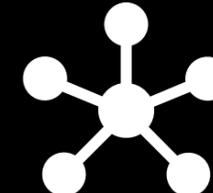
ATRIBUTOS AVALIADOS



Compreensão
e exposição de
elementos teóricos



Qualidade da
dissertação



Capacidade de conexões
entre as áreas de Finanças,
Investimentos e Banking

| INTRODUÇÃO

- Ideia
- Inquietação
- Inspiração

“A minha visão é uma visão muito menos baseada na educação financeira e muito mais baseada em mecanismos e soluções comportamentais.”

Bernardo Nunes



#2 TEORIA

- Principais autores
- Principais conclusões científicas
- Principais pilares
- Principais escritos ou registros
(no caso de não haver uma teoria sólida sobre o tema)

“Você é capaz de produzir carteiras de investimentos cujo risco é menor do que o risco de cada ativo que a compõe.”

Assaf Neto, sobre CAPM

“No mercado eficiente, ninguém ganha dinheiro e ninguém perde. Ou seja, os ativos são negociados pelo seu valor justo.”

Assaf Neto, sobre Mercado Eficiente

#3 OBJETO DE ESTUDO

- O que está sendo averiguado?
- Quais os limites do objeto?
- Por que essa escolha?



“O capitalismo não é apenas uma nova forma produtiva, uma nova concepção de aplicação de recursos e trabalho, mas, acima de tudo, uma nova cultura.”

Leandro Karnal

#4 DADOS DISPONÍVEIS

- Apresentação dos dados
- Quando?
- Quem?
- Onde?
- Como?

“Tesouraria trabalha com dois elementos essenciais:
sístole e diástole financeira.”

Carlos Alberto Decotelli

#5 ANÁLISE DE DADOS

- Forma de avaliar
- Padrões encontrados
- Conclusões



“Muitas das empresas no Brasil, que utilizam recursos do BNDES, se viabilizam pela maneira como financiam e não pela qualidade de seus investimentos.”

Assaf Neto

#6 CONCLUSÕES DA PESQUISA

- Principais achados
- Resumo do que foi estudado
- Resumo das conclusões

“Toda empresa que cresce viabilizada pela maneira como foram financiadas tem vida curta.”

Assaf Neto

#1 a 6 PARTE FINANÇAS

#7 FINALIDADE PRÁTICA

- Para que é útil?
- No que já foi usado?
- Cases
- Oportunidades presentes



“A essência da existência de uma empresa é resolver algum problema de nosso dia a dia.”

Marcelo Bradaschia

#8 PROJETO DE INVESTIMENTO

Escolha de um produto ou serviço baseado no campo e achados teóricos, para desenvolvimento de um projeto.

“Nós temos que pensar em criar alguma coisa que não tenha preço, mas que tenha valor.”

Lucas Silva

#9 VALUATION

Utilização de um método de *valuation* para estimular o valor financeiro do produto ou Serviço financeiro.



“O valor de um investimento é o valor presente de um fluxo futuro esperado de rendimento de caixa.”

Assaf Neto

#1 a 6 PARTE FINANÇAS

#7 a 9 PARTE INVESTIMENTOS

#10 DESCRIÇÃO DO PRODUTO OU SERVIÇO

- Quais os principais atributos?
- Quais os diferenciais?
- Como ele funciona?
- Como é utilizado e consumido?

“A indústria de cartão começou a partir da vaidade das pessoas.”

Marcelo Bradaschia

“A inovação que o Nubank está tendo é muito mais uma mudança na forma de se relacionar com os clientes do que uma mudança tecnológica.”

Marcelo Bradaschia

#1 | APRESENTAÇÃO DA EMPRESA OU SETOR

- Onde será aplicado?
- Se não for uma empresa, especificar um setor

“(Criar boas narrativas)
é o que faz a
diferença.”

Francisco Cavalcante

#12 APRESENTAÇÃO DOS LÍDERES RESPONSÁVEIS

- Nome dos sócios ou empreendedores
- Formação e experiências prévias
- Conhecimento sobre o assunto

“Você só cria valor (para o
sócio) quando você
remunera ele acima da
expectativa.”

Francisco Cavalcante

#13 PROPOSTA DE VALOR

- Quais os sentimentos e percepções do cliente?
- Como ele irá atribuir valor ao produto ou serviço?
- Quais problemas serão solucionados?
- Quais desejos serão satisfeitos? Quais necessidades serão atendidas?

DICAS

- novidade e inovação
- desempenho superior e redução de custos
- personalização de produtos e serviços
- conveniência e facilidade de uso
- usabilidade/status diferenciado e status
- redução de riscos

“Mais importante do que as tecnologias, você tem que saber que problema que você está tentando resolver.”

Marcelo Bradaschia

“Eu não vendo nada pra ninguém. As pessoas (é que) tomam as suas decisões.”

Walter Brum

“O cliente analisa racionalmente, mas ele se convence emocionalmente.”

Daniel Godri

#14 TECNOLOGIA FINANCEIRA

- Que produtos e serviços similares existem, e que tecnologia utilizam?
- Que aspectos tecnológicos serão empregados?

DICAS

- App
- Website
- Inteligência Artificial
- Blockchain
- Redes sociais
- Internet das coisas

“O seu negócio não é você ter um aplicativo no seu celular, mas é muito mais você saber como estar presente no canal que é mais relevante para o seu cliente no momento em que ele precisa resolver algo.”

Marcelo Bradaschia

“Você tem bastante solução no mercado para acelerar os seus projetos de inovação.”

Marcelo Bradaschia

#15 PLANEJAMENTO DE VENDA E GESTÃO COMERCIAL

- Métricas de venda e performance
- Estratégias de comercialização

DICAS

- Comissão
- Descentralizado (tipo Uber)

“O objetivo só tem valor se ele tiver metas.”

Airton Doria

“Só se gerencia aquilo que se mede. Aquilo que não é medido não é gerenciável.”

Airton Doria

#1 a 6 PARTE FINANÇAS

#7 a 9 PARTE INVESTIMENTOS

#10 a 16 PARTE BANKING

#16 CONCLUSÃO

- Conclusões sobre o valor do projeto
- Conclusões sobre o risco
- Conclusões teóricas

DICAS

- Ser sincero.
- Ser profundo.
- Falar sobre sua expectativa e satisfação com os resultados obtidos.

“A minha empresa vale pela capacidade dela gerar caixa nos anos futuros.”

Francisco Cavalcante

“Risco é a possibilidade de ganhar mais ou de perder mais.”

Assaf Neto

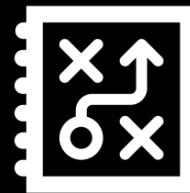
“Eu não acho que a inteligência artificial vai acabar com o trabalho, mas vai redefini-lo completamente.”

Ricardo Amorim

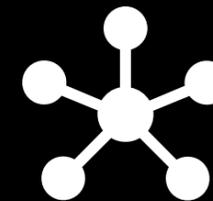
ATRIBUTOS AVALIADOS



Compreensão
e exposição de
elementos teóricos



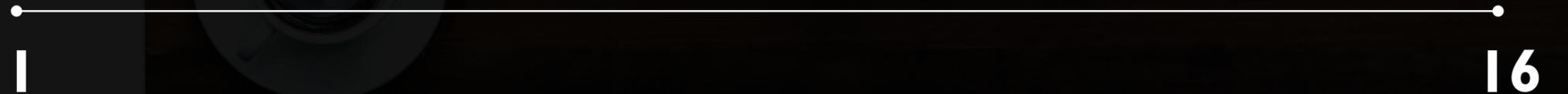
Qualidade da
dissertação



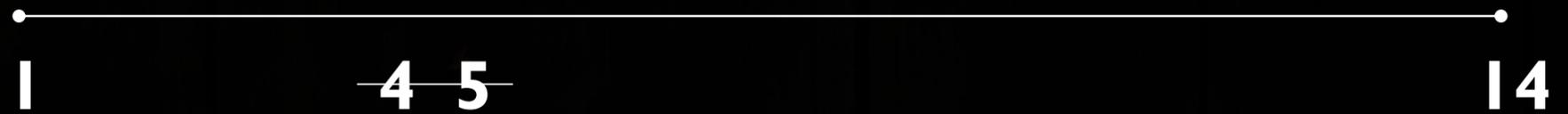
Capacidade de conexões
entre as áreas de Finanças,
Investimentos e Banking

OPÇÕES DISPONÍVEIS

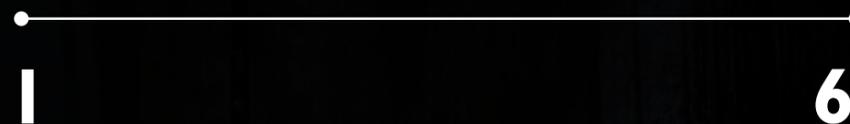
1. Pesquisa em finanças com modelagem de negócios



2. Mesmo modelo, mas sem dados



3. Pesquisa pura



Pós-Graduação em Finanças, Investimentos e Banking

PUCRS

 UOL edtech