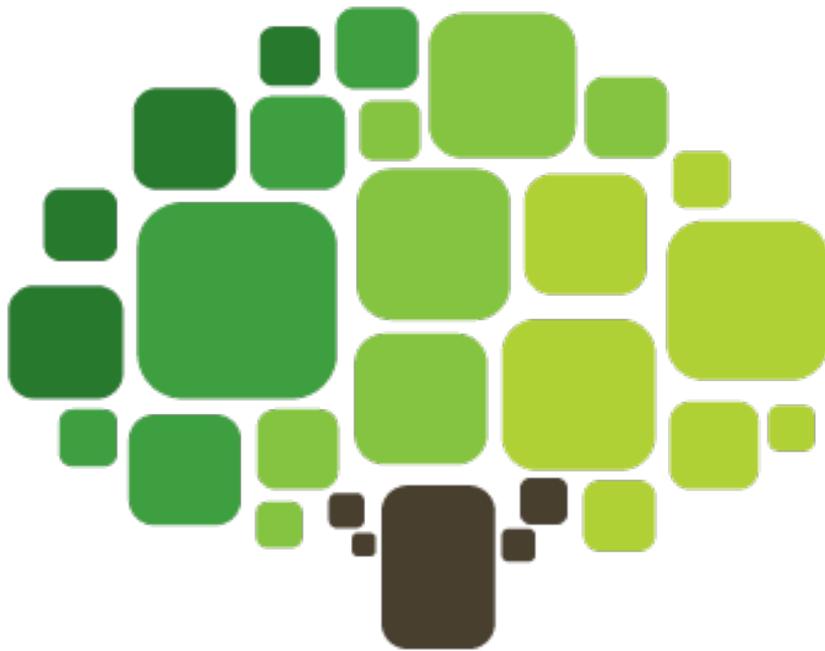


Apresentação Institucional



BRAIN
BUSINESS SCHOOL

A BRAIN BUSINESS SCHOOL foi fundada por professores que atuaram como executivos de mercado e como diretores de escolas de excelência e de organismos internacionais*



Ricardo Mollo
CEO



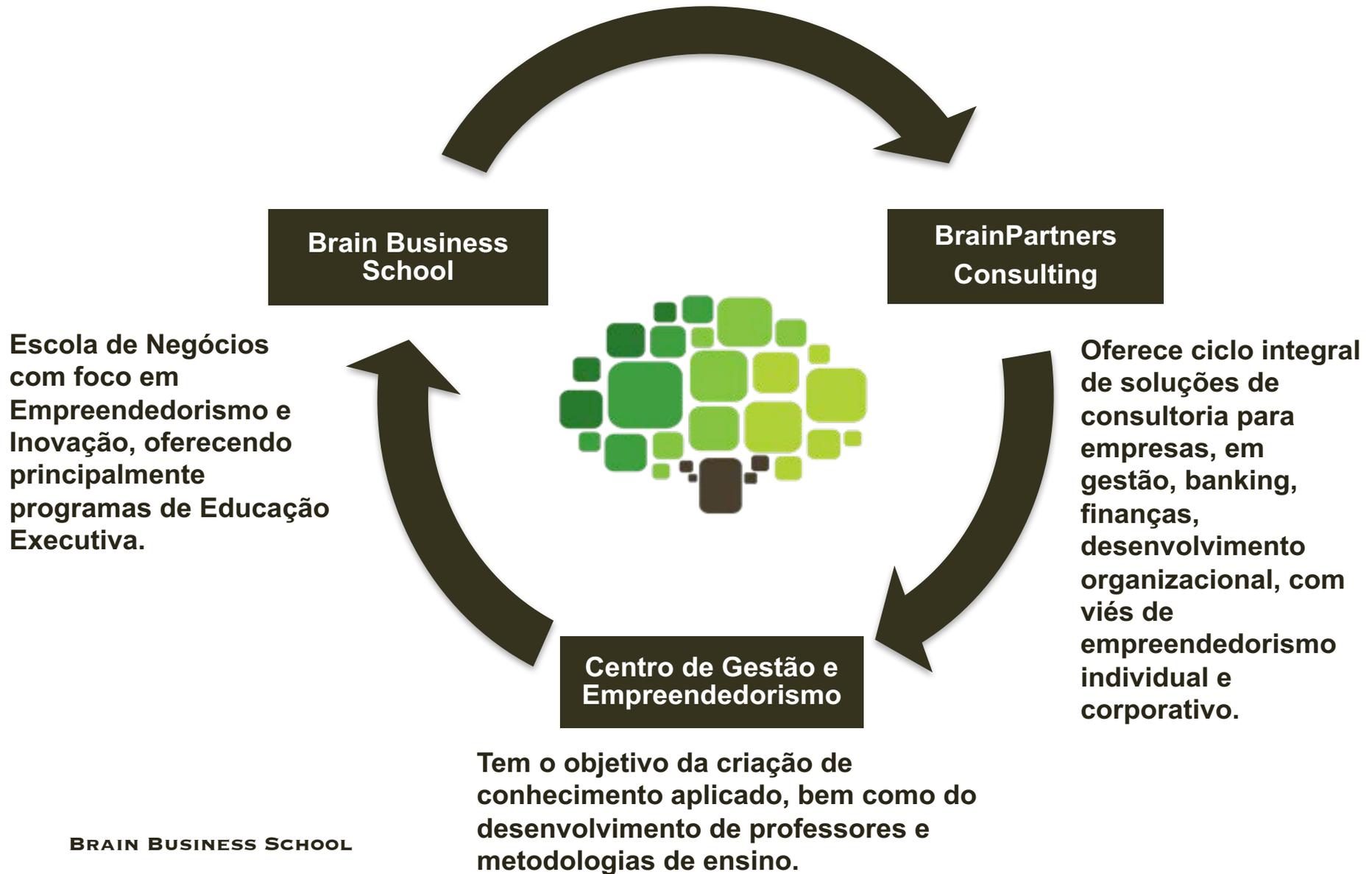
Luca Borroni
Dean

Missão

- A **Brain Business School** é uma **Escola de Negócios** focada em **Empreendedorismo**, individual e corporativo, e em **Inovação**.
- **Impulsionamos pessoas e empresas** a melhorar sua **performance** para **crescer**, buscando desenvolver uma **mentalidade** voltada à **inovação**, que fortaleça o espírito empreendedor orientado à **ação** e à **execução**.
- **Brain** é o acrônimo de "**Brazilian International**" e remete à **vocação** de sermos uma Escola de Negócios brasileira inserida no **contexto global**, tanto pela sua essência e currículos, como pelas parcerias internacionais com as quais contamos.



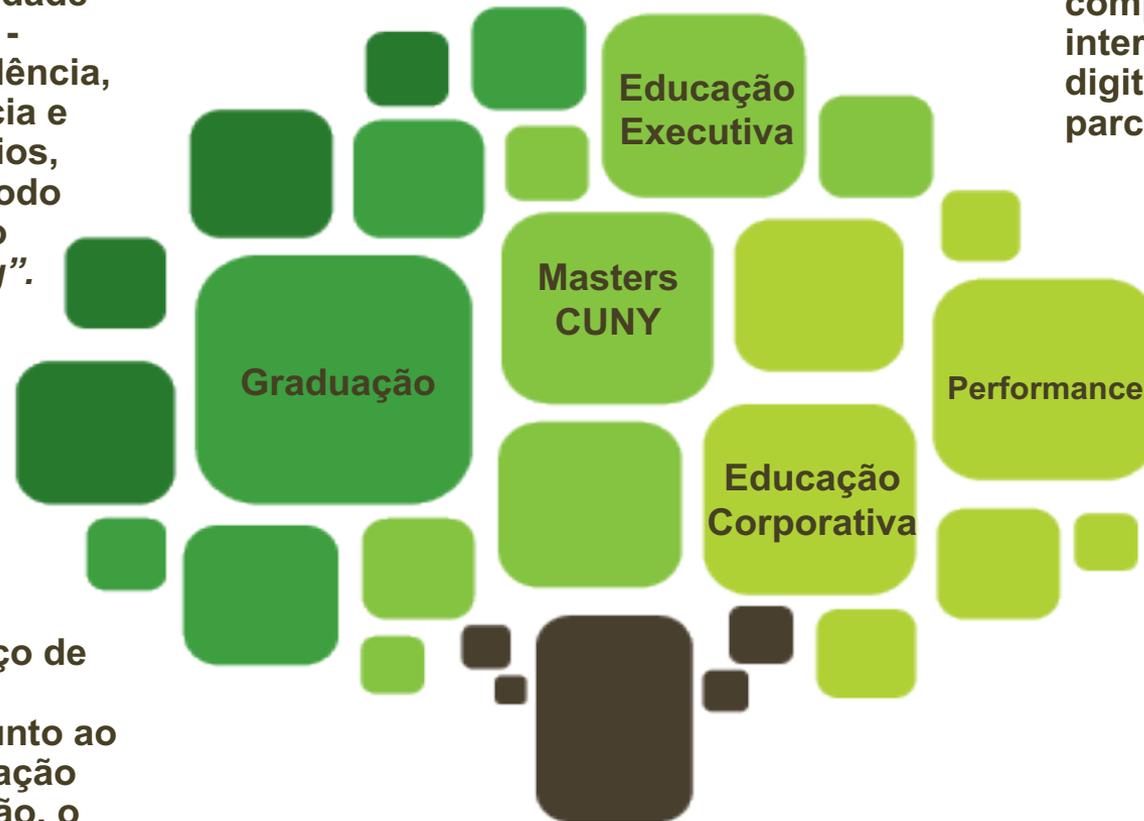
A Brain é um **Ecossistema Educacional** composto por uma Business School, uma Empresa de Consultoria e um Centro de Gestão



Posicionamento Estratégico

Unidades de Negócios da Brain Business School

Graduação - Faculdade do Empreendedor - educação de excelência, baseada na vivência e prática dos negócios, utilizando um método inovador chamado "Doing & Learning".



Masters - Foco em desenvolvimento de competências, inovação, internacionalização e digitalização. Conta com parceria com a CUNY.

Iniciamos em Março de 2018 um credenciamento junto ao MEC para a aprovação de nossa graduação, o que deverá ser autorizada no início de 2019.

Educação Executiva – Customização de programas de desenvolvimento para todos os tipos de companhias e níveis de executivos, focando na constante melhoria da performance e execução. Também ofereceremos diferenciados cursos de curta duração abertos ao mercado.



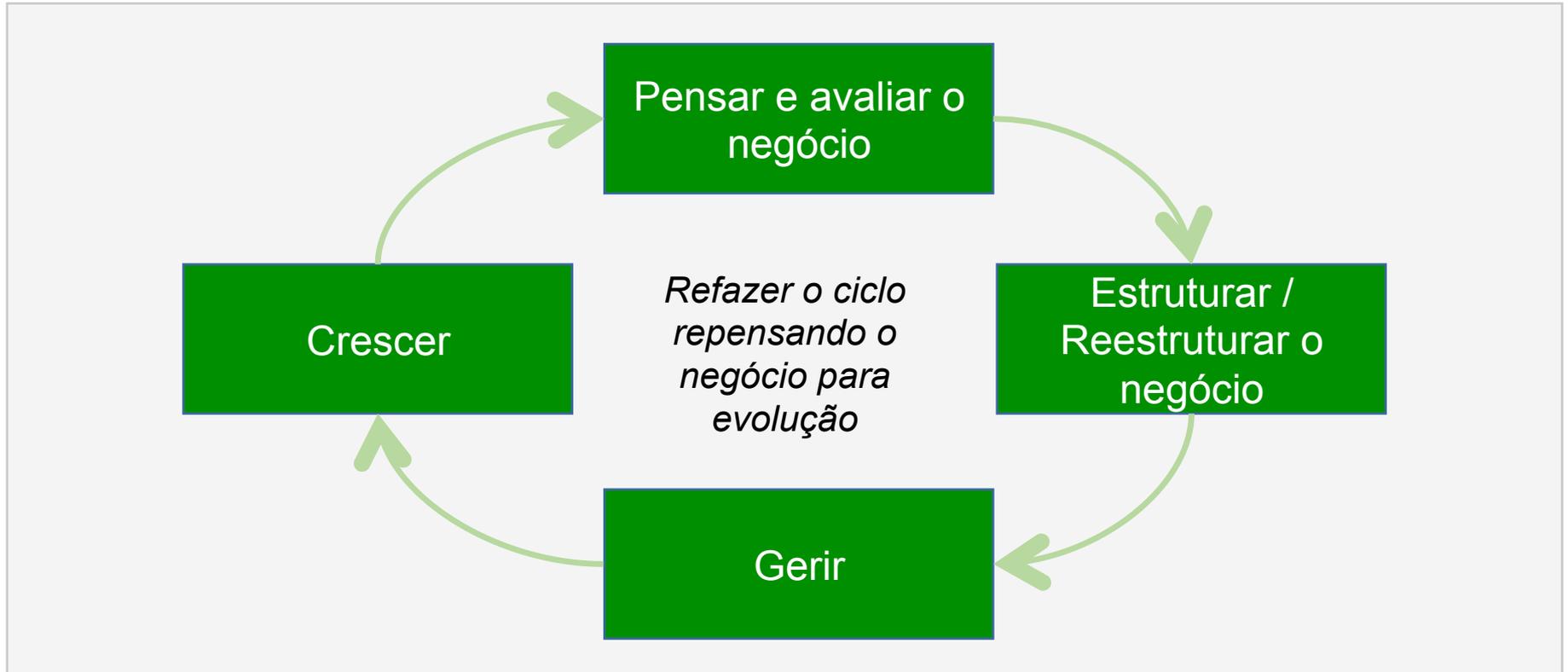
Diferenciais

1. Primeira escola com graduação **focada em Empreendedorismo e Inovação**
2. Possui grupo de mais de 30 **Professores** com experiência no **mercado** de negócios
3. Possui **acordos internacionais** com escolas de primeira linha
4. Possui **metodologias próprias de ensino** - *Doing and Learning* e Empreenda Brain
5. Possui **metodologia própria de mensuração de retornos** de cursos – *Value on Training*
6. Utiliza **simuladores** educacionais próprios
7. Possui **metodologia própria de desenvolvimento de programas** e processo de **customização**
8. Gerará **impacto social** na graduação em Empreendedorismo
9. Os **professores** chave e principais **executivos** serão **sócios** do negócio



Diferenciais

MODELO BRAIN PARA IMPULSIONAR AS EMPRESAS



Diferenciais

MODELO BRAIN PARA IMPULSIONAR OS INDIVÍDUOS

Transferência de
conhecimento
pragmático e de
vanguarda



Desenvolvimento de
competências e
habilidades



Evolução da **atitude**
para **fazer** e
executar visando
melhor **performance**



Diferenciais

DIFERENCIAIS BRAIN EM EDUCAÇÃO EXECUTIVA CORPORATIVA

ABORDAGEM CONSULTIVA

- **Diagnóstico** prévio para o desenho de programas (**customização macro**) que pressupõem o **entendimento** da **realidade** da organização e que alinham, portanto, o **aprendizado** com a **estratégia** e os **processos internos** dos clientes

- Realizado pela **equipe de desenho** dedicada

ALTO GRAU DE CUSTOMIZAÇÃO

- Após o diagnóstico, os **docentes** interagem com **executivos** da organização para adequar o **desenho** do programa às efetivas necessidades e particularidades da empresa (**customização detalhada**)

- Realizado pelo **corpo docente** orquestrado pela equipe de desenho

METODOLOGIA

- Modelo **desconstruído** de ensino e aprendizagem (**doing & learning**) para potencializar a **geração** de **resultados corporativos** a partir de processos de **tomada de decisão** mais eficientes

- Elaborado pelo **corpo docente** e supervisionado pela **coordenação acadêmica**



Diferenciais

PROCESSO BRAIN DE CONSTRUÇÃO DE PROGRAMAS CORPORATIVOS

Entendimento e contextualização do **negócio, indústria e perfil** dos participantes

Identificação das **necessidades (gaps) e objetivos organizacionais**

Definição **objetivos de aprendizagem & alinhamento com planos de desenvolvimento/sucessão** individuais

Pré desenho do programa (**customização macro**)

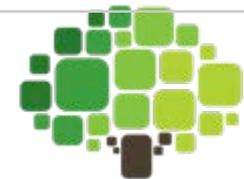


Escolha do **corpo docente** e sua alocação no programa, em razão de sua expertise no tema e habilidade em customizar

Customização detalhada dos módulos com **executivos do negócio**, incluindo a criação de casos reais

Delivery do programa

Debriefing com o cliente, semanas após o *delivery*



Cases de Sucesso em Educação Executiva



PFGG – Programa de Formação
de Gerentes Gerais.
MBA



HPP – High Performance
Program



GBP – Gerdau Business
Program



Academia de Gestores
e Distribuidores



MBA



MBA
Mercado de Capitais



Academia de Gestores



Shopping Center
Management Program



GAP Brain

- Solução de Desenvolvimento Organizacional - Gestão de Alta Performance Brain – Programa que combina aulas, workshops, mentoria e implantação de ferramentas e relatórios de gestão em Finanças, Vendas e Recursos Humanos.
- Duração de 6 meses com módulos mensais para até 4 pessoas por companhia
- Produto para PMEs que querem mudar de patamar de gestão

Treinamento

Diagnóstico

Implantação
de
Ferramentas



GAP Brain – 100hs

Estratégia Brain – 8hs

Brain Trends – 8hs

Treinamento em
Finanças 24hs

Treinamento em
Vendas 16hs

Treinamento em
RH 16hs

Diagnóstico e Projeto empresarial – 8hs

Mentoria e implantação de ferramentas – 20hs**

Simulação de reuniões de gestão

**Possibilidade de extensão para reavaliação e implantações extras



Brain Trends



GAP Brain - Treinamentos

Estratégia Brain – análise

Finanças

1. Gestão de capital de giro
2. Fluxo de Caixa
3. Orçamento
4. Gestão por Indicadores
5. Captação de recursos
6. Análise de investimentos
7. Planejamento financeiro

Vendas

1. Análise de carteiras comerciais
2. Gestão de times vendas
3. Planejamento de vendas e mkt
4. Simulador de vendas
5. Planejamento e acompanhamento de metas

RH

1. Avaliação de Performance
2. Indicadores de RH
3. Gestão de RH
4. Análise de competências
5. Gestão de desenvolvimento e treinamento
6. Sucessão

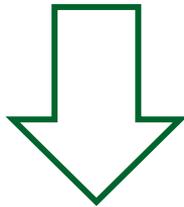


GAP Brain - Ferramentas

Diagnóstico Inicial

Informações Financeiras

Checklist de Informações



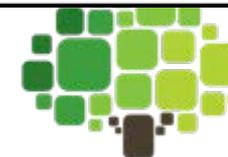
- Valuation Inicial
- Painel de Oportunidades
- Matriz de Relevância e Urgência
- Plano de Ação

	2012	2013	2014	2015	2016*
Receita Líquida	12.449.721	17.927.498	21.830.896	20.256.779	4.822.310
Lucro Bruto	6.270.530	8.065.580	10.611.983	9.950.135	2.736.839
Patrimônio Líquido	4.551.177	1.790.570	2.914.494	4.029.183	6.235.441
EBITDA	3.030.011	3.758.876	4.515.353	3.380.290	1.615.698
Lucro Líquido	1.908.524	-887.099	2.468.071	1.201.596	1.199.882
Endividamento Bruto	2.359.448	2.442.574	3.038.736	5.217.623	5.521.165
Caixa e aplicações Financeiras	159.493	150.717	191.812	127.855	451.427
Despesas financeiras líquidas	592.663	695.742	1.118.244	1.550.398	163.276
Estoques	2.504.246	2.377.094	2.684.089	430.533	3.840.113
Adiantamento a fornecedores	39.578	419.916	109.475	-23.204	961.483
Contas a receber	1.445.154	449.747	3.029.941	3.566.476	4.101.808
Fornecedores	541.671	1.386.318	929.125	1.643.266	1.708.453
Equity Value (Valuation)				17.262.745	17.262.745
Indicadores	<i>*ate fevereiro/2016</i>				
	2012	2013	2014	2015	2016*
Crescimento de Receita Líquida	-	44,00%	21,77%	-7,21%	
Margem Bruta	50,37%	44,99%	48,61%	49,12%	56,75%
Margem Líquida	15,33%	-4,95%	11,31%	5,93%	24,88%
Margem EBITDA	24,34%	20,97%	20,68%	16,69%	33,50%
Endividamento Líquido / EBITDA	0,73	0,61	0,63	1,51	0,78
Despesas financeiras líquidas / EBITDA	0,20	0,19	0,25	0,46	0,10
PMR	42	9	51	64	78
PME	148	88	87	15	168
PMF	30	36	27	59	33
Capital de Giro / Receita Líquida	0,28	0,10	0,22	0,12	0,37
Dias de KG	161	61	111	20	213
ROE	41,93%	-49,54%	84,68%	29,82%	76,97%
Custo da Dívida Financeira	25,12%	28,48%	36,80%	29,71%	2,96%
Custo da Dívida Financeira (acima do Selic)	16,39%	16,28%	22,14%	13,54%	-9,88%
SELIC	7,50%	10,50%	12,00%	14,25%	14,25%
Retorno/Equity Value				6,96%	27,80%
Retorno Equity SELIC				-6,38%	11,86%



GAP Brain - Ferramentas

#	INDICADOR		Comentários sobre 2015	
1	Capital de giro		Alta necessidade de capital de giro, acima de 230 dias, principalmente por alto estoque	
2	Alavancagem financeira		1,5x o EBITDA.	
3	Qualidade do endividamento		Bons bancos, porém alto custo de dívida e importante concentração no curto prazo	
4	Rentabilidade		Margem líquida em 6,58% (2015)	
5	Liquidez		Caixa e equivalente caixa menor que 1% do faturamento sem política de caixa definida	
6	Crescimento		Alto crescimento em 4 anos. Baixo crescimento em 2015, abaixo da inflação.	
7	Riscos financeiros		Margem baixa, endividamento aumentando, crescimento alto devido as doenças como dengue.	
8	Qualidade contábil			
9	Imobilizado		Ativos provavelmente registrados a custo e não reavaliados	
10	Inadimplência		Baixa, porém não tem análise de crédito nem indicadores de inadimplência	
#	INDICADOR		Comentários sobre 2015	
11	Qualidade			
12	Análise de 21	Governança Corporativa		
13	Análise de 22	Confiabilidade dos números	Não possui conselho nem comitês internos.	
14	Sistemas de 23	Relacionamento bancário	Números teoricamente consistentes mas não auditados. Disponíveis mensalmente.	
15	Orçament 24	Potencial de crescimento	Relacionamento com os melhores bancos. Oportunidade de evolução nas operações.	
16	Ferramen 25	Potencial de escalabilidade	Novos projetos, novos produtos, evolução em equipamentos, compra de companhias, internacional.	
17	Controles 26	Indicadores de gestão	Depende de demanda e novos investimentos	
18	Projetos f 27	Informalidade financeira	Oportunidades de uso de KPIs e evolução de equity value	
19	Contingên 28	Análise de Investimentos		
20	Questões 29	Acompanhamento dos Investimentos	Oportunidade de evolução nos planos de negócio	
		30	Planejamento Estratégico	Não acompanha rentabilidade
		31	Recursos Humanos	Não existe formalmente apesar de executivos estarem seguros de posicionamento e visão futura
		32	Marcas e patentes	NA
		34	Capacidade ociosa	NA
		35	Processos financeiros	Não atua em todos os turnos nem aos finais de semana. Avaliar potencial.
		36	Organograma dep. Financeiro	Aparentemente bons mas devemos avaliar com maior profundidade
		37	Sistema tributário e planejamento fiscal	NA
		38	Auditoria	A avaliar
		39	Riscos fiscais	Analisar potencial de lucro real
		40	Reunões de gestão e comitês	Não auditado
				Provavelmente não há apesar de não ter DD. Há parcelamento.
				Reuniões periódicas, inclusive de resultado, porém não possui comitês formais.



Empreenda Brain

- Programa de desenvolvimento de pequenos e médios negócios
- Processo Doing and Learning
- Rede de fornecedores



Empreenda Brain

Estratégia Brain – análise

Pensar

1. Planejamento
2. Foco do cliente
3. Análise de concorrência
4. Análise de viabilidade
5. Recursos necessários
6. Análise de riscos

Testar

1. Apresentação para investidores
2. Apresentação para bancos
3. Simulação de vendas

Montar

1. Captação de recursos
2. Questões jurídicas
3. Montagem do time
4. Rede de fornecedores
5. Acordos e parcerias

Agir

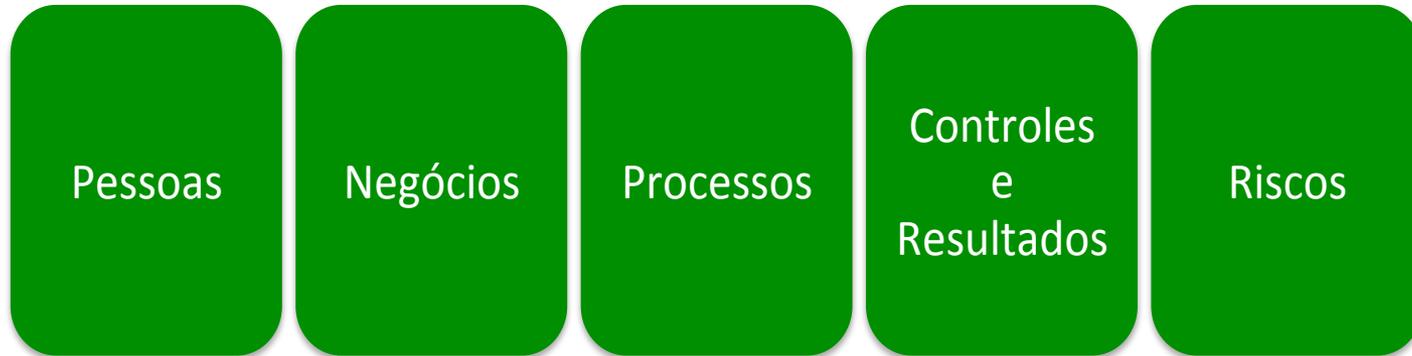
1. Cronograma de execução
2. Plano de vendas
3. Plano de marketing

Workshops e mentoria



Gestão de Unidades de Negócio - GUN Brain

- A dinâmica da gestão de uma Unidade de Negócios (UN) baseia-se nos seguintes fatores:



- Como otimizá-los para maximizar os resultados?
- Como montar um plano de alta performance considerando todos os itens comentados acima?

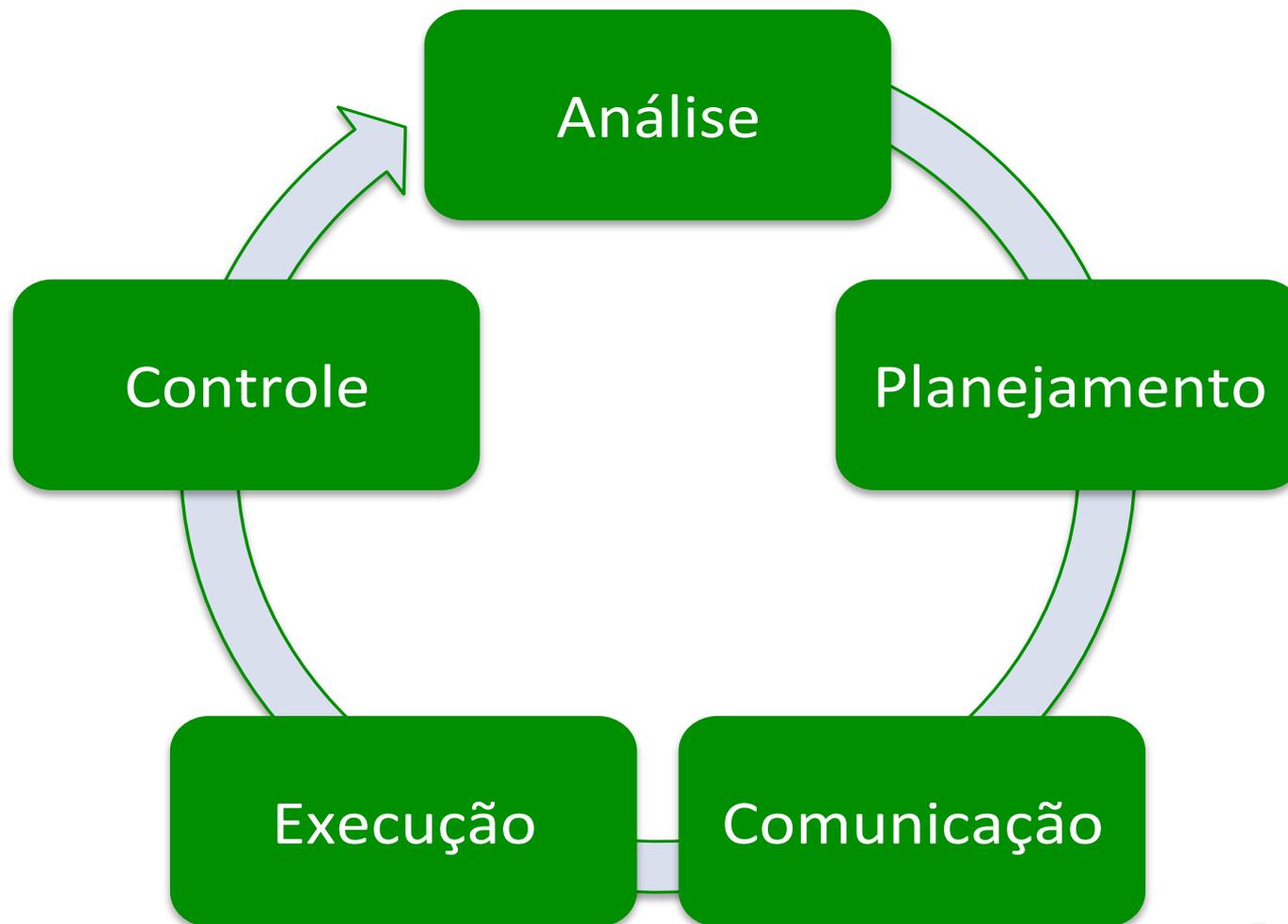


GUN Brain – Plano de Aulas

- Funcionamento de uma unidade de negócios (UN)
- Conceitos de execução de alta performance
- Como as questões macro econômicas interferem na UN
- Gestão e desenvolvimento do time
- Gestão financeira e de riscos
- Gestão e prospecção de negócios
- Atendimento de excelência
- Diagnóstico da situação da UN
- Simuladores de resultados e planejamento
- Cases de planejamento de UN
- Plano de alta performance conforme o esquema abaixo:



GUN Brain – Plano de Alta Performance



Empreendedorismo - Graduação

- Curso de graduação com foco em empreendedorismo onde aluno é formado para ao final do curso se tornar um empresário.
- Todas as atividades levam o aluno a desenvolver sua futura empresa e a procurar viabilizá-la inclusive com a rede de contatos do ecossistema Brain.



Empreendedorismo - Graduação

Pensar

1. Visão de Mercado
2. Visão de Futuro
3. Necessidade do cliente
4. Planejamento Estratégico
5. Viabilidade Financeira

Montar

1. Plano de Marketing
2. Montagem do time
3. Parcerias
4. Aspectos jurídicos
5. Montagem do Projeto

Gerir

1. Foco do cliente
2. Gestão Financeira
3. Gestão Comercial
4. Gestão de Projeto
5. Gestão por Indicadores

Crescer

1. Inovação
2. Gestão do crescimento
3. Reinventando a companhia
4. Tomada de decisões
5. Parcerias estratégicas

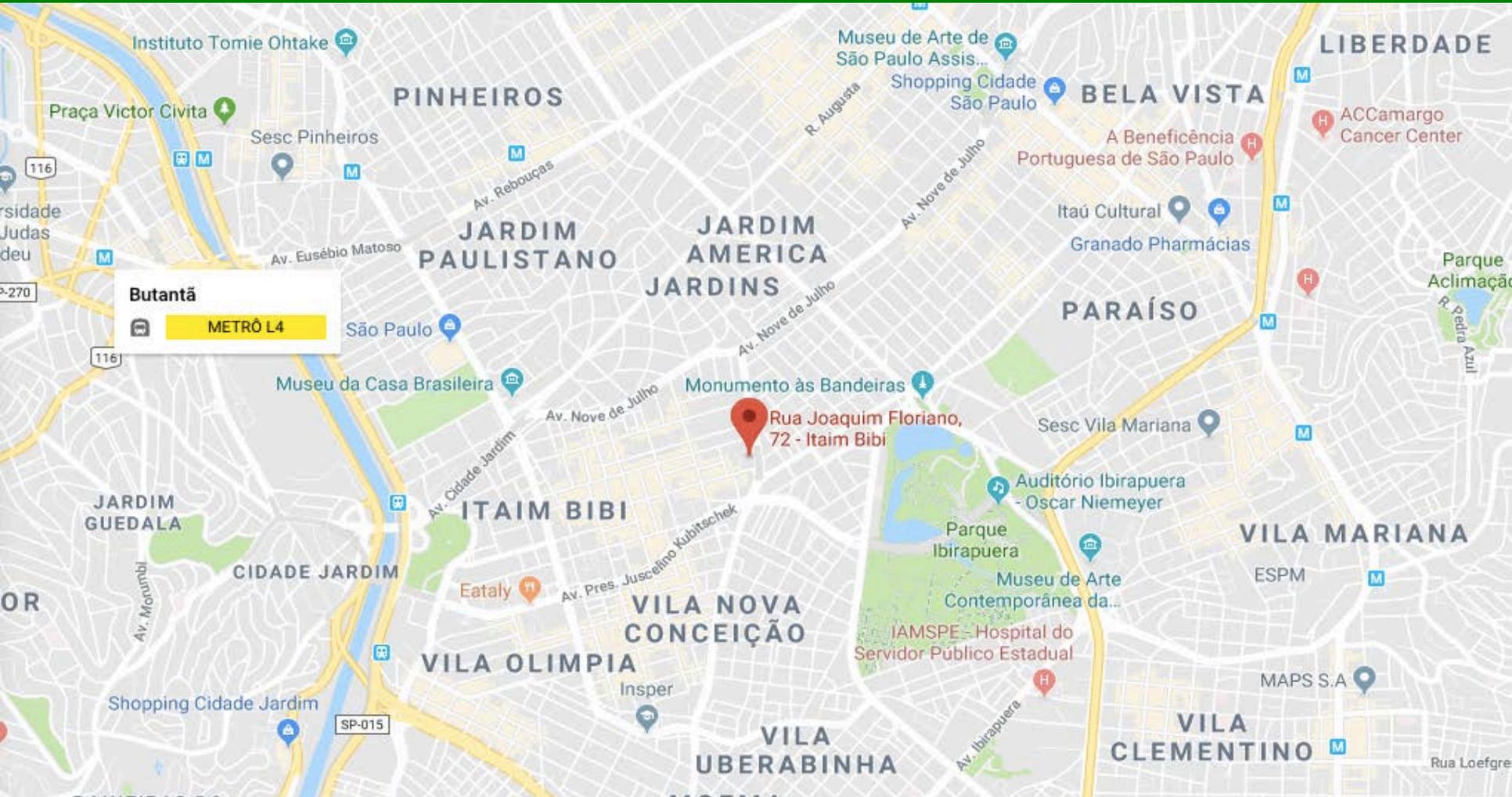


Empreendedorismo - Graduação

Semestre	Disciplinas	Teórica	Prática	Projeto	Carga Horária Total
1º SEMESTRE	Finanças para empreendedores	80	-	-	80
	Postura empreendedora	40	40	-	80
	Planejamento	40	40	-	80
	Comunicação e expressão	40	-	-	40
	Visão do Futuro	40	-	-	40
	Casos	40	-	-	40
	Inglês	40	-	-	40
	Total parcial				
2º SEMESTRE	Marketing	40	40	-	80
	Obtenção de recursos	40	-	-	40
	Montagem da equipe	40	40	-	80
	Aspectos funcionais	40	-	-	40
	Ética e Cidadania	40	-	-	40
	Parcerias	40	-	-	40
	Projeto I – Estruturar e Montar o Negócio	-	60	40	100
	Total parcial				
3º SEMESTRE	Liderança	40	40	-	80
	Entendimento foco do Cliente	40	40	-	80
	Gestão Financeira	80	-	-	80
	Gestão por indicadores	40	-	-	40
	Gestão de Projetos	40	-	-	40
	Projeto II – Gerenciar o negócio	-	60	40	100
	Total parcial				
4º SEMESTRE	Tomada de decisão	40	-	-	40
	Inovação	40	40	-	80
	Crescimento	80	-	-	80
	Reinvenção do negócio	40	-	-	40
	Business game	40	40	-	80
	Projeto III – Crescer e renovar o negócio	-	60	40	100
	Trabalho de Conclusão de Curso	40	-	40	80
	Total parcial				
	Linguagem Brasileira de Sinais (optativa)	40	-	-	-
CARGA HORÁRIA TOTAL (HORA)					1740
CARGA HORÁRIA TOTAL (HORA/AULA)					1450
ATIVIDADES COMPLEMENTARES (HORAS)					160
CARGA HORÁRIA TOTAL (HORAS)					1.610



Localização



O escritório central da Brain e as salas de aula para Educação Executiva estão localizadas no Itaim Bibi.

Nossa Graduação funcionará nas instalações de um tradicional colégio paulistano.

Salas de aula



Salas de aula



Ricardo Mollo

CEO

- PhD em Finanças pela University of London, MBA em Corporate Finance pela University of Dallas, MBA em Finanças pelo Insper e CPCL pela Harvard Business School
- Tem 25 anos de experiência em bancos comerciais e de investimento tais como, Garantia, Safra e ABC Brasil, além do Unibanco do qual foi Diretor
- Foi Diretor Financeiro e de Relações com Investidores da Lupatech S/A
- Atuou por 20 anos no Insper como Professor de Avaliação de Empresas, Finanças Corporativas, Fusões e Aquisições, Mercado de Capitais e Gestão Financeira.
- Recebeu o Prêmio Chafi Haddad de Excelência no Ensino em 2012, 2013 e 2015
- Foi coordenador de MBA e Gerente de Educação Executiva do Insper
- Atuou em mais de 100 projetos de consultoria e M&A no Brasil, Europa e EUA

Luca Borroni-Biancastelli

Dean & Relações Internacionais

- PhD em Economia e Teorias Econômicas pela Università Luigi Bocconi de Milão e UNICAMP
- Conselheiro Emérito da UNICON – International University Consortium for Executive Education
- 11 anos como membro do Comitê Executivo e Diretor de Educação Executiva e Relações Internacionais do Insper. Foi o primeiro Secretário Geral da AnaMBA-Associação Nacional de MBA
- Conselheiro Diretor da Alumni, a Associação Bilateral de Cultura Brasil-USA. Conselheiro Consultivo da UNIBRAD, a Universidade Corporativa do Bradesco
- Participou da criação das Faculdades Integradas de São Paulo-FISP, e dirigiu sua Escola de Negócios
- Ex-Diretor de Fusões e Aquisições do CCF, Sudameris e Síntese.
- *Special liaison* para América Latina da CUNY- City University of New York
- Professor de Estratégia de Fusões e Aquisições em programas de Educação Executiva

Contatos

Brain Business School

Rua Joaquim Floriano 72, cj 32

Itaim Bibi

CEP 04534-000

São Paulo – SP

+55 (11) 3707-1145

www.brainbs.com.br

Ricardo Mollo

+ 55 (11) 99931-0428

ricardo.mollo@brainpartners.com.br

Luca Borroni-Biancastelli

+ 55 (11) 98383-1807

luca.borroni@brainpartners.com.br





BRAIN
BUSINESS SCHOOL