

FREDERICO SCHRAMM ROTH

<http://br.linkedin.com/pub/frederico-roth/3/648/658/en>

☎ (051) 999770626 / 32221026

✉ fredsroth@gmail.com

PERFIL:

- Executivo com experiência em instituições financeiras multinacionais e empresas de grande porte dos segmentos de serviços e manufatura, com atuação nas áreas de finanças e mercado.
- Disseminador de práticas de governança e da cultura de Relações com Investidores.
- Vivência empresarial e visão de negócios, utilizando-se de ferramentas como Gerenciamento por Diretrizes/PDCA, Orçamento Matricial, plataforma de sistemas *Business Intelligence*, etc.
- Habilidade numérica e capacidade analítica, em finanças corporativas, gestão de tesouraria e modelagens de acompanhamento de performance.
- Capacidade de articulação e negociação junto a comitês corporativos de primeiro escalão, com experiência em instâncias internacionais.
- Linha de frente na relação com bancos, investidores de mercado de capitais e auditores *Big 4*.
- Experiência de reporte direto ao exterior, com uso diário do idioma inglês.
- Gestão de equipes multidisciplinares em finanças, controladoria, fiscal, TI, jurídico, recursos humanos e comercial.
- Cultura de transparência de informações e facilidade no relacionamento interpessoal.

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS:

IFG – Inteligência em Finanças e Gestão (jun/15-presente)



Empresa própria de consultoria e serviços financeiros, com foco em finanças corporativas e gestão. Os principais projetos já realizados envolveram a remontagem de estrutura interna de Finanças e Controladoria com gestão interina da área no cliente, implementação de ferramentas de gestão como Orçamento Matricial, mapa de custos analítico e projeções financeiras integradas, renegociação/reperfilamento de dívida bancária (operando nas pontas devedora e credora, em projetos distintos), além de *valuation* e plano de negócios visando a abordagem de potencial investidor internacional junto a empresa-alvo local. De 2019 até aqui (Jan/20) dedicou-se a uma aquisição alavancada (*leverage buyout*) envolvendo a saída de um fundo de *Private Equity* de uma empresa em São Paulo, à estruturação da modelagem de *Project Finance* para projetos de centrais geradoras elétricas de pequeno porte e ao mandato de venda de uma empresa do setor metal-mecânico da serra gaúcha, entre outros projetos.

Borrachas Vival (jun/2010 a abr/2015)



Empresa líder na América Latina em produtos para reforma e conserto de pneus, com 3 mil colaboradores e receitas anuais superiores a R\$ 1,4 bilhão.

Diretor Administrativo-Financeiro

- Responsabilidade sobre as áreas de Finanças, Controladoria, Fiscal, Jurídico. Foi também responsável por TI até jun/2014 e por Recursos Humanos até fev/2012.
- Principal interlocução da empresa com o mercado financeiro, definindo estratégias e fontes de financiamento.
- Implementação de modelagem de projeções financeiras integradas, para financiamentos estruturados.
- Responsável pela construção do orçamento e sua execução / acompanhamento.
- Liderou o projeto de *upgrade* da plataforma de sistemas ERP.
- Principal interlocução sênior com empresa auditoria externa “Big 4”.
- Desenvolvimento de metodologia analítica de acompanhamento gerencial de resultados por famílias de produtos, expandindo o modelo para a coligada FATE do Brasil.
- Liderou importantes melhorias de processos em Finanças (gestão de fluxo de caixa) e Controladoria (análise de custos).

Grupo RBS (mai/2002 a abr/2010)



Empresa líder do segmento de mídia no sul do Brasil, na época com 6 mil colaboradores e receitas superiores a R\$ 1 bilhão/ano.

Diretor de Tesouraria (fev/2008 – abr/2010)

- Responsabilidade sobre a gestão dos recursos financeiros da empresa, aplicações, endividamento, fluxo de caixa, contas a pagar, crédito & cobrança e modelagem de projeções.
- Liderança no relacionamento com instituições financeiras e investidores do mercado internacional de capitais.
- Membro da diretoria da entidade de previdência complementar RBS Prev, liderou estudo de fronteira-eficiente de Retorno X Volatilidade da carteira de investimentos da entidade (R\$ 140 milhões), culminando com a transição para *benchmark* híbrido de sub-classes do IMA-Índice de Mercado Andima.
- Gestão de equipes em contas a pagar, crédito & cobrança e operações financeiras.

Gerente Executivo de Planejamento & Gestão Comercial (jul/2006 - fev/2008)

- Responsável pela implementação desta nova área na empresa, atuando na gestão de processos comerciais focados em:
 - Inteligência de mercado – modelos de identificação e análise de oportunidades;
 - Controladoria comercial – padronização e sistematização de controles gerenciais e de remuneração variável;
 - Coordenação de processos – interface corporativa das áreas comerciais com a alta gestão do Grupo.
- Coordenação do Comitê de Mercado do Grupo RBS, órgão de governança composto pelas diretorias comerciais dos veículos e pela Vice-Presidência Executiva.

Gerente Executivo de Relações com Investidores (de julho/2005 - junho/2006)

- Responsável pela implementação da área de RI no Grupo RBS, objetivando a abertura de capital da empresa.
- Execução do processo de escolha de parceiros da abertura de capital – bancos de investimento e advogados.
- Preparação de relatórios gerenciais e de reporte de resultados nos padrões de cias. abertas, em português e inglês.
- Implementação de sistemas de informações internas com vistas aos relatórios para acionistas, analistas, investidores, etc.
- Atuação na definição do modelo e linha estratégica de comunicação corporativa da empresa com o mercado de capitais.
- Principal interface com as demais diretorias, para disseminação de padrões de governança corporativa.
- Estudo de aberturas de capital no Brasil de 2004 a 2006, com identificação de *benchmarks* e casos de atenção.

Gerente Comercial de Mídia Impressa (maio/2002 - jun/2005)

- Gestão da equipe comercial da RBS Jornais junto ao mercado das agências de publicidade de Porto Alegre.
- Liderança da equipe de 12 pessoas, com avaliações de performance, remuneração variável, planos de incentivo, etc.
- Relação com clientes e agências, gerenciamento de ações comerciais e mercadológicas (receitas de R\$ 70 milhões / ano).

ABN AMRO Bank (mar/1997 a mai/2002)



Vice-President dos segmentos *Consumer* (nov/2001-mai/2002) e *TMT-Telecom, Media & Technology* (jan/2000-nov/2001)

- Responsável sênior pelo relacionamento do banco com clientes do segmento *Wholesale / Large Corporate*, envolvendo operações de finanças estruturadas e a coordenação de todas as áreas envolvidas como tesouraria, crédito, produtos, trade finance, asset management, serviços, etc.
- Reporte direto às lideranças mundiais do segmento *TMT* em Nova York e Amsterdam.

Diretor Regional (jan/1999-jan/2000)

- Responsável pela atuação do banco junto a clientes do segmento de infra-estrutura (energia, telecomunicações, saneamento e mídia) na região sul do Brasil.
- Gestão de equipe multidisciplinar junto a este grupo de clientes.
- Principais operações com participação direta:
 - GVT Global Village Telecom – *Vendor Financing* de US\$ 458 milhões. O ABN AMRO coordenou as negociações da empresa com seus fornecedores/financiadores, quando de sua entrada no Brasil.
 - CRT Celular – Financiamento estruturado de US\$ 50 milhões com cobertura de risco político *OPIC – Overseas Private Investment Corp.*-Estados Unidos

Gerente de Contas Sênior (mar/1997-dez/1998)

- Responsável por carteira de clientes de grande porte no RS e SC.
- Principais operações com participação direta:
 - Cia. Riograndense de Telecomunicações, financiamentos de US\$ 55 milhões com coberturas de risco político do *ALG-American International Group* e *ECGD Overseas Investment Insurance*-Inglaterra.
 - Copesul – *IFC (International Finance Corporation) “B Loan”* – parcela de US\$ 10 milhões do pacote total de US\$ 175 milhões negociado por ocasião da duplicação do pólo petroquímico de Triunfo-RS.

Banco BBA Creditanstalt (nov/1994 a mar/1997)



Gerente de Contas

- Gerenciamento de carteira de clientes corporativos no RS, SC e PR, com foco em operações estruturadas como empréstimos *offshore*, performances de exportação, *export notes*, assunções de dívida, emissões de títulos, derivativos, etc.
- Exemplo de operação com participação direta:
 - CADIP – Caixa de Administração da Dívida Pública Estadual do RS – emissão de debêntures, vinculadas a instrumento de poder liberatório de energia junto à Cia. Estadual de Energia Elétrica (CEEE).

Lloyds Bank PLC (jan/1991 a nov/1994) - **Gerente de Contas** (jan/1992 – nov/1994) / **Trainee** (jan/1991 – dez/1991)

The First National Bank of Boston (jan/1989 a dez/1990) - **Analista de Crédito**

OUTRAS EXPERIÊNCIAS:

Amcham Porto Alegre (Câmara Americana de Comércio para o Brasil) – Presidente do Comitê de Finanças da entidade, atuando na curadoria e execução dos eventos (de jan/2014 a dez/2016).

Membro do Conselho de Administração da **BR Plast Participações S/A**, de set/2011 a abr/2015.

FORMAÇÃO ACADÊMICA:

1988 Administração de Empresas pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

CURSOS E ÁREAS DE CONHECIMENTO:

2020 Mindfulness, Neurociência e Inteligência Emocional – SIYI Search Inside Yourself Institute – Porto Alegre - RS
 2018 Recuperação Judicial de Empresas – Insper – São Paulo – SP;
 2015 Formação para Conselheiro de Administração - IBGC-Instituto Brasileiro de Governança Corporativa – Porto Alegre – RS;
 2009 Gestão de Ativos e *Asset Allocation* – FCE Modelagem Financeira Aplicada – São Paulo – SP;
 2005 *Communacopia Conference* – Goldman Sachs – Conferência de investidores do mercado de capitais com CEOs e CFOs do segmento de mídia – Nova York – EUA;
 2004 *Newspaper Advertising Conference & Expo* – Conferência mundial de publicidade em jornais da *WAN-World Association of Newspapers* – Amsterdam - Holanda;
 2001 *ABN AMRO Leadership Program* – programa avançado de liderança, direcionado a altos executivos da instituição de todo o mundo – Amsterdam - Holanda;
 1999 *Applied Integrated Solutions in Capital Markets* – Linton Capital Markets – Houston – EUA;
 1998 *Equity Issues: Avaliação, Mercado & Instrumentos* – Fundação Getulio Vargas – São Paulo;
 1998 *Using Capital Markets for Client Funding Needs* – ABN AMRO Bank – Buenos Aires – Argentina;
 1993 Graduação no *CPE-Certificate of Proficiency in English* da Cambridge University – Inglaterra.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS:

- Fluência oral e escrita na língua inglesa, com experiência de trabalho no idioma.
- Brasileiro, casado, 2 filhos, nascido em 1966.
- Interesses pessoais em vela de oceano, ciclismo e natação.