

## **QUESTIONÁRIO PROFISSIONAL PARA UFPR (21/JANEIRO/2013)**

### **1- Experiência em administração empresarial e gestão de P&L de um negócio**

Experiência na gestão de empresas e P&L (profit & loss / perdas & lucros / apuração de resultados /...) desenvolvida em várias agrupações (durante mais de uma década); dando-se na sua vez, situações variadas em diferentes países sob as suas correspondentes aplicações de princípios GAAPS (**Generally Accepted Accounting Principles**) – europeias (IASB dos acordos Basileia I-II-III) – norte-americanas (USGAAP acorde a Sarbanes Oxley) e brasileiras (BRGAAP e CPC). Seguidamente enumero 3 exemplos de minha adaptabilidade a cada conjunto de aplicações GAAPS:

#### **1.- Brasil (período de 2005-2012)**

1.1.- Grupo POLLUX Automation – Como General Manager, no âmbito geral do negócio meus reportes eram ao presidente da agrupação e ao corpo de acionistas brasileiros 59% vs. norte-americanos 41%: dois grupos claramente definidos com a mesma ideia de gerar valor através de uma rentabilidade sobre o capital aportado pelos sócios acima do custo de oportunidade. Tanto nas projeções financeiras vs. resultados, quanto nas carteiras previstas / reais, quanto nos orçamentos anuais e estruturas de centros de custos todos os impulsores de atividade eram analisados sob um enfoque de gestão estratégica ABC.

As exigências da empresa eram fortemente direcionadas a indicadores KPI - Key performance indicators de direcionadores do crescimento; à habilidade de comunicação (canais obrigatórios e recomendados); aos resultados do grupo em R\$ & US\$ (fluxos de caixa FCO, FCI, FCF, FCD, FCLA, PCLP + índices de lucratividade sobre ativos ROA ou sobre patrimônio líquido ROE = RPL); à capacidade de equacionar problemas; e à formação de times de alto desempenho com base a diagnósticos organizacionais e possíveis desvios de planos estratégicos acumulados.

1.2.- Grupo SADEFEM-IESA – Como Project Manager Corporativo uma das minhas atribuições era a de agir em cada exercício fiscal sobre as componentes esperadas P&L da unidade de negócio de geração de energia (processos de maturidade longos em construção, montagens e transportes como) e das estruturas metálicas (períodos de maturidade curtos). Medidas relevantes utilizadas nessa experiência profissional foram: evolução das receitas brutas acumuladas, despesas com orçamentos estratégicos, níveis de alavancagem possíveis, margens consolidadas de projetos, índices de complexidade de contratos, viabilidades econômicas sob VPL e TIR (tanto de investimentos quanto financiamentos), e indicadores gerenciais medidos pelo EBITDA ou LAJIDA.

Na abordagem das metas organizacionais existiu uma melhora de desempenho no indicador do valor em risco (VaR) quando envolvido, nas relações SPI e CPI – Cost performance index, nas metas SMART cumpridas, assim como aumento de receitas com alta rentabilidade num 30% sem a realização de pesados investimentos.

1.3.- Grupo DEDINI Indústrias de base S/A – Sob uma das minhas atribuições profissionais atuei diretamente no campo estratégico administrando / coordenando a dinâmica dos valores P&L nas unidades de energia com etanol e química; estimando também em ocasiões a vida útil do imobilizado sobre capital CAPEX. (Várias plantas industriais na região de Campinas / Piracicaba – Sertãozinho – Recife - Maceió). Resultados – significativamente as margens de contribuição de vários projetos evoluíram positivamente em mais de nove (9) pontos percentuais sobre cenários previstos de vários milhões de R\$.

Os processos da organização serviam de entradas para o planejamento das finanças empresariais, se responsabilizando pelo gerenciamento do orçamento dos recursos (pessoas, capital, material, etc.) e proporcionando a correta entrada de dados para o controle das finanças. O grupo total chegou a cronogramas físico-financeiros com faturamentos expressivos de > 1 bilhão de R\$.

## **2.- Europa região da CEE - comunidade econômica europeia (período de 1998 - 2005)**

2.1.- BEEEX AIE (agrupação de sete empresas = 2 engenharias + 1 consultoria + 2 centros produtivos + 1 associação de três centros tecnológicos + 1 fundação) - Como Diretor Geral por mais de três anos eu era o máximo responsável pela formulação do plano de negócios e o gerenciamento do P&L global da agrupação, analisando a performance das empresas controladas e coligadas. Meu reporte em todas as ocasiões era ao conselho de administração, fato que me outorgou uma ampla experiência ganha em assuntos de governança corporativa privada, levantamento de capital privado (private equity) e negociações de parcerias público-privadas. O compromisso com os resultados qualitativos e quantitativos assim como flexibilidades inerentes a investimentos era total.

Referente a resultados tangíveis da nova organização BEEEX, consegui a consolidação de balanços e sua introdução em um tempo de 18 meses, no entorno internacional de projetos tecnológicos, da engenharia energético-ambiental, de planos M&A, e de lobbies financeiras governamentais.

Expressamente no ano de 2004, foi obtida uma melhora nos valores do P&L da agrupação de mais de 400.000,00 Euros sobre objetivos estabelecidos pelo conselho de administração, incluindo faturamentos internacionais com projetos do banco mundial e Banco interamericano de desenvolvimento. Em geral, independentemente da empresa e região geográfica, nos processos relacionados às responsabilidades de P&L que eu liderei sempre se fez necessária a participação efetiva das componentes de engenharia, produção, logística e finanças.

2.2.- Grupo Arteche - headquarter EAHSA Espanha - Como Diretivo Corporativo nas vertentes comercial, projetos, e controladoria de operações, sobre os resultados nos negócios americanos e asiáticos, me reportava ao diretor geral corporativo (nas minhas funções estratégicas & financeiras) ao diretor Bezero AT (nas atividades mais operacionais de procedimentos Kick-off, outlets de referência, Project charters, e vários clientes do porte da Hyundai e/ou Arcelor).

O uso de matrizes DAFO / SOWT alavancando os pontos fortes, ajudou a cumprir metas de faturamento aumentando as solicitações do canal comercial no Brasil em 25%, a consolidar gerencialmente uma joint-venture com capital 51% espanhol e 49% brasileiro, e ao cumprimento das margens de contribuição planejadas pela presidência. Inclusive vários pontos de equilíbrio (break even point) das organizações anexas ao headquarter foram alcançados com uma antecipação de 12 meses

2.3.- Governo Basco (Espanha) - Como Consultor Estratégico de processos na recuperação de empresas em dificuldades financeiras, eu coparticipava dentro dos conselhos de diretores de empresas para fixar os planos que afetavam diretamente às estratégias das diferentes firmas. No final, a meta era controlar tanto os balanços quanto o equilíbrio entre as despesas e receitas, a fim de avaliar as apurações do lucro e verificar se os negócios estariam operando de acordo com planejamentos econômico-financeiros estabelecidos a priori.

Em todos os casos, relatórios periódicos de operação, planos de mudanças, elaboração das DOAR, e análise de mutações de patrimônio líquido além de análise dos resultados das decisões de investimento e financiamento com base na DRE eram praticas habituais.

### **3.- EUA (1999 - 2004) em paralelo à CEE**

Exemplos práticos aqui foram realizações de links de projetos kaizen dentro do Lean Manufacturing com as áreas de finanças. Ou seja, ajustes de medições monetárias das reduções de custos provenientes dos projetos Lean, a fim de ter eliminado ou minimizados os desperdícios e agregar valor ao cliente.

3.1.- Projetos com Banco Mundial em Washington DC,

3.2.- KUHLMAN & Artech Power Quality EUA

3.3.- T&T México

Meu aperfeiçoamento nas formações acadêmicas de Gestão Avançada Empresarial pelo centro industrial e mercantil CIMV, o mestrado internacional MBA em direção executiva de negócios com módulos de especialização em planejamento financeiro e o Doutorado em Direção integrada de projetos com tese e direção de riscos ajudaram à correta aplicação de boas práticas profissionais nas empresas que estive integrado. Baseado nisso sou considerado por aqueles que me conhecem como um profissional capaz para avaliar a situação competitiva de uma organização empresarial, identificar suas iniciativas estratégicas, estabelecer objetivos e medi-los dentro de uma gestão eficaz.

## **2 - Experiência na área industrial/manufatura e projetos**

Citarei algumas das mais relevantes, sendo elas complementadas na **questão seguinte do número três (3)** sobre robótica, automação industrial e integração de equipamentos, evitando desta forma uma excessiva extensão na escrita.

Experiência na área industrial começada em Espanha no grupo IMEGAR do setor metal (**antes de 1997**) e várias atividades na indústria auxiliar do automóvel com planejamento, PCP, cronogramas, reservas dinâmicas de produção para empresas de EUA, políticas e procedimentos do sistema de gestão, e avaliação de operações industriais envolvendo as áreas da engenharia e qualidade.

Um exemplo de aplicação de análise de dados de entrada (RDE) se traduziu na distribuição de um novo layout de planta baseado na criação de ilhas de montagem integradas no conceito tradicional de linhas de montagem – sistema diferente aos esquemas de unidades funcionais que utilizam uma grande área física. Este fato ofereceu a contribuição de uma grande flexibilidade de processos (FMS) em quanto a inventários / necessidades de material, cumprimento de planos mestres de produção, e estabilidade de produção com processos capazes [ $CP = (LCS-LCI) / 6\sigma$ ].

Alguns valores significativos obtidos foram – diminuição de custos industriais de 77% e o aumento da disponibilidade de equipamentos produtivos em 73%, sem ocorrências de perturbações ao cliente nem retrabalhos.

No grupo DEDINI uma de minhas atribuições registradas na carteira foi a de Assessor Industrial liderando diretamente processos produtivos críticos para construir os elementos mecânicos pesados / perfis / equipamentos a serem montados nas usinas completas da Jamaica, EUA, Venezuela, e o Brasil (interior do estado de São Paulo); materializando proposições dos investimentos em aquisições de equipamentos e planos de expansão.

Os diagnósticos de situações de cada um dos recursos, a produtividade do custo real do processo dividido pelo custo ideal; e a eficiência operacional das fábricas como sistemas globais Piracicaba + Recife compreendiam rotinas dentro das minhas funções. Na sua vez, os indicadores de desempenho, dependiam dos modelos que a alta diretoria do grupo decidia utilizar (conformidade de produtos / serviços em relação a padrões...).

Um exemplo de metodologia utilizada por mim com resultados efetivos foi o correto mapeamento de processos (sob a perspectiva de Kaplan e Norton) do grupo Dedini, possibilitando-se que as pessoas identificassem os desperdícios existentes nas atividades desenvolvidas, tais como: Transporte, Inventário, Movimento desnecessário, Mal uso de recursos, Esperas (tempo ocioso), Superprodução (que produz em excesso), Over-Processamento (muitos passos para completar uma atividade) e Defeitos. Em resumo, se produziu mais com menos recursos obtendo uma eliminação de conflitos até um 65%, criando matrizes de responsabilidades aceitas por todos os stakeholders (partes interessadas), treinando os funcionários e oferecendo feedbacks sobre lições aprendidas.

No grupo SADEFEM-IESA-GE – sobre estruturas metálicas e telecomunicações contribuí às inovações de tecnologia na empresa ao compasso das tendências do setor da indústria; promovi a melhoria constante dos processos de integração da engenharia com as aquisições, uma gestão de projetos baseada na análise de Pareto e a industrialização / montagem com ajuda de diagramas causa-efeito; apliquei as políticas de ações preditiva - preventiva - corretiva dos equipamentos nas instalações

industriais; garanti o cumprimento do orçamento das minhas áreas de responsabilidade; e finalmente avaliei indicadores de desempenho operacionais / Balance of Plan & EPCM activities. Assim mesmo, se fez preciso distinguir entre as funções de um ERP (sistema de planejamento de recursos empresariais) e as de um sistema de gestão de informação de chão de fábrica MES (sistema de execução de manufatura - destinado em especial a sistemas físicos da planta). Favor olhar no currículo apartado cursos de aperfeiçoamento informático sistemas utilizados.

No grupo POLLUX - liderei a manufatura global, deparando-me com desafios de diferente índole: produção com duração de ciclos de fabricação extensos, engenharias mecânica & elétrica descompassada dos projetistas da automação industrial de sistemas, robótica com automatização de processos em transformação, e outsourcing a ser estabelecida suas métricas. Os resultados atingidos pela minha atuação refletiram uma eficiência global e disponibilidade (OEE) no intervalo (90% a 97%). Tudo isso sem roturas de fluxos financeiros durante o desenvolvimento de remodelagem de processos e projetos junto de aplicações GUT (gravidade, urgência & tendências). (Maiores detalhes na resposta à [pergunta nº 3](#)).

Metodologias de gestão industrial com ferramentas 5S, PDCA, 5W+2H, FMEA, DMAIC, nivelamento de recursos, teoria das restrições com caminhos e corrente críticas (TOC), sistemas ERP, decomposições de estruturas analíticas de processos (EAP) e ambientes de dimensões da qualidade com certificados ISO / ASME foram comuns no seu uso. Em geral com quatro parâmetros básicos pôde se estabelecer uma equação do tipo  $C = f(t, e, o)$  para medir qualquer desempenho / produtividade seguindo uma frequência de medição. A estes parâmetros os chamaríamos de restrições.

Meus anos de experiência proporcionaram conhecimentos práticos sobre lideranças em manufatura bem como em gestão de empresas, o que unido a minha formação específica em Engenharia de Organização industrial e metodologias MASP me concederam a expertise necessária para economizar tempo nas operações executadas; conseguir aumento no capital de giro líquido (CG), ganhar dinheiro realizando planos táticos e estratégicos consistentes; e identificar as utilidades de cada etapa dos processos.

Na sua vez, ter gerenciado novos mercados enriqueceu minha bagagem com experiências em redução de custos extraindo o melhor das tecnologias produtivas presentes em cada momento. Essa visão global, eu poderia colocá-la a disposição / serviço da empresa que está oferecendo a vaga de General Manager.

**NOTA:** Com respeito à [“EXPERIÊNCIA NO CAMPO DE PROJETOS E MEGAPROJETOS”](#), com grande prazer fornecerei os dados requeridos em uma entrevista – extensões e localização de instalações elétricas, hidráulicas e alternativas tecnológicas nas unidades de construção / geração de energia dos grupos SADEFEM – IESA - DEDINI – BEEEX AIE e/ou outros empreendimentos (anexo um /outro arquivo com alguns projetos chave).

### ***3 - Experiência em processos de soldagem, robótica, automação industrial e integração de equipamentos.***

Experiência de soldagem (por arco elétrico), robótica, automação industrial e integração de equipamentos começada em Espanha **desde 1997** graças a minha formação em Engenharia técnica industrial elétrica&eletrônica e graças ao cumprimento dos sistemas de gestão de qualidade como as normas da ISO / ASME / ANSI / IEEE / IEC / JEC / ..., sistemas de gestão ambiental e outros. Enumerando alguns casos relevantes:

ARTECHE no ano 1997 – 2001 processos de integração de equipamentos em linhas de produção em indústrias mecânicas, equipamentos electromagnéticos, modelização de sistemas, transformadores de proteção, e projetos tecnológicos de automação (medição com sistemas digitais e controladores programáveis, relés, painéis, sensores mecânicos / indutivos / capacitivos / fotoelétricos / de temperatura PTC e termopares). Principalmente nas unidades produtivas do grupo nos países de Espanha – México – Brasil – Argentina - Japão.

Níveis de homologação foram emitidos e alcançados na sua totalidade mediante solicitações de clientes e os prescriptores de diferentes organizações / laboratórios. Ranking no mercado 3º a nível mundial. Equipamentos em operação em mais de 130 países.

DEDINI Indústrias de Base S/A automação industrial / engenharia de sistemas e integração de equipamentos em linhas de produção, para operações de plantas completas – exemplo usinas de biocombustíveis entregues ao cliente Jamaica Broilers inaugurado pelo presidente L.I da Silva (Brasil) e primeira ministra jamaicana.

Os requisitos de inputs-outputs tinham a forma de execução segundo os passos: engenharia básica (revisão de estudos prévios, análise de requerimentos e escopo técnico) – engenharia de detalhe (desenvolvimento técnico de todo instalações, instrumentos e controle) – gestão de compras (materiais, equipamentos, inspeção...) – supervisão inicial (gerenciamento dos trabalhos e cadernos de encargos) – startup do serviço (proba de componentes, testes de integração e posta em operação do conjunto).

No grupo SADEFEM-IESA tínhamos a componente de sistemas digitais de controle distribuído e transmissão a redes de controle PCMCIA (ControlNET) com painéis, a supervisórios, e ao cume da pirâmide sob Ethernet (desde a raiz categorizando até a priorização e balanceamento dos portfólios de resultados). Se anexa arquivo PDF exemplo de uma automação industrial e integração completa de uma planta liderada no Brasil – a modo de demonstração.

Em todas as experiências foram utilizados esquemas de: 1.- entradas (funções definidas, tolerâncias a risco, padrões do plano, estruturas analíticas dos projetos), 2.- ferramentas e técnicas (reuniões de planejamento, check-lists, análise de premissas, diagramação, processos FEL – front end loading), 3.- saídas (riscos, gatilhos, entradas para outros processos)

Na sua vez respeito aos processos de soldagem nos quais eu estive envolvido, durante minha trajetória de operações (piso de execução) desta empresa e das seguintes, foram os campos de fusão seguintes:

- 1.- soldagem manual de eletrodo revestido MMA / SMAW (clientes principais grandes empreendimentos devido à versatilidade do processo e simplicidade do equipamento de operação);
- 2.- processo de soldagem a plasma PAW muito similar ao TIG que produz soldas de qualidade superior (clientes principais empresas químicas e de aeronáutica);
- 3.- Processos de soldagem por arco integrando robôs com movimento rápidos dos braços e pistola de solda fixa com eletrodo para se aproximar do ponto a ser soldado considerando seus aspectos físicos e metalúrgicos (clientes principais área automobilística e metalurgia).

**NOTA:** Os testes aplicados para observar as porosidades, penetrações e trincas eram ensaios não destrutivos de radiografia, testes visuais, líquido penetrante e ensaio de partícula magnética. Tudo isso, conforme orientações da American Welding Society – AWS e ASME.

BEEEX AIE além de outras atividades diferentes do grupo a área de automação industrial correspondente à alta tecnologia aportada pelos centros tecnológicos do grupo, incidiu na criação de: plantas piloto de alto ritmo de produção; plantas de valorização energética sobre tecnologia de plasma e solda; projetos Usiminas e CECA para redução de emissões da indústria siderometalúrgica utilizando modelado e controle de parâmetros particulares (pressão, vazão, nível, potência, umidade, gases, tratamentos térmicos); etc.

POLLUX Automation incluía toda a gama de experiências em soldagem, robótica, automação industrial e integração de equipamentos; inclusive somando programação computacional à inteligência de câmeras com visão artificial em clientes de vários segmentos da indústria: Automotiva (Scania, Dhb, Brose, Gm, Tupy, Fiat, Denso, Thyssen Krupp, Peugeot-Citröen, Sogefi, Mahle, Visteon, ZF Sachs); Alimentícia (Unilever, Kraft foods...); Farmacêuticas & cuidado pessoal (Natura, Johnson&johnson, Kimberly Clark, Boehringer); outros (Embraer, Becton&dickinson...).

Descendo a aspectos mais técnicos gostaria de expor alguns itens adotados por nossos sistemas de trabalho de alta performance (STAD), em ocasiões com reengenharia complexa:

- 1.- O método para resolver desafios de comando de sistemas compreendia a sequencia seguinte focalizada no cliente e no ambiente: apresentação do problema – esclarecimentos e análises algorítmicos, representação gráfica, análise de esquema funcional e finalmente imersão nos circuitos de comando.
- 2.- O modelo de referência seguido para protocolos de comunicação de barramento operativo em campo foi o conhecido como OSI de sete camadas (desde nível físico até nível de aplicação) com capacidade de reprojeter unidades em virtude de mudanças ambientais.

- 3.- Os sistemas de redes na automatização e remodelagem de processos foram Ethernet, DeviceNET (chão de fábrica), e protocolo de comunicação Profibus nas suas três vertentes DP (periféricos) - FMS (barramento de campo) – PA (automação chão de fábrica).
- 4.- Os esquemas da rede de informação operacional que ajudavam ao processo de tomada de decisões foram constituídos com interfaces gráficas de usuário (GUI) – elipse...
- 5.- Os tipos de robôs foram cinematicamente articulados dentro tanto da EC Machinery Directive quanto de padrões associados, e compreendiam até seis eixos rotacionais com os mesmos graus de liberdade em gama de: soldagem local 100-240 kg; soldagem a arco 5 a 16 kg; aplicações resistentes ao calor de 6 a 500 kg, montagens e manipulações de 5 a 1000 kg. Marcas utilizadas KUKA, ABB, FANUC; sistemas de programação sobre coordenadas eixo a eixo – world – tool; e base com plataformas de software OROCOS, ERSP, Skilligent.
- 6.- Controladores lógicos programáveis Siemens, módulos Rockwell, Omron, câmeras de visão artificial Cognex, dispositivos GE, válvulas, cilindros, servo-controladores, células, etc.

O alto nível de inovação na posição de General Manager - empresa POLLUX mencionada na revista Exame e membro da Associação de Imagem Automatizada AIA - oferecendo soluções reconhecidas por instituições como Endeavor + Ernst&Young + CNI implica que a empresa contratante poderia se beneficiar de minhas contribuições em projetos (mecânica – elétrica – regulação de sistemas - programação industrial - visão) e insights de remodelagem de processos otimizados quando fosse necessário.

#### **4- Fluência em Idiomas:**

Ao respeito de idiomas, se os senhores o consideram oportuno, esta seria a ampliação de meus dados. Experiência multilíngue e multidisciplinar (Ásia, Europa, América) sobre administração, engenharia, negociação comercial, finanças; (MBA em administração, pós-graduação em gestão de empresas, um doutorado trilingue, outros cursos menores).

**Espanhol:** Idioma materno. Nascido na cidade de Bilbao (norte de Espanha)

**Português:** Fluente. Ativação de Negociações Empresariais: Brasília, São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná, Minas Gerais, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Goiás, Tocantins, Ceará – Residência inicial no Paraná - BRASIL como expatriado, por motivos profissionais (1 ano em 1998/1999).

Atualmente é a língua utilizada tanto no domicílio familiar (esposa brasileira) como no trabalho e na vida cotidiana desde 2005 (visto permanente e processo de dupla cidadania começado). Estudos na CELIN da Universidade Federal do Paraná, alcançando o nível de proficiência avançado superior, e o certificado CELPE Brás para estrangeiros, publicado pelo Diário oficial da União DOU em Brasília.

Adicionalmente efetuadas traduções de documentos empresariais, contratos e licitações técnicas do/para Português para/de outros idiomas.

**Inglês:** Fluente. Desenvolvimento profissional de acordos empresariais e Comércio Exterior na Europa, EUA, Jamaica e Ásia. Sete anos durante meus estudos universitários, mais projetos fim de carreira (2 anos) + Cursos acreditados por instituições da CÂMARA BRITÂNICA de Comércio em Espanha.

Posterior aperfeiçoamento do idioma em Wall Street + Câmara de Comércio, Indústria e Navegação de Bilbao + Centre of English Studies em Dublin (Irlanda). Finalmente aceito pelo instituto cultural Brasil Estados Unidos - credenciado pela Universidade de Michigan em seu certificado de proficiência linguística.

Capacidade para executar na íntegra qualquer função profissional que fosse precisa. Ou seja: relatórios executivos para conselho de administração / comitê de diretores gerais, informes econômico-financeiros, análises de controle industrial / produção / projetos, desenvolvimento e execução de processos, conferências telefônicas e/ou videoconferências, negociações comerciais com clientes e fornecedores, funções de Lobby com empresas internacionais no estrangeiro e entidades financeiras, viagens, etc.

Exemplos de algumas experiências: **1-** Negociações americanas in loco Washington DC, Miami, Chicago, Kentucky... além de outras europeias. **2-** Período intercalado formação-pesquisa profissional **seminários estratégicos** do MIT (Massachusetts institute of technology / Harvard University EUA) com o professor Peter Senge incluindo a Ford Motor Company, Federal Express, Motorola, Intel, Shell Oil. **3-** Programa executivo de estratégias corporativas restringida a 15 executivos por convite direto, no Robert Kennedy College (Suíça).

**Alemão:** Avançado/Fluente. Nível atual 4º / 5º equivalente ao Certificado Mittelstufe alemão (2000 – 2007). Instituto Alemão Müller de Language School – Relatórios escritos com Siemens AG. Negócios internacionais com prospecção de novos clientes, relações com acionistas, lobbies e estratégias de negócios alternativos.

**Russo:** Intermediário. Conhecimentos obtidos com professora nativa deste idioma (Moscou 2000 - 2001).

**Francês:** Intermediário. Nível alcançado em várias etapas durante o intervalo 1996 – 2004 no Curso Deusto Planeta Agostini – Bla–Bla & Company, vivência na fronteira entre o norte da Espanha e Sul da França (País Vasco - Bilbao - São Sebastião - Baiona - Hendaia), e negociações comerciais na Bélgica - Bruxelas e Paris anos 2000-01.

**Euskera**: Intermediário. Idioma local usado no norte de Espanha e sudoeste da França – Aprendizado em paralelo com o idioma materno espanhol.

### ***5 – Contato profissional com o mundo acadêmico***

Na instituição de educação denominada “Centro de Formação Profissional La Salle” na Espanha - Professor de ensino médio e curso profissionalizante a tempo parcial durante vários meses nos anos 1994 e 1995. Matérias ministradas dentro das componentes técnicas aplicadas ao mundo empresarial.

Convidado pela Faculdade de Educação superior do Paraná – FESP, em seu setuagésimo aniversário, a ministrar palestras a alunos das áreas de Comercio Exterior, Administração de Empresas e de Ciências Econômicas.

### ***6 - Expectativa salarial***

Expectativa salarial pretendida conforme valor atual médio do mercado. Os valores de referencia podem ser obtidos de várias fontes (Datafolha, Rh salary guide, ...)

### ***7 – Disponibilidade para mudar de cidade se fosse preciso***

SIM possuo disponibilidade para residir em outra região se fosse necessário. Já morei em diferentes estados durante os anos de 2006/07/08/09/10/11/2012, quando estive trabalhando em diferentes Indústrias.