

CURRICULUM VITAE

MARCELO CAUDURO DE CASTRO

Nascido em 1962, brasileiro, residente em Porto Alegre e Balneário Camboriú.

CPF 383.596.260-49.

Fones: (51) 98129-3370 e (47) 99983-2094

E-mail: mccastro@terra.com.br

Apresentação Profissional

Marcelo Cauduro de Castro é natural de Porto Alegre, onde iniciou suas atividades profissionais no mercado financeiro em 1981 no Banco Iochpe. Posteriormente trabalhou nos Bancos Habitasul, Crefisul e Europeu.

Em 1989 aceitou o desafio de abrir a filial de Blumenau do Banco Europeu. Como Gerente de *Corporate*, foi o responsável pelas principais contas da região, por um período de cinco anos.

Em 1995 iniciou uma carreira de Consultor Empresarial, constituindo posteriormente a Prática Consultoria, que será detalhada posteriormente.

Neste mesmo ano 1995 foi aluno da Decision Consultoria, conveniada da Fundação Getulio Vargas em Blumenau, no curso de Finanças Empresariais. Entre os anos de 1997 a 1999 foi coordenador local da Decision, acompanhando o desenvolvimento das turmas de MBA em Blumenau.

Em 2000 constituiu a Development Consultoria que passou a ser a operadora da Decison em Blumenau (consequentemente a FGV) até dezembro de 2006, quando vendeu as operações.

Em 2007 retornou para Porto Alegre com uma associação PowerSelf e constituiu a Power Training, visando atender o mercado de cursos para capacitação gerencial.

Em 2008 ingressou como professor na Decision de Porto Alegre, nos cursos de graduação e pós-graduação e MBA da Fundação Getulio Vargas.

Em paralelo, sempre ministrou cursos de curta duração na área financeira, como Cálculo de Viabilidade de Projetos, Finanças Pessoais, Indicadores de Resultado e Fluxo de Caixa.

A partir de 2009 retornou com força para o mercado de consultoria empresarial, com a marca MC Castro. Um breve histórico desde o início da consultoria a seguir.

Currículo Resumido da área de Consultoria

Durante muitos anos observamos que as empresas familiares, de uma forma geral, começam suas atividades por iniciativa de profissionais oriundos das áreas comercial e/ou produtiva. Este cenário confirma-se pelo crescimento dos negócios muitas vezes verticalmente, com conseqüências imediatas na área financeira. A Prática foi constituída para ajudar os empresários em dificuldades nesta questão.

No início das atividades, nos especializamos em empresas com sérias dificuldades, muitas concordatárias e praticamente falidas. Este período fez-se necessário para um maior fortalecimento no que tange a gestão financeira de uma empresa. Atualmente, não atuamos somente em empresas com grandes dificuldades. O tempo e a experiência adquirida nos

permitiram escolher empresas com grande potencial de sucesso e passando por dificuldades momentâneas.

Trata-se de uma atividade de extrema confiança e esta relação começa a se configurar pela realização de um diagnóstico.

Este diagnóstico será o ponto de referência para um projeto de trabalho. Neste projeto deverá OBRIGATORIAMENTE constar o que será feito, quando, até quando, como, e quanto irá custar. A Prática prima pela transparência e independência das partes. Todo o trabalho é acompanhado por relatórios das ações que estão em andamento e que espelham o que foi pactuado no projeto inicial.

Obviamente que muitas situações pontuais ocorrem durante o período e isto faz parte da total flexibilidade que a relação entre empresário e consultor são construídas.

Entre os serviços e produtos, constam controles financeiros gerenciais, como fluxo de caixa, orçamento e planejamento estratégico. São desenvolvidas ferramentas que permitem um controle total das atividades da empresa, via um painel de controles. Além disto, efetua a intervenção e a gestão interina em casos de empresas com dificuldades. Sempre procura uma ação nos aspectos comportamentais visando o foco dos negócios. Efetua a reestruturação de passivos onerosos, negociação com bancos, sindicatos e fornecedores. Sempre prepara um profissional com visão de controladoria para dar continuidade aos trabalhos desenvolvidos. Atua igualmente realizando estudos de viabilidade de projetos e calculando o valor da empresa para eventuais negociações.

O tempo e as especializações acadêmicas permitiram a participação efetiva no desenvolvimento de um RH estratégico, bem como no desenvolvimento de todo o planejamento.

Por fim, e de suma importância a criação de comitês estratégicos visando dar um suporte a diretoria em todas as suas decisões de médio e longo prazo.

Currículo Resumido da Formação Escolar e Profissional

Formação Escolar

- Mestrado Acadêmico em Administração dentro da linha de Pesquisa de Finanças pela Universidade Federal de Santa Catarina em 2006. Título da dissertação: Os principais indicadores de controle financeiros para os alunos de MBA da Fundação Getulio Vargas nas cidades de Blumenau e Florianópolis.
- MBA Executivo Internacional com Ênfase em Finanças pela Fundação Getulio Vargas em 1996.
- Pós-graduação em Especialização para Docentes do Ensino Superior, PUCRS. 1987
- Curso Superior em Administração de Empresas na PUC-RS em 1984
- Curso Superior em Ciências Contábeis na PUC-RS em 1987

Formação Profissional

Entre 1981 a 2023 realizou inúmeros cursos de aperfeiçoamento. Alguns exemplos: Estrutura e Análise de Balanço, Seminário sobre câmbio, Matemática Financeira, Análise de Risco Empresarial para Concessão de Crédito, Análise e Interpretação de Balanços, Administração de Crédito, Noções Básicas de Mercado de Capitais, Análise de Crédito, Técnicas de Vendas, Cálculos Financeiros, Curso de Câmbio, Análise Financeira de Crédito, Seminário de Produtos Moeda Estrangeira, Seminário de Negociação, Seminário de Remarketing, Seminário de Reengenharia, Micro informática, (WINDOWS), Seminário de Vendas e Marketing de Produtos de Massa, Seminário de Projeções Financeiras usando Excel, Seminário de Obtenção de Recursos BNDES, Coaching, entre outros.

Idiomas

Intercâmbio Cultural, Bournemouth, England, 1991 - Inglês Falado