

VICTOR HENRIQUE TREVISAN

University of San Diego
Bacharel: Contabilidade & Finanças

San Diego, CA - EUA
Graduação: 08/31/2016

Certificates

CFA level III Candidato
Microsoft Office Specialist (MOS)
CFA level II resultado

Data: 19/06/2020
Data: 21/11/2014 (MOS)
Topo 10% do mundo

Resumo Profissional

- Experiência em M&A focado em:
 - Modelagem detalhada de negócios de tamanho médio
 - Reconstrução de demonstrativos usando documentos gerenciais
 - Desenvolvimento de ferramentas para uso interno e por clientes
- Durante os últimos anos, estive em contato com as seguintes indústrias: varejo, aluguel e equipamentos, portos, saúde e agricultura.

ATIVIDADES NÃO REMUNERADAS

Chartered Financial Analyst (CFA)
Candidate ao nível III

Presente - 19/06/2020
São Paulo, SP

- O CFA é a certificação de maior prestígio em finanças. Para conseguir essa denominação é necessário passar por três provas com duração de seis horas cada. O tempo de estudo mínimo para conseguir a certificação gira em torno de 1000 horas, algo similar é necessário para completar um mestrado. Eu sou um candidato ao nível três e se eu for aprovado, poderei utilizar essa denominação no ano que vem.

Conselho Administrativo – Trevisan Escola de Negócios
Conselheiro

01/01/2019 - Presente
São Paulo, SP

- Faço parte do conselho de administração da Trevisan Escola de negócios. Das cinco pessoas que integram o conselho, eu estou entre os três conselheiros externos. De acordo com o regimento interno, da companhia, o CEO reporta para o conselho a cada três meses.
- Apesar de ser um conselho familiar, tem em sua composição conselheiros de mercado que atuam como conselheiros de outras empresas e como presidentes de instituições de alcance nacional. Desse modo, o resultado final é um conselho bastante profissional. Minha principal atuação é trazer a visão de liquidez para a estratégia de negócios. Isto é, a importância de se seguir caminhos que vão ao encontro com o que o mercado está procurando. Um exemplo simples é o foco na receita recorrente de graduação ao invés de buscar receitas por meio de cursos de curta duração.

BRZ Investimentos
Estágio de férias

03/01/2015 - 01/02/2015
São Paulo, SP

- O contexto histórico do meu tempo no BRZ foi pautado pelo impacto da operação Lava-Jato sob empreiteiras. A expectativa do fundo era que as empreiteiras investigadas teriam que vender suas participações em concessões. O meu trabalho consistiu em criar um perfil financeiro de cada um dos ativos concessionados. Os ativos em situação mais atrativa (maior crescimento menor endividamento, etc) seriam os principais alvos para aquisição pelo fundo. No final do mês, eu havia finalizado a pesquisa que resumia os principais indicadores de pelo menos dez concessões de estradas, duas concessões de estradas-de-ferro urbanas e três aeroportos.

ATIVIDADE PROFISSIONAL REMUNERADA

VGRI Boutique de M&A

10/03/2018 – Presente

Analista de M&A

São Paulo, SP

- Quando eu fui contratado pela firma possuíamos apenas dois mandatos ativos e eu era o mais sênior no escritório depois do sócio. Essas características segmentam a minha experiência na firma em dois pilares principais: (I) liderança interna e (II) aprofundamento técnico. O espaço que encontrei para liderar internamente se deveu principalmente ao foco comercial que o sócio tinha no início. Conseqüentemente, tive liberdade para selecionar e coordenar o processo que selecionou dois estagiários para o meu time. Em seguida, com o aval do sócio, pude transformar todo nosso material, do ponto de vista estético e de aprofundamento das análises. Um dos principais desafios que encontrei foi que, ao aprofundar principalmente a qualidade estatística de nossas análises, percebi que os estagiários estavam perdendo tempo demais com novas propostas. Para remediar esse problema, desenvolvi uma macro que automatizava a partes mais repetitiva do processo de busca e organização dos dados de transação. A minha estimativa é de que esse robô chegue a economizar até dez horas de trabalho do time por proposta. A consequência dessa liderança foi dar a liberdade para o sócio poder focar em crescimento e melhora da qualidade dos mandatos. O resultado final foi que triplicamos o número de mandatos e o EBITDA médio de nossas empresas clientes subiu de sete milhões para 17 milhões. O segundo ponto, o de aprofundamento técnico da modelagem, veio da influência do sócio que acredita na confecção de modelos extremamente detalhados que nos auxiliem não apenas a valorar a empresa, mas também em identificar áreas para melhorias. Abaixo resumi os projetos de M&A que participei:
- 1. Empresa de varejo de sapatos (03/2018 – presente): Fui responsável por: reconstruir os demonstrativos da empresa usando o histórico de recebimento/pagamentos, pela construção do modelo da empresa sozinha e combinada com possíveis compradores e pelo modelo com uma dívida estruturada que financiaria a expansão sem causar quebras de caixa. Atualmente, o modelo com a dívida está sendo formalmente avaliado por um fundo. Adicionalmente, também participei e coordenei a confecção de materiais pelos estagiários.
- 2. Pequena empresa de aluguel de maquinário (03/2018 – presente): Fui responsável pela modelagem dos demonstrativos da empresa após extensos ajustes para transformar todo o seu resultado em lucro real e combinar as duas filiais que estão atualmente separadas. Adicionalmente, participei e coordenei boa parte da confecção do material da empresa. Fechamento esperado para início de 2020.
- 3. Projeto de extração no Rio Grande do Sul (07/2018 – presente): Fiz a modelagem da operação para determinar o valor justo esperado para a venda da pedreira.
- 4. Empresa de revenda de fertilizantes foliares e defensivos agrícolas (01/2019 – presente): Estou coordenando esse projeto junto com o novo analista. Minha principal função é treiná-lo para conseguir fazer a modelagem sozinho.
- 5. Empresa de Refino de Lubrificantes (02/2019 – presente): Fui responsável pela elaboração do modelo financeiro dessa companhia, cujo a principal característica era testar diferentes cenários de endividamento que permitiriam a construção da nova fábrica sem quebrar a companhia. O time todo participou da confecção do material, mas a minha principal contribuição para apresentação foi na sustentação da tese de dívidas caras e longas que permitiriam a amortização da dívida apenas quando a nova fábrica estivesse pronta.
- 6. Empresa grande de aluguel de maquinário (04/2018 – presente): A conquista desse mandato foi uma consequência direta da qualidade com a qual fizemos o nosso mandato original de aluguel de maquinários. Na proposta para os sócios, defendemos uma tese extensa de geração de valor através de uma consolidação de um setor fragmentado e dominado por seus fornecedores. Minha responsabilidade nessa empresa foi fazer os ajustes nos demonstrativos que permitiram olhar o grupo consolidado e não como parte de uma série de filiais, tal transição exigiu ajustes de regime tributários e de reconhecimento de transações entre companhias. Em seguida, concluí o modelo que embasava nossa tese de crescimento orgânico acelerado através de dívida bancária. Ao mesmo tempo em que terminava o modelo, também organizei todos as fontes de gráficos e o time os transferiu para apresentação. O resultado final foi que apenas precisei inserir as partes mais detalhadas e específicas da apresentação, o resto já havia sido feito pelos meus colegas.

ATIVIDADE PROFISSIONAL REMUNERADA (Cont.)

Ernst Young

20/10/2016– 08/03/2018

Consultor de M&A

São Paulo, SP

- A área de Transactions na EY compreende todas as linhas de serviço relacionadas a consultoria para transações corporativas. A sub-linha de serviços da qual eu fiz parte se especializa em assessorar clientes durante o processo de venda ou aquisição de empresas. Durante o período que estive na empresa, analisei e modeliei empresas dos mais diversos setores. Abaixo, fiz um breve resumo dos projetos em que tive um maior envolvimento.
- 1. Empresa de produção de mídia física (11/2016 – 04/2017): Com digitalização da distribuição das mídias de vídeo e som, essa multinacional do setor de entretenimento queria desinvestir-se dessa parte de seu negócio. Apesar de eu ser bastante novo na empresa, minha fluência no inglês fez com que eu me destaca-se logo nas reuniões iniciais. Consequentemente, acabei conquistando a confiança dos gestores e fiz todo o material para a venda da empresa. Concomitantemente, o analista sênior me treinou para fazer a modelagem financeira do próximo projeto dentro dos padrões da empresa.
- 2. Empresa de montagem de eletrônicos (03/2017 – 10/2017): Um dos maiores fabricantes nacionais de tablets decide vender a sua empresa. Minha facilidade com finanças demonstradas no primeiro projeto e atitude independentes fez com que o gerente responsável me desse liberdade e independência na confecção do modelo e construir as teses e os materiais que são entregues para os investidores.
- 3. Porto do Pecém (06/2017 – 03/2018): O gerente sênior ficou impressionado com a qualidade da minha entrega no último projeto e ficou claro que, dentro do time júnior dele, eu era diferenciado no conhecimento de finanças e na capacidade transmitir os resultados de maneira clara. Com isso em mente, ele me selecionou para compor o time de confiança dele que tocaria o maior projeto de M&A da história da EY e o primeiro projeto no Estado do Ceará – a venda do Porto do Pecém e da zona aduaneira especial (ZPE). Como o Porto já havia selecionado um comprador, nosso trabalho foi chegar a um valor justo para o ativo junto com o porto de Rotterdam (PoR). Como o único analista do projeto, eu fui incumbido de criar o modelo financeiro do lado da EY e preparar as análises para informar a equipe do Porto do Pecém que acompanhava a negociação em tempo real. Do ponto de vista técnico, o modelo desse porto industrial compreendia a modelagem das (I) receitas individuais auferidas pela movimentação de carga em cada um dos seus terminais (II) receitas de armazenagem de diferentes tipos de carga (III) aluguel e arrendamentos na área industrial da ZPE. O PoR também entendia que o Estado não cederia o Porto se o mesmo não fosse avaliado também pelos eventos prováveis que afetariam seu crescimento no futuro próximo. Esses eventos incluíam a transferência do terminal de combustível do Mucuripe para o Pecém, a expansão das fábricas residentes/novas entrantes na ZPE e a finalização da ferrovia transnordestina. Como é de se esperar, o convencimento do comprador da razoabilidade das premissas para cada um desses eventos caiu majoritariamente sobre mim. A estratégia que adotei foi entender as características econômicas que regiam cada um desses projetos e me baseando no posicionamento geográfico do Porto, formei diferentes premissas para a movimentação adicional de carga que cada projeto traria. Por exemplo, o terminal de combustível de Mucuripe era a principal fonte de combustível para o Estado. Portanto, construí um modelo de transição que levava em conta o consumo de combustível per capita no Ceará, o crescimento populacional e o plano do governo a transferência das operações do Mucuripe para o Pecém. Adicionalmente, mais uma vez, também fui além do que era esperado dado a minha fluência em inglês, eu era muitas vezes incumbido de fazer a defesa das premissas do modelo no nosso lado. A defesa que me deixou mais orgulhoso foi a correção do cálculo para o adicional de periculosidade feito pelo PoR. A minha defesa bem-sucedida rendeu ao Estado do Ceará 40 milhões em valor de oferta final. Finalmente, após 9 meses de análise e discussão contratual, o nosso time é recompensado com a maior transação da história da EY M&A, aproximadamente 200 milhões de reais por 20% do Porto do Pecém mais a ZPE.

HABILIDADES

Inglês :Fluente, Pacote Office : Alta proficiência, VBA: Avançado