

## BOARD RESUME

GERALDO AFFONSO FERREIRA

2019



**Geraldo Affonso Ferreira, 57**

Base: São Paulo

*“Conselheiro ativo e participativo, comprometido com o melhor para a empresa e seus stakeholders, na busca de sua sólida perpetuidade. Engajado com o conselho e colaboradores na busca das metas traçadas, com foco no resultado econômico, porém com visão estratégica de longo prazo e crescimento sustentável”.*

---

## Perfil

Estratégico, pragmático, comprometido, foco no cliente, liderança, visão sistêmica e mindset global.

Expertise: P&L management; desenvolvimento de negócios internacionais; marketing & comercial; visão estratégica e global de negócios (B2B e B2C); startup ; conhecedor das cadeias de produção, distribuição e financiamento; vivência internacional de diferentes modelos de administração e visão ambientalista.

Setores em que atuou: Papel & Celulose; Indústria Florestal.

## Experiência em Conselhos & Comitês

Klabin - Conselheiro Fiscal Suplente - Maio/2019 - Atual

SPTans - Membro do Comitê de Auditoria Estatutário - Jun/2018 - Atual

CET - Membro do Comitê de Auditoria Estatutário - Jun/2018 - Atual

IBGC - Comitê de Sustentabilidade - Jun/2018 - Atual

IBGC - Comitê Temático - Nov/2018 - Atual

## Experiência Profissional

### **DIRETOR COMERCIAL, IGUAÇU CELULOSE E PAPEL S.A – 2015-2017**

São Paulo, Brasil.

Responsável pela gestão do P&L do departamento comercial e pela definição da estratégia de vendas, com faturamento de R\$ 430MM . Conduziu a reestruturação do departamento comercial, com foco no resultado econômico, aumentando preços em 30% no mercado interno em dois anos. Adequação da equipe comercial - gestão de 15 profissionais diretos e de Agentes e Representantes no Brasil e exterior.

Desenvolvimento de novos canais de exportações. Criação de um canal de comunicação mais claro com o CEO da empresa. Relatórios de resultados e participação da empresa no Mercado Interno e Exportações.

## **SALES HEAD BRAZIL, COOLIBREE TRADING GMBH – 2013-2015**

São Paulo, Brasil.

Responsável pelo desenvolvimento de mercado no Brasil, para novos fornecedores asiáticos. Primeiras vendas de papel A4 do maior produtor Asiático deste produto. Desenvolvimento de fornecedores brasileiros para exportação de papel para embalagem.

## **DIRETOR GERAL, ASIA PULP & PAPER BRASIL – 2007-2013**

São Paulo, Brasil.

Responsável pela abertura da primeira filial da APP na América Latina. Responsável pelo P&L da filial, com a gestão das áreas de vendas, comunicação e marketing, e criação de toda a equipe. Em 4 anos APP se tornou o maior fornecedor estrangeiro do mercado Brasileiro, com volume de vendas anuais de US\$150 MM. Em 5 anos de trabalho de comunicação com mercado, quebrou-se o paradigma de rejeição aos produtos da APP. Desenvolvimento de novos modelos de vendas diretas com financiamento de terceiros. Liderança de equipe de 18 pessoas em Administração, Vendas e Marketing, além da coordenação do relacionamento das *tradings* parceiras e as fabricas na Indonésia e China. Dez fábricas do grupo, 5 Indonésia e 5 China, passaram a vender seus produtos no Brasil regularmente.

## **GERENTE DE EXPORTAÇÃO, RIPASA CELULOSE E PAPEL – 2002-2007**

São Paulo, Brasil.

Um dos maiores produtores de papel e celulose no Brasil, com um volume de negócios de US\$ 500 MM anuais, cujas exportações representavam cerca de 40% das vendas totais. Foi adquirida pela Suzano e pela Votorantim Celulose e Papel. Principais Resultados e Responsabilidades: Revitalizar e organizar a área de exportação em preparo para as novas capacidades de celulose, e papel que viriam em 2007 em função dos novos investimentos fabris. Formular o planejamento estratégico de vendas para iniciar a exportação de celulose, a partir de 2005, projetada para ter um volume de negócios adicional de US \$ 90 milhões para o grupo. Em 2005 a Ripasa alcançou seu maior volume de exportação de sua história, com 200.000 MT (US\$ 137 MM), representando 40% do faturamento da empresa. Liderança de uma equipe direta de 10 pessoas no Brasil e no exterior, além de representantes.

## **HEAD DE VENDAS AMÉRICA DO SUL (SÓCIO), PEGASUS TRADING – 1996-2002**

São Paulo, Brasil.

Empresa de pequeno porte, sediada em Mônaco, que iniciou expansão internacional com a abertura do escritório brasileiro. Principais Resultados e Responsabilidades: Gerenciando uma equipe de 6 pessoas, nos escritórios de Monte Carlo e São Paulo, foi alcançado um volume de negócios de US\$ 10 milhões anuais. Abertura de novos mercados de papel cartão na América do Sul, Coreia (Shinho e Hansol), Tailândia (Advance Agro), África do Sul (Mondi), Espanha (Aconda), Canadá (Temboard e Smurfit- St.Laurent) e Estados Unidos (Hazen e Fort James).

## **GERENTE DE EXPORTAÇÃO, SUZANO PAPEL E CELULOSE – 1986-1996**

São Paulo, Brasil.

Responsável pelas primeiras vendas diretas para o mercado Africano e abertura direta do mercado do Oriente Médio em 1988, sendo o primeiro funcionário da empresa que tomou essa iniciativa. Vendas diretas aos países árabes representou 15% de todas as exportações, cerca de US\$ 15 milhões por ano. Formulação de estudo de viabilidade, para implantação de uma Planta de Conversão no Golfo Pérsico. Concretizou a maior exportação realizada pela empresa, US\$17 MM, para o Ministério da Educação do Iraque. Prospecção e desenvolvimento de novos clientes nos Estados Unidos e no Canadá. Formação do departamento comercial de uma empresa recém-adquirida no Reino Unido, prospectando novos clientes, com formas de comercialização e distribuição que foram consideradas inovadoras à época.

## Educação

- Certificação como Conselheiro de Administração pelo IBGC.
- Certificação como Conselheiro de Administração pelo IFC - International Finance Corporation World Bank
- Certificação como Conselheiro Fiscal pelo IBGC.
- Curso de Conselheiro Fiscal na Prática pelo IBGC
- Curso de Conselheiro de Administração pelo IBGC.
- Curso de Desenvolvimento em Governança Corporativa pelo IBGC
- MBA - Gestão Empresarial - Fundação Instituto de Administração - USP.
- Bacharelado - Economia - PUC Campinas.

## Conhecimentos

P&L, Startup, Marketing & Vendas, Finanças, Planejamento, Performance Management, Strategy Development, Global business development; Cadeia mundial de produção, B2B, Cultura & Organização; Sustainability & CSR; International Experience; Exportação, América Latina.

## Interesses (Setores/ segmentos/ áreas)

B2B, Setor de Papel & celulose; Indústrias de capital intensivo, Desenvolvimento de negócios, Marketing & Comercial, Portfolio companies (private equity), Empresas familiares, Empresas com desafio de crescimento/expansão e internacionalização. Startup Companies.

## Outras atividades e idiomas

- Inglês e Espanhol fluentes.

