## Fernando Gustavo Ferro Guimarães

Advogado, inscrito na OAB/RJ sob o nº. 105.337

Brasileiro, casado, 39 anos, Residente em Curitiba - PR

Telefone Celular: (41) 9 9228-3132

Email **:** fernandofguimaraes@yahoo.com.br

Skype : fernandoferroguimaraes

LinkedIn : <https://br.linkedin.com/in/fernando-ferro-guimarães-159a6022>

**RESUMO DE QUALIFICAÇÕES**

* Gerente Jurídico com mais de 17 anos de carreira profissional na área jurídica de empresas de grande porte;
* Atuação generalista, tanto na esfera consultiva quanto no contencioso, lidando com praticamente todas as áreas do Direito, incluindo as áreas Cível/Comercial, Imobiliária, Ambiental, Regulatória, Trabalhista e de Compliance;
* Habilidade em negociações, capacidade para a condução simultânea de assuntos sensíveis, coragem nas tomadas de decisão e facilidade de relacionamento são algumas características fortes, com uma conduta sempre pautada pela ética e pela integridade;
* Foco em gestão de pessoas, exercendo uma liderança natural, com bons resultados no desenvolvimento profissional dos colaboradores sob minha liderança, sempre zelando por um bom ambiente de trabalho;
* Experiência como Professor em cursos de Pós-Graduação e como palestrante em eventos;
* Disponibilidade para mudança e para viagens.

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

**Rumo Logística Operadora Multimodal S.A.** (Janeiro/2016 a Outubro/2016)

Cargo: Gerente Jurídico

* Gestão da equipe de Contratos Comerciais, Regulatório e Meio Ambiente, responsável pelas seguintes atribuições, entre outras:
* Elaboração e negociação de todos os contratos, nacionais e internacionais, de todas as áreas da empresa, incluindo a área Comercial (clientes) e as áreas de Suprimentos (fornecedores), Operações, TI e RH;
* Relacionamento com a Agência Nacional de Transportes Terrestres – ANTT, com entes da Administração Pública em todas as esferas e com demais concessionárias prestadoras de serviço de transporte ferroviário;
* Suporte jurídico consultivo à área de segurança, saúde e meio ambiente;
* Elaboração e gestão do orçamento da área;
* Consultoria contratual preventiva a todas as áreas da empresa; e
* Participação ativa na discussão e elaboração de projetos de lei e de demais normas aplicáveis às atividades da empresa.

**Principais resultados alcançados:**

* Criação de um novo fluxo para emissão de contratos, revisão dos contratos-padrão e reorganização da equipe, tornando mais ágil a emissão dos contratos, otimizando o atendimento dos clientes e reduzindo a sobrecarga de trabalho da equipe;
* Sucesso na negociação de casos sensíveis, com significativo impacto comercial, operacional e financeiro;

**Raízen Energia S/A** (Novembro/2011 a Junho/2015):

Cargo: Coordenador Jurídico

* Coordenação da área responsável pelo suporte jurídico às áreas de Produção Agrícola e Real Estate, em Upstream;
* Atuação direta na regularização fundiária dos parques industriais;
* Suporte às áreas de Transportes, Desenvolvimento e Operações Agrícolas;
* Negociação de contratos de licenciamento para uso de cultivares;
* Coordenação da área responsável pelo suporte jurídico às áreas de Vendas, Desenvolvimento de Rede e Real Estate, em Downstream;
* Coordenação da equipe responsável pela gestão de todo o Contencioso de Downstream, incluindo as áreas Cível/Comercial, Imobiliária, Ambiental, Administrativa, Regulatória e Criminal;
* Participação direta em todas as negociações de compra e venda de imóveis, desde a regularização do imóvel até a lavratura da escritura;
* Analise estratégica de riscos e oportunidades;
* Geração de relatórios gerenciais;
* Controle e reporte de provisões e contingências;
* Gestão do relacionamento com escritórios externos prestadores de serviços;
* Relacionamento com auditores internos e externos;
* Elaboração e gestão do orçamento da área;
* Definição de estratégias processuais e criação de alternativas contratuais, com participação direta nas negociações;
* Condução de assuntos sensíveis, envolvendo stakeholders diversos, incluindo entes da Administração Pública;
* Treinamento dos funcionários quanto à legislação, contratos, ambiente regulatório e cumprimento de políticas concorrenciais (antitrust compliance).

**Principais resultados alcançados:**

* Retorno da rede de postos Shell às operações no Estado do Mato Grosso do Sul, com a minha participação direta na negociação, que exigiu a criação de um formato contratual próprio e extremamente complexo. A Empresa alcançou seu objetivo e voltou a operar no Estado, depois de 15 anos afastada. Essa contratação abriu caminho para a expansão da rede de postos Shell no Estado;
* Uma negociação muito importante que geraria um lucro de R$ 200 milhões foi cancelada, porém a expectativa do lucro já havia entrado no alvo para o ano-safra 2013/14. O desafio de atingir esse alvo, extremamente agressivo, foi então transferido para a minha área, com um prazo muito curto e equipe enxuta. Com foco total da equipe coordenada por mim, foi possível atingir o número esperado, que, além de ser um recorde da área, foi um dos resultados mais expressivos de toda a Raízen no ano-safra 2013/14;
* Migração de toda a base de dados de processos, de uma plataforma utilizada pela Shell havia muitos anos, para uma nova plataforma, realizada com sucesso, tendo ainda sido possível corrigir diversos erros e alimentar a base de dados com documentos importantes, além de diminuir os controles manuais;
* Negociação e formatação de um acordo extremamente complexo para solucionar uma dívida de aproximadamente R$50 milhões, contraída por um importante cliente, perante a empresa, com sucesso, às vésperas do final do ano-safra, eliminando do contas a receber um débito vencido de R$50 milhões, cujo valor causava um enorme impacto no resultado da empresa.

**ALL – América Latina Logística S/A** (julho/2011 a setembro/2011):

Cargo: Advogado Sênior

* Condução das ações judiciais mais relevantes da empresa (contencioso crítico), como Ações Civis Públicas e processos envolvendo a ANTT e a União Federal;
* Forte atuação junto ao Ministério Público (Federal e Estadual), Prefeituras Municipais e órgãos da Administração Pública, incluindo a participação em audiências públicas e a negociação de Termos de Ajustamento de Conduta.

**Principais resultados alcançados:**

* Condução de importantes negociações envolvendo alternativas para passagens em nível, com o objetivo de reduzir o risco de acidentes, e, ao mesmo tempo, protegendo os interesses da empresa;
* Cumprimento de diversos Termos de Ajustamento de Conduta firmados com o Ministério Público (Federal e Estadual), gerenciando prazos e o trabalho de diversas áreas da empresa.

**SICPA Brasil Ind. De Tintas e Sistemas Ltda.** (novembro/2010 a fevereiro/2011):

Cargo: Advogado Sênior

* Consultoria jurídica a todas as áreas da empresa e em todas as áreas do Direito, principalmente nas áreas Regulatória, Administrativa, Trabalhista e Cível/Comercial, incluindo licitações e contratos administrativos;
* Definição de estratégias negociais;
* Redação, revisão e análise de contratos nacionais e internacionais;
* Planejamento de uma nova estrutura jurídica para a empresa, incluindo a definição de novos fluxos e procedimentos.

**Principais resultados alcançados:**

* Participação ativa na conquista de um grande contrato internacional, envolvendo o fornecimento de tintas de segurança especiais para um banco de atuação global, com efeito para todas as suas afiliadas da América Latina;
* Elaboração da fundamentação jurídica para a renovação do contrato mais importante da Empresa, com a Casa da Moeda, por um período mais extenso, de forma a viabilizar o investimento da Empresa na reconstrução do seu Parque Industrial.

**Shell Brasil Ltda.** (janeiro/2003 a outubro/2010):

### Último cargo: Advogado Sênior

* Suporte jurídico às áreas Comercial e de Real Estate, com atuação nas esferas contenciosa e consultiva/preventiva, lidando com Direito Civil/Comercial, Imobiliário, Ambiental, Concorrencial, Regulatório e Penal;
* Condução de processos judiciais e coordenação do trabalho dos escritórios externos contratados;
* Elaboração, negociação e implementação de estratégias processuais e negociais;
* Suporte jurídico à regularização e à compra e venda de imóveis;
* Negociação de Termos de Ajustamento de Conduta perante o Ministério Público e órgãos ambientais;
* Representação da empresa junto ao Sindicato das Distribuidoras de Petróleo;
* Treinamento dos funcionários da empresa quanto à legislação, contratos e ambiente regulatório, e quanto ao cumprimento de políticas concorrenciais (antitrust compliance) e anticorrupção (anti-bribery and corruption compliance).

**Principais resultados alcançados:**

* Decisão favorável do STJ sobre uma discussão judicial perigosa para todas as distribuidoras, acerca da natureza jurídica dos contratos de locação dos postos revendedores, depois de ter perdido em 2ª Instância no TJ-MG. Essa vitória gerou uma jurisprudência favorável a todas as distribuidoras, pacificando de vez o entendimento sobre o assunto.
* O posto Shell com maior volume de vendas em Belo Horizonte/MG, com contrato em vigor, certo dia, amanheceu caracterizado com outra bandeira. Agimos rapidamente e, no mesmo dia, obtivemos uma decisão judicial obrigando o posto a ser recaracterizado como Shell e a voltar a cumprir o contrato. O revendedor, então, reconheceu o direito da Shell e ainda assinou um novo contrato, renovando o seu compromisso por mais 5 anos. Hoje o posto já está na sua terceira renovação contratual com a Shell/Raízen.
* Despejo de um posto revendedor em Goiânia-GO, atuando *in loco*, mesmo sob ameaças de morte por pistoleiros armados, ofertas de suborno e todo tipo de pressão, ao longo de mais de 24 horas ininterruptas de diligência, nem sempre com apoio policial. Este caso gerou grande repercussão no mercado de postos de combustíveis, abrindo o caminho para uma série de acordos e novos negócios com outros revendedores da região.
* Em 2006, a Shell decidiu criar uma nova área, com os objetivos de captar novos negócios e vender imóveis próprios. Fui designado como o Advogado para o suporte a essa nova área, em todo o Brasil. Em 4 anos, foram contratados mais de 900 novos postos para a rede (crescimento de 25% da rede) e mais de 300 operações de compra e venda de imóveis foram realizadas, a maioria delas aproveitada também para trazer novos negócios para a empresa.
* Na década de 90, a Empresa havia deixado de operar nos estados de Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, desfazendo-se de todos os seus ativos. Em 2007, surgiu o interesse em voltar a operar em Mato Grosso. Com a minha atuação direta nas negociações e na elaboração dos contratos, em um formato atípico criado especialmente para viabilizar este negócio, a Shell, com sucesso, voltou a operar no Estado de Mato Grosso, através de uma parceria com uma distribuidora regional. Essa contratação abriu caminho para a expansão da rede no Estado.

**Esso Brasileira de Petróleo Limitada** (abril/2000 a abril/2002):

#### Último cargo: Advogado Pleno

* Condução do Contencioso com foco na área de cobrança e recuperação de débitos vencidos;
* Condução da área trabalhista, sendo responsável tanto pelo contencioso quanto pelo suporte consultivo à área de Recursos Humanos;
* Criação de um mecanismo de controle para audiências trabalhistas;
* Coordenação do trabalho dos escritórios externos contratados;
* Elaboração de estratégias processuais e negociais;
* Negociação e elaboração de contratos e acordos;
* Redação de petições e pareceres diversos;
* Representação da empresa junto ao Sindicato das Distribuidoras de Petróleo e a Associação Comercial do Rio de Janeiro.

**Principais resultados alcançados:**

* Área Trabalhista: Audiências e o fluxo de documentos do setor organizados, otimizando os controles e evitando retrabalho e erros;
* Débitos vencidos/cobranças judiciais: com foco total na redução do tempo para citação dos devedores e penhora de bens, o tempo médio para citação dos devedores caiu de 9 para 3 meses, nas ações de execução.
* Débitos vencidos/cobranças judiciais: Em cada um dos dois anos de atuação na área, dobramos o resultado do ano anterior: Antes da criação do cargo que ocupei, haviam sido recuperados cerca de US$3 milhões. No primeiro ano, US$7 milhões foram recuperados; no segundo ano, US$14.3 milhões foram recuperados para a Empresa.

**OUTRAS ATIVIDADES**

- Professor do Curso de Pós-Graduação em Direito e Negócios do Petróleo do IBP – Instituto Brasileiro de Petróleo, Gás e Biocombustíveis;

- Professor do Curso de Pós-Graduação em Direito do Petróleo da FDC - Faculdade de Direito de Campos;

- Palestrante no evento Café com RH, promovido pela UFF – Universidade Federal Fluminense, em 28/08/2014.

**FORMAÇÃO**

- MBA em Direito da Economia e da Empresa – Fundação Getúlio Vargas – concluído em janeiro/2008.

- Ensino Superior: Faculdade de Direito - Universidade Federal Fluminense (UFF) - concluído em fevereiro/2000.

**LÍNGUAS ESTRANGEIRAS**

Inglês fluente; espanhol avançado; francês básico.

**INFORMÁTICA**

Domínio do ambiente Windows, aplicativos do pacote Microsoft Office e Internet.

**OUTROS CURSOS REALIZADOS**

- Academia de Líderes – Instituto Crescimentum (novembro/2013);

- Curso de Direito Imobiliário – Instituto Brasileiro de Direito Avançado – IBDA (março a julho/2008);

- Curso Técnicas de Negociação – Instituto MVC Educação Corporativa (agosto/2006);

- Curso Gestão do Tempo – Tack International (agosto/2005);

-Ciclo de Palestras sobre o Novo Código Civil – Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados (abril a dezembro/2003).