

Contatar

alexandre@multimethodos.com.br

www.linkedin.com/in/affrlinkedinpe88
(LinkedIn)

Principais competências

Consultoria de Gestão e
Gestão Empresarial na
Europa, África e América
Latina

Languages

Português (Native or Bilingual)

Espanhol (Full Professional)

Inglês (Limited Working)

Certifications

FGV.RJ - Sistemas Contábeis de
Controle

PUC.RJ - Análise
Econômico - Financeira

ARTHUR YOUNG - Auditoria

Analítica

EOI - España: Organización

Industrial

Honors-Awards

**Curador da Fundação
Brilhante**

**Comenda Professor Mário
Henrique Simonsen**

**Comenda Professor Celso
Furtado**

**Comenda Professor
Beroação Maia Gomes**

Alexandre Rocha

PCA da Multi-Métodos Consultoria e Gestão Empresarial (+ de
17,2 mil conexões)
Recife, Pernambuco, Brasil

Resumo

1. Administração da Multi-Métodos:

1.1. Multi-Métodos Consultoria e Gestão Empresarial (www.multimethodos.com.br)

- PCA - Presidência do Conselho de Administração - Economista
Alexandre Rocha
- DOP - Direção Operacional - Administrador Izzo Rocha

2. A Multi-Métodos vem realizando um processo de reestruturação e reorganização das suas atividades. Já voltamos a atuar no atendimento à melioria da geração de resultados, no seu sentido mais amplo. Nosso campo de ação: América do Sul (países hispânicos e Brasil), África, países Lusófonos e Europa, Portugal e Espanha. Em simultâneo continuamos a os nossos ESTUDOS e desenvolvimento do PLANEJAMENTO DO NEGÓCIO, visando qualificá-lo, ao máximo, para um melhor atendimento aos nossos Clientes.

“ NÃO SE GERENCIA O QUE NÃO SE MEDE, NÃO SE MEDE O QUE NÃO SE DEFINE, NÃO SE DEFINE O QUE NÃO SE ENTENDE, NÃO HÁ SUCESSO NO QUE NÃO SE GERENCIA” - Deming

Experiência

Multi-Métodos Consultoria e Gestão
Empresarial

PCA - Presidente do Conselho de Administração
setembro de 2009 - Present

Av. Talatona, s/n - Empresarial Talatona 504 / Lunda Sul - Luanda - Angola

O negócio da MULTI-MÉTODOS CONSULTORIA E GESTÃO EMPRESARIAL é fazer com que o contratante dos seus serviços, entenda que o ser Humano é o principal elemento em sua empresa para a obtenção dos resultados planejados/desejados. Os seus resultados estarão, sempre, diretamente relacionados à qualidade da sua equipe. Portanto, o melhor

a fazer, para além das escolhas certas dos profissionais, é treiná-los, desenvolvê-los e mantê-los sempre atualizados e motivados, principalmente, integrados e falando a linguagem da empresa. Não há empresa capaz da geração de bons resultados se não houver a primordial sinergia entre os seus integrantes e, o importante sincronismo entre as suas atividades. A permanente busca por uma melhor PRODUTIVIDADE, gerará meios para que se obtenha bons resultados em outros campos empresariais, tais como: Satisfação dos Clientes, Fidelização dos mesmos, Bons Resultados Económico - Financeiro, Integração Social, Proteção Ambiental, dentre outros.

Multi-Métodos Consultoria e Gestão Empresarial

1. Administrador

- setembro de 2009 - outubro de 2012 (3 anos 2 meses - Luanda - Angola)

2. PCA - Presidente do Conselho de Administração

- novembro de 2012 até o momento

Criador da empresa, responsável pela sua Gestão, assim como da execução dos contratos firmados com os seus Clientes para execução de serviços nos campos da Consultoria e Gestão Empresarial.

PCA - Respondendo pela Multi-Métodos Consultoria e Gestão Empresarial (em atualização)

Multi-Métodos Consultoria e Gestão Empresarial

junho de 2015 - Present

São Paulo, Rio de Janeiro e Recife, Brasil

Exercício de consultoria no campo do empresariamento na sua totalidade, a concentração de atenção é na obtenção constante de uma maior Produtividade. Adotando sistemas e ferramentas de gestão atualizados. São, normalmente, metodologias simples, com obtenção de resultados de melhoria nos mais diversos campos corporativos. O bom Resultado Económico-Financeiro, é o carro chefe na formação de meios para aplicação nos demais resultados requeridos à uma empresa moderna, a qual está preocupada e comprometida com o seu Crescimento Sustentado.

EPBY-SOLUÇÕES LIMITADA

PCA - Presidente do Conselho de Administração

agosto de 2009 - junho de 2011 (1 ano 11 meses)

Luanda e Kwanza Norte - Angola

Minha contratação se deu visando à obtenção de acréscimo na PRODUTIVIDADE do empreendimento, obtendo-a, também através dos reajustes necessários às suas atividades PRODUTIVAS e de GESTÃO ADMINISTRATIVA. A Gestão Financeira ficou aos cuidados do sócio-ADMINISTRADOR, o qual a deixou sob a sua orientação, comando e responsabilidade!

Após o levantamento das necessidades, foi elaborado um Fluxograma Operacional retratando a composição do fluxo mais adequado das atividades e um Organograma com os cargos e suas atribuições bem definidas a fim de que se pudesse realizar as mudanças sugeridas.

Primeiramente foi avaliado o sincronismo existente entre as atividades produtivas, pois a maior necessidade era a de aumentarmos a Receita de Produção.

Pontos identificados na sequência dos trabalhos: 1. Necessidade da identificação de um responsável para a assunção do Processo Produtivo; 2. Identificada a necessidade de aquisição de mais uma máquina de fazer enchimento de garrafa PET em função da baixa PRODUTIVIDADE verificada. Considerado como sendo o elo mais fraco da corrente de PRODUÇÃO; 3. Realização de treinamento com a equipe, visando a melhoria da performance de alguns profissionais e o crescimento de outros identificados no decorrer dos trabalhos; 4. Identificação dos profissionais sem capacitação e sem interesse nas mudanças propostas a fim de avaliar as suas permanências no âmbito da empresa; 5. Realinhamento da TSB - Tabela de Salário Base e da RM - Remuneração (Salário Base + Benefícios), como um todo; 6. Realização de reuniões periódicas com a equipe, visando o alinhamento das informações sobre as etapas a serem cumpridas; 7. Eliminação do Desperdício e 8. Qualidade do ambiente de trabalho. Os objetivos foram plenamente alcançados.

SOGESTÃO HOLDING

PCA - Presidente do Conselho de Administração

maio de 2008 - maio de 2009 (1 ano 1 mês)

Luanda - Angola

A contratação se deu nos termos de um compromisso de geração de resultado positivo, pois no ano anterior a empresa o havia encerrado no negativo. Para além deste compromisso ficou acertada a meta de auxiliar os seus Administradores na formatação e estruturação da Holding, a fim de torná-la uma realidade.

A SOGESTÃO HOLDING é uma sociedade gestora a qual administra um determinado grupo de empresas. Foi criada com a intenção de realizar

o controle das empresas: SOCI-TRADE, SOCONSTRUÇÕES, SOOIL, SOMINERAÇÃO e SORURAL, todas LDA. É uma empresa tipificada como sendo Familiar, já que é dominada e administrada por membros de uma mesma família.

A SOCI-TRADE, que no exercício anterior havia amargado um resultado NEGATIVO, saltou para um expressivo resultado POSITIVO, o que veio a facilitar a liquidação de vários de seus valores de Passivo Pendente.

SEMINAS - SOCIEDADE DE GESTÃO MINEIRA SA

PCA - Presidente do Conselho de Administração

setembro de 2006 - março de 2008 (1 ano 7 meses)

Luanda - Abgola

Para além dos estudos para a formatação da empresa a fim de que esta se incorporasse às empresas formadoras do subsetor dos diamantes, a meta era a identificação de um Projeto Mineiro rentável, apresentando o seu EVTE - Estudo de Viabilidade Técnica e Económica, desenvolvendo, a seguir, as negociações junto à ENDIAMA EP, visando à elaboração de um contrato para a execução dos seus trabalhos.

O EVTE - Estudo de Viabilidade Técnica e Económica foi elaborado visando atestar as possibilidades de sucesso do Projeto LUMUANZA. Foram considerados os aspectos técnicos, comerciais, operacionais e económico-financeiros.

O Contrato com a SM do LUMUANZA e a ENDIAMA EP, à luz de um EVTE desenvolvido unicamente para os sócios, foi assinado em 13.06.07.

Sociedade Mineira do CHITOTOLO, Limitada

PCG - Presidente do Conselho de Gerência

abril de 2004 - julho de 2006 (2 anos 4 meses)

N'zaji - Lunda Norte e Luanda - Angola

A transferência do cargo de VP Administrativo - Financeiro da ITM, para o de Presidente do Conselho de Gerência - PCG da SM DO CHITOTOLO, LDA, coincidiu com a sua criação. Seu anterior Diretor Gerald a AP, assumiu a Presidência da ITM. À época, o argumento utilizado era o de que tal mudança visava melhorias. Mas, aí vai um pouco mais que isso, Lá se vão uns bons anos, e a verdade é que naquela altura, um dos sócios, apesar de externar sua vibração com a alteração, no status da empresa, prometendo, inclusive, melhorias diversas aos trabalhadores, gerando mais passivo e uma nova zona de atrito com a classe, em paralelo, insitia para que se encerra-se as atividades da Empresa. O que fizemos:

A MELHORIA NA GESTÃO e a REDUÇÃO dos CUSTOS, em ações, tais como:

- Incentivo a Demissões Voluntárias, Reformas do Pessoal por Tempo de Serviço (solução conjunta junto ao MAPESS). Formação da MDO dos trabalhadores mais jovens, nas profissões de Pedreiro, Carpinteiro, Armador, Eletricista, Motorista, Ajudante e, etc., disponibilizando-os para a Comunidade do N'ZAGI, já que a mesma vinha apresentando um excelente crescimento demográfico e, portanto, possuindo uma boa demanda por MDO variada. Esta redução promoveu, em cadeia, a redução de CUSTO nas áreas de Transporte, Alojamento, Alimentação, Material de Segurança do Trabalho, dentre outras;

Renegociação dos contratos de compra de materiais, aluguel de equipamentos e, de serviços em geral, ajustando-os à nova realidade;

Venda de itens de estoque sem utilização e/ou sucateados;

Utilização criteriosa do método PEPS, na gestão do stock, também conhecido como FIFO, foi fundamental no acréscimo da PRODUTIVIDADE. apresentação das imagens da SMC.

Conclusão:

Estas ações em equipe, dentre outras conjugadas, já no primeiro ano da nossa gestão, geraram um valor de RECEITA / RESULTADO superior a média dos 5 anos anteriores, o que nos deu a oportunidade da realização do INVESTIMENTO em uma SONDA DE GRANDE DIÂMETRO, auxiliando-nos, sobremaneira, na obtenção do desejado CRESCIMENTO SUSTENTADO, ou seja, "A SM do CHITOTOLO opera até hoje-DEZ2019".

Assim sendo, os valores PASSIVOS - AP foram fortemente reduzidos e, ainda, entregamos um bom resultado econômico-financeiro, aos sócios.

ITM Mining Service, Limited.

VAF / Vice - Presidente Administrativo - Financeiro

janeiro de 2000 - 2004 (5 anos)

Rua Joaquim Capango, 39 - Maculusso - Luanda - Angola

Minha contratação pela ITM MINING SERVICE, LIMITED, se deu em função da sua ADMINISTRAÇÃO, após a empresa ter alcançado um número significativo de Projetos Mineiros em carteira e, ainda, de outros Serviços de Mineração prestados à ENDIAMA, ter as suas necessidades de Gestão Corporativa, fortemente requeridas para execução de um trabalho profissional.

A primeira atividade desenvolvida referiu-se à estipulação de parâmetros ou padrões de controle, necessários à avaliação de desempenho da organização, nas áreas de Administração e Finanças.

Uma vez definidos os padrões necessários, a VAF, elaborou a projeção agregada dos resultados (todas as áreas) da Empresa. Para tanto desenvolveu um sistema de planejamento e controle do orçamentário que possibilitou a elaboração de projeções e simulações, considerando diferentes cenários dos resultados; operacionais, econômicos e financeiros. Assim, os resultados projetados passaram a refletir a interação e os objetivos conflitantes existentes entre todos os subsistemas existentes.

O Desenvolvimento do SSG - Sistema de Gestão Global, com a participação de todos os responsáveis pelos Projetos e Negócios da empresa, tornou-se uma ferramenta extremamente útil à obtenção das melhorias de Resultados desejadas. A partir daí, o acréscimo em nossa PRODUTIVIDADE passou a ser uma constante.

As periódicas análises comparativas entre os resultados e os padrões necessários previamente estabelecidos, objetivaram a apuração das diferenças (desvios), entre os resultados previstos e os realizados.

A delegação de poderes com o seu consequente repasse de responsabilidade aos dirigentes responsáveis, serviu de liberdade quanto a tomada de decisão, ou a escolha de qual a melhor alternativa a ser utilizada.

Atuei como coordenador do Estudo da SM do Cuango, conjuntamente com a Dra. Francisca Lourenço, representando a ENDIAMA e o Gal. Lupuka, representando a LUMANHE.

A melhoria nos Resultados da ITM MINING passou a ser uma constante.

ODEBRECHT SA

Gestor de Administração e Finanças

fevereiro de 1974 - dezembro de 1999 (25 anos 11 meses)

Diversas

Administração e Finanças nos mais diversos Projetos de Médio e de Grande porte na OSA; Responsável pela Implantação e Gestão dos Empreendimentos:

- Angola. CAPANDA (1985 a 1987, na implantação e na sua retomada em 1997);
- Angola: LUZAMBA (1990 a 1992), na Lunda-Norte/Contratação de empresa de MDO especializada nas Filipinas e negociação junto ao POEA (gerando expressiva redução do CUSTO);
- Colômbia: La Loma-Santa Marta (1993) América do Sul/Duplicação de Ferrovia para exportação de minério de carvão pelo porto de Santa Marta, para os EUA;
- Moçambique: Estrada Machipanda-Beira/Divisa do Zimbabwe com ligação ao Porto da Beira. Negociação junto ao Banco Mundial em Maputo para liberação dos recursos financeiros necessários à execução da obra e, participação na sua implantação no Chimoio (1994);
- Angola: SM do CATOCA(1995-96) na Lunda-Sul. Apoio ao Director Administrativo-Financeiro da ENDIAMA, economista Dr. Ganga Júnior, o qual assumiu a DG da SMC por anos à fio, nos estudos, implantação do Projecto e, implantando o Escritório de Apoio em Moscovo, com visita à Sibéria para conhecimento do modus operandi da ALROSA. Sócias no Empreendimento: - ENDIAMA, ALROSA e ODEBRECHT;
- No Brasil, para além de atuar no corpo técnico de apoio a Vice - Presidência da empresa, à época (1974/75), Dr. Emílio Odebrecht, atuei nos projetos de construção da UERJ, do BNDES, da Central Nuclear de Angra no RJ, da Hidrelétrica de SAMUEL em RO, do Emissário Submarino de Maceió em AL, da Rodoviária TRANSMARANHÃO no MA, do Metro de Superfície METROREC em PE, da duplicação da Petroquímica da COPESUL em Triunfo no RS, pela TENENGE, empresa da Organização ODEBRECHT e, na implantação da Usina Hidrelétrica de ITAPEBI, em Itapebi (no rio Jequitinhonha), no sul da BA;
- Fora do Brasil ainda atuei no Equador, na construção do Proyecto Transvase Santa Elena, projeto de irrigação de 40.000 hectares e, no Perú, na construção da Estrada de Antamina, nos Andes Peruanos (Consórcio Chavin).