



Cláudio Vilar Furtado

Of Counsel

E: claudio.furtado@diblasi.com.br

T: +55 21 3981.0080

Rio de Janeiro – Brasil:

Av. Presidente Wilson, 231, 13º andar / floor

Cláudio Vilar Furtado, Distinguished Fellow da Global Federation of Competitiveness Councils (GFCC), serve como conselheiro em estratégia para as iniciativas da GFCC.

Presidente do INPI - Instituto Nacional da Propriedade Industrial, autarquia vinculada ao Ministério da Economia entre 02/2019 e 01/2023.

Professor da carreira permanente da Fundação Getúlio Vargas – São Paulo (FGV-EAESP) de 02/1974 a 07/2022. Ministrou as disciplinas de Estratégia de Investimentos, Finanças Corporativas, Corporate Governance and External Audit (MPGC, 2018), e Private Equity e Venture Capital por 22 anos.

Foi membro do Conselho de Administração da Norsa S.A. e da Solar BR S.A., empresas subsidiárias da The Coca-Cola Co. em joint venture com o Grupo T. Jereissati - NE, de 2008 até 2015, responsável por Finanças, Governança e Auditoria. Membro do Conselho de Administração da ATENTO Holding Inversiones y Teleservicios, então subsidiária do Grupo Telefónica, sediada em Madrid, de 2008 a 2012. Foi Vice-Presidente Executivo da ABC-Bull S.A. e Diretor de Desenvolvimento na Elebra S.A. de 1983-89.

Cláudio Vilar Furtado, Distinguished Fellow of the Global Federation of Competitiveness Councils (GFCC) serving as a strategic advisor to GFCC initiatives.

President of INPI – the National Institute of Industrial Property, a governmental organization linked to the Ministry of Economics from February 2019 to January 2023.

Tenured Professor at the Getúlio Vargas Foundation – São Paulo (FGV-EAESP) from February 1974 to July 2022. Taught courses in Investment Strategy, Corporate Finance, Corporate Governance and External Auditing (MMC, 2018), and taught Private Equity and Venture Capital for 23 years.

A member of the Board of Directors of Norsa Inc. and Solar BR Inc., subsidiaries of the Coca-Cola Corporation in a joint venture with Grupo T. Jereissati - NE from 2008 to 2015, he was responsible for Finance, Governance and Auditing. Member of the Board of Directors of ATENTO Holding Investments and Telecommunications Services, a subsidiary of Grupo Telefónica, headquartered in Madrid, from 2008 to 2012. He was Executive Vice President at ABC-Bull Inc. and Director of Development at Elebra Inc. from 1983 to 1989.



Sócio-Diretor da CVF Finanças e Investimentos Ltda., consultoria de Estratégia Financeira, Finanças Corporativas e Economia Aplicada (ativa de 1993 a 2018). Atuou como testemunha especialista (expert witness) em arbitragens nacionais e uma internacional (ICC).

Fundou o Centro de Pesquisas em Private Equity e Venture Capital da FGV-São Paulo (GVcepe), do qual foi Diretor Executivo de 2003 até julho de 2016. Coordenador na FGV-Projetos para a Indústria de Telecomunicação de 1995 a 2004. Fundou e liderou o Centro de Educação a Distância na FGV-EAESP, atual FGV-Online, de 1997 a 2000.

É autor de artigos profissionais e palestrante em conferências internacionais. É coautor do Primeiro Censo Brasileiro da Indústria de Private Equity e Venture Capital, 2006, e de “A Indústria de Private Equity e Venture Capital: o Segundo Censo” (Maio, 2011).

É membro da ABVCAP e membro fundador do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC). GFCC Distinguished Fellow. Fundada em 2010, a GFCC congrega organizações incumbidas de inovação e competitividade, agências de governo, empresas e universidades em mais de 30 países que trabalham em conjunto em estratégias competitivas e dissemina melhores práticas para promover inovação, produtividade e prosperidade (início em março de 2023).

Bacharel em Economia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (1971), Mestre em Administração de Empresas pela FGV-EAESP (1978) e pela University of Chicago Booth School of Business (Master of Business Economics, 1980), onde também cursou o programa doutoramento em Finanças (candidacy, 1982). É Doutor em Administração pela FGV, 1997. Suas especialidades são Administração e Economia de Negócios Aplicada, Finanças e Estratégia Corporativa, Investimentos, Private Equity e Venture Capital.

Partner/Director of CVF Finance and Investments Ltd., a consulting firm specializing in Financial Strategy, Corporate Finance, and Applied Economics (active from 1993 to 2018). Acted as an expert witness in Brazilian arbitrage cases and one international arbitrage case (ICC).

Founded the FGV- Center for Research in Private Equity and Venture Capital (GVcepe), serving as its Executive Director from 2003 to July 2016. Coordinator of FGV-Projects for the Telecommunications Industry from 1995 to 2004. Founded and led the Center for Distance Education at FGV-EAESP (now known as FGV-Online) from 1997 to 2000.

He is the author of many professional articles and has been a speaker at international conferences. He co-wrote the First and Second Brazilian Censuses of Private Equity and Venture Capital (2006 & 2011).

He is also a member of the Brazilian Association of Private Equity and Venture Capital (ABVCAP) and was a founding member of the Brazilian Institute of Corporate Governance (IBGC). GFCC Distinguished Fellow. Founded in 2010, the GFCC brings together competitiveness and innovation organizations, government agencies, corporations, and universities from over 30 countries to work together on competitiveness strategies and disseminate best practices to drive innovation, productivity, and prosperity (beginning March 2023).

He received a bachelor's degree in economics from the Federal University of Rio de Janeiro in 1971, a Master's Degree in Business Administration from FGV-EAESP in 1978, a Master's Degree in Business Economics from the University of Chicago's Booth Business School in 1980 and completed the coursework for a doctoral degree in Financial Economics at this institution in 1983. He completed his PhD in Administration at FGV in 1997. His specialties are Administration, Applied Business Economics, Finance, Corporate Strategy, Investments, Private Equity and Venture Capital.



FORMAÇÃO:

- Doutor em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas de São Paulo
- Programa de Doutorado (PhD) em Finanças pela Booth School of Business (GSB), University of Chicago
- Master of Business Administration – Business Economics pela Booth School of Business (GSB), University of Chicago
- Mestre em Administração de Empresas – Especialização em Contabilidade, Finanças e Controle Empresas pela Fundação Getúlio Vargas de São Paulo

IDIOMAS:

- Português (Nativo);
- Inglês (Fluente);
- Francês (Fluente);
- Espanhol (Intermediário).

ATUAÇÃO PROFISSIONAL:

INPI – INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL

Entre 02/2019 e 01/2023 foi Presidente da Autarquia Federal INPI, 1200 servidores e colaboradores, com receitas de serviços de R\$ 490 milhões e resultado operacional de R\$ 221 milhões atingidos ao fim do mandato. Liderou a estratégia de negócios e a transformação digital da organização, alcançou recorde de produtividade em decisões técnicas de patentes e marcas.

A convite do Ministro da Economia e nomeado pelo Presidente da República, engajei-me no ambicioso projeto para eliminar o custo social imposto por um backlog de 150 mil pedidos de exame de patentes paralisados (92% eliminado ao fim do mandato); para concluir o combate ao backlog de marcas (2019); para aderir às práticas globais dos protocolos de Madrid e Haia sobre marcas e desenhos industriais;

EDUCATION:

- PhD in Business Administration, Getúlio Vargas Foundation – São Paulo
- Completed Doctoral Coursework in Finance, Booth School of Business, University of Chicago
- Master's degree in business economics (MSc), Booth School of Business, University of Chicago
- Master's degree in business administration – Specialization in Accounting, Finance and Comptrollership, Getúlio Vargas Foundation – São Paulo

LANGUAGES:

- Portuguese (Native);
- English (Fluent);
- French (Fluent);
- Spanish (Intermediate).

PROFESSIONAL BACKGROUND:

INPI – NATIONAL INSTITUTE OF INDUSTRIAL PROPERTY

Between February 2019 and January 2023, he was the President of the National Institute of Industrial Property (INPI), an organization of the federal government employing 1,200 public servants and employees, with revenues of R\$ 490 million and operating earnings of R\$ 221 million at the end of his mandate. He led its business strategy and digital transformation, achieving record productivity in technical decisions regarding patents and trademarks.

At the invitation of the Economics Minister and appointed by the President of Brazil, he embarked on an ambitious project to: eliminate the social costs imposed by a backlog of 150 thousand pending patent examinations (95% of which were eliminated by the end of his mandate) as well as a backlog of trademarks (2019); adhere to the global practices of the Madrid and Hague Protocols regarding trademarks and industrial designs;



para aderir às práticas globais dos protocolos de Madrid e Haia sobre marcas e desenhos industriais; para atuar como presidente rotativo do IP-BRICS (2019-2020); para tornar os serviços de atendimento aos usuários amplamente disponíveis por meio digital; para aprimorar e avançar nos processos de prestação de serviços e de gestão com automação, AI e data analytics, apoiado por consultoria internacional financiada pelo UK-Prosperity Fund: Escritório de PI século XXI; para promover aumento recorde em produtividade de decisões técnicas em patentes (143%, 4 anos) e marcas (58%, 4 anos); para introduzir modelo (TD-ABC Costing) para gestão do custeio de serviços; para tornar o INPI um pilar da inovação nacional por meio de parcerias (SEBRAE, EMBRAPII, APEX, FINEP, ANPEI, dentre outras) e avançar a gestão de propriedade industrial de PMEs; para desburocratizar o sistema de requisitos e registro de contratos de transferência de tecnologia. E para participar integralmente na criação da Estratégia Nacional da Propriedade Intelectual (2020) assumindo responsabilidade direta pela execução de seis dos seus 7 eixos. Foram essas as principais realizações de minha gestão.

Tratou-se do mais amplo e desafiador trabalho de turnaround que assumi, do qual resultou uma Agência de Propriedade Industrial do Estado Brasileiro vencedora e respeitada no contexto da nações.

CVF - FINANÇAS E INVESTIMENTOS

Em 1993 fundou empresa própria de consultoria, que atuou até 2018, e cumpriu na plenitude sua missão de "apoiar nossos clientes para identificar oportunidades de criação de valor, elaborar o respectivo modelo de negócio e formular estratégias financeiras e de investimentos adequadas para explorar tais oportunidades".

Atuando tanto de forma independente como por meio do órgão de consultoria da FGV - Fundação Getúlio Vargas (FGV-Projetos), executou vários projetos baseados nessa missão. Dentro da linha CVF de novos empreendimentos, destaca-se a criação do GVnet, o Centro FGV - Petrobras de Educação a Distância, concebido em 1995 e inaugurado em novembro de 1998. Foi lançado o primeiro programa

adhere to the global practices of the Madrid and Hague Protocols regarding trademarks and industrial designs; act as the rotating President of IP-BRICS (2019-2020); make customer service activities widely available in the digital environment; improve services and management through automation, AI, and data analytics, supported by international consulting financed by the UK-Prosperity Fund: The INPI as a 21st Century IP Office; promote record productivity for technical decisions regarding patents (143% in 4 years) and trademarks (58% in 4 years); introduce the TD-ABC Costing Model for managing service costs; turn the INPI into a pillar of Brazilian innovation through partnerships (with SEBRAE, EMBRAPII, APEX, and ANPEI, among others) and further the management of industrial property in Small and Medium-Sized Companies; eliminate unnecessary bureaucracy in the requirement and registration system for technology transfer contracts; and participate fully in the National Strategy for Intellectual Property (2020) assuming direct responsibility for the execution of six of its seven axes. These were the main accomplishments of his administration.

This was a broad, challenging turnaround that gave Brazil an internationally respected Industrial Property Agency.

CVF – FINANCE AND INVESTMENTS

He founded his consulting company in 1993 which wrapped up operations in 2018, having fully accomplished its mission of "supporting his clients in identifying opportunities to create value, elaborating their respective business models and formulating the appropriate financial strategies and investments to exploit these opportunities."

Acting in an independent manner as well as a partner - consultancy within the Getúlio Vargas Foundation (FGV-Projects), he executed various projects based on this mission. Within CVF's line of new enterprises were the creation of GVNET and the FGV – Petrobras Center for Distance Education, conceived of in 1995 and inaugurated in November 1998.



novembro de 1998. Foi lançado o primeiro programa de educação a distância do Brasil em Gestão de Negócios, em março de 2000. Em março de 2008, mais de 6.000 mil alunos já se haviam formado por meio de programas oferecidos pelo pioneiro GVNET da FGV-São Paulo, atual FGV Online.

- (2010 – 2018), **Principais Arbitragens: Atuação como Testemunha Especialista (Expert Witness)** em processos de arbitragem envolvendo litígios complexos em câmaras de arbitragem nacionais e uma internacional (ICC):
 - The Brazil – Canada Chamber of Commerce Court of Arbitration (2016): Caso SOLVI Participações S.A. vs. SAAB Participações e Novos Negócios S.A. Metodologias de avaliação de bloco de ações, opções e incentivos implícitos em contratos negociados entre acionistas de empresa concessionária de água e saneamento na cidade de Manaus-AM.
 - The International Chamber of Commerce and International Court of Arbitration, ICC, (2013 – 2015): Caso Morzan Empreendimentos e Participações Ltda. vs. Companhia Brasileira de Distribuição S.A. (CBD); Wilkes Participações S.A.; Via Varejo S.A.; Casino Guichard Perrachon; Segisor; et al. Caso sobre a existência de danos contingentes e lucros cessantes decorrentes de conflitos de interesses entre acionistas e estimativa das respectivas indenizações. Trabalho em conjunto com e liderado pelos escritórios de advogados Williams & Connolly LLP, Washington D.C., e Levy & Salomão Advogados, São Paulo - Brasil.
 - The São Paulo Federation of Industries, Court of Mediation and Arbitration (2013 – 2014): Caso Serveng Civilsan S.A. vs. Corumbá Concessões S.A. envolvendo estimativa de perdas e discussão de performance em contratos de construção de pequenas usinas hidrelétricas que afetaram interesses acionários.

By March 2008, more than six thousand students had graduated the pioneering programs offered by GVNET which is currently known as FGV Online.

- (2010 – 2018), **Main Arbitrage Cases: Work as an Expert Witness** in arbitration cases involving complex litigation in Brazilian courts of arbitration and one in the International Court of Arbitration:
 - The Brazil – Canada Chamber of Commerce Court of Arbitration (2016): For the Case of SOLVI Participations Inc. vs. SAAB Participations and New Businesses Inc. he utilized evaluation methodologies to analyze blocks of shares, options and implicit incentives in contracts negotiated with the shareholders of the concession operating firm which provided water and sanitation services in the city of Manaus in the state of Amazonas.
 - The International Chamber of Commerce and International Court of Arbitration, ICC, (2013 – 2015): For the Case of Morzan Enterprises and Participations Ltd. vs. the Brazilian Distribution Company Inc. (CBD); Wilkes Participations Inc.; Via Retail Inc.; Casino Guichard Perrachon; and Segisor et al. This case involved the existence of contingent damages and ceasing profits due to conflicts of interest among the shareholders and estimates of the respective indemnifications. Worked together with the law offices of Williams & Connolly LLP, Washington D.C., and Levy & Salomão, São Paulo, Brazil.
 - The São Paulo Federation of Industries Court of Mediation and Arbitration (2013 – 2014): For the Case of Serveng Civilsan Inc. vs. Corumba Concessions Inc. which involved the estimation of losses and a discussion of performance in contracts to construct hydroelectric dams which affected shareholder interests.



- The Brazil – Canada Chamber of Commerce Court of Arbitration (2010): Caso União Química Farmacêutica Nacional S.A. vs. Banco Itaú BBA S.A. sobre perdas decorrentes de cláusulas de derivativos implícitas em contratos de financiamento durante a crise financeira de 2008 – 2009.
- (1996 – 2018), **Principais Trabalhos Técnicos e Conselhos de Administração:**
- (2017 – 2018), Co-diretor de Projeto, Escola de Economia de São Paulo da FGV, responsável por avaliar, em estudo técnico, a eficiência econômica e a competitividade de preço de garantia de swap em modelagem financeira para mitigação de risco cambial de financiamentos internacionais para investimentos em infraestrutura, emissores de debêntures (conforme Lei 12.431/11), para a Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias S.A. **(ABGF)**
- (2015), Parecer Técnico, modelagem de Valor de Aquisição de Participação Minoritária por grupo investidor internacional no capital da gestora de Private Equity e Venture Capital, Invest Tech Participações e Investimentos, e assessoria parcial de negociação. **(Invest Tech Participações e Investimentos)**
- (2014 – 2015), Parecer Técnico, modelagem de Valor de Aquisição dos Hospitais Bandeirantes e Leforte, por grupo privado e sua transformação de entidades beneficentes em empresas com fins lucrativos. **(Grupo Leforte)**
- (2003 – 2016), Fundador e Diretor Executivo do Centro de Estudos em Private Equity e Venture Capital da FGV-São Paulo, criador do primeiro curso de formação na área, liderou o primeiro e segundo Censos da Indústria. Palestrante internacional em congressos, orientou teses e publicações, entrevistas na mídia nacional e estrangeira. **(GVcepe da FGV-EAESP)**
- The Brazil – Canada Chamber of Commerce Court of Arbitration (2010): For the Case of Union National Chemical & Pharmaceutical Inc. vs. Banco Itaú BBA Inc. which concerned losses due to implicit derivative clauses in financial contracts during the 2008 – 2009 financial crisis.
- (1996 – 2018), **Principal Technical Works and Administrative Boards:**
- (2017 – 2018), Co-Director of Projects at the São Paulo School of Economics of FGV-SP, responsible for using technical studies to evaluate the economic efficiency and price competitiveness of swap guarantees in financial modeling to mitigate the currency risk of international financing for investments and infrastructure and the emission of debentures (in accordance with Law 12,431/11), for the Brazilian Guarantor and Guarantee Fund Management Agency Inc. **(ABGF)**
- (2015) Provided Technical Reports and Modeling of the Value of Acquiring a Minority Participation for Invest Tech Participations and Investments, an international Private Equity and Venture Capital investor group, as well as partial Support in Negotiations **(Invest Tech Participations and Investments)**
- (2014 – 2015) Provided a Technical Report and Modeling of the Value of Acquiring Bandeirantes and Leforte Hospitals by a private group and their transformation from non-profit entities into for-profit entities. **(Grupo Leforte)**
- (2003 – 2016) Founder and Executive Director of the Center for Private Equity and Venture Capital Studies of FGV-São Paulo. Creator of the first major in this area, and he led the First and Second Censuses of Private Equity and Venture Capital. An international speaker at congresses, he provided guidance for theses and the publication of articles and gave interviews in the Brazilian and international media. **(GVcepe of FGV-São Paulo)**



- (2008 – 2015), Conselheiro de Administração a cargo da Auditoria, Finanças e Governança, da NORSÁ S.A. e da SOLAR BR, subsidiárias da The Coca-Cola Co., em associação com o Grupo Jereissati – NE, produtoras e distribuidoras de produtos Coca-Cola nos estados do Nordeste do Brasil. **(NORSÁ Refrigerantes do Nordeste S.A., posteriormente consolidada, SOLAR BR S.A.)**
- (2008 – 2012), Conselheiro de Administração, responsável por Finanças, Auditoria e Controle da ATENTO Holding, então segunda maior empresa mundial (150 mil funcionários) no setor de atendimento ao cliente (call center) e de outsourcing de processos, subsidiária do Grupo Telefônica, com sede em Madri, Espanha, vendida ao Grupo de Private Equity Bain Capital em dezembro de 2012. **(Atento Holding Inversiones y Teleservicios, SAU)**
- (2007 – 2010), Consultor de estratégia, governança corporativa, programas de expansão regional e nacional do grupo liderado pelo Sen. Tasso Jereissati, com atividades em desenvolvimento imobiliário, bebidas não alcoólicas, mídia e comunicações. **(Grupo Jereissati Nordeste)**
- (2005 - 2007), Diretor de Projetos, dirigiu equipe multi-disciplinar que pesquisou, desenvolveu e implementou a nova metodologia para estimar o custo de capital utilizado na regulamentação das telecomunicações, interconexão de serviços públicos (fixos e móveis), posteriormente utilizada na regulamentação pela ANATEL. **(ANATEL - Agência Nacional de Telecomunicações)**
- (2007), Co-diretor de projeto para o maior provedor de TV a cabo no Brasil, conduziu estudo sobre o impacto da propriedade das redes na implantação do acesso à banda larga e mudanças na posição competitiva dos principais provedores de serviços triple-play no Brasil. Apresentado à ANATEL e no Congresso Anual da Associação Brasileira de TV por Assinatura (ABTA). **(NET Serviços)**
- (2008 – 2015) Member of the Board of Directors, responsible for Auditing, Finance, and Governance for NORSÁ Inc. and SOLAR BR, subsidiaries of The Coca-Cola Company in association with Grupo Jereissati – NE, producers, and distributors for Coca-Cola in the Northeastern states of Brazil. **(NORSÁ Northeastern Beverages Inc., later consolidated as SOLAR BR Inc.)**
- (2008 – 2012) Member of the Board of Directors, responsible for Finance, Auditing and Comptrollership as well as outsourcing processes for ATENTO Holding, the second largest call center company in the world at the time (150 thousand employees), a subsidiary of Grupo Telefónica headquartered in Madrid, which was sold to the Brain Capital Private Equity Group in December 2012. **(ATENTO Holding Investments and Telecommunications Services, SAU)**
- (2007 – 2010) Consultant in Strategy and Corporate Governance for the National and Regional Expansion of a Group led by Brazilian Senator Tasso Jereissati, with activities in Real Estate development, Non-alcoholic beverages, Media, and Communications. **(Grupo Jereissati Nordeste)**
- (2005 - 2007) Director of Projects, managed multi-disciplinary team which researched, developed and implemented a new methodology to estimate the cost of capital to be used in the regulation of telecommunications and the interconnection of public services (landlines and mobile phones), which was later used by ANATEL regulation. **(ANATEL – National Telecommunications Agency)**
- (2007), Co-Project Director for the largest TV and Cable TV provider in Brazil which consisted of a study of the impact of installing broadband access and changes in the competitive positions of triple-play services in Brazil. Presented this study to ANATEL and the Annual Congress of the Brazilian Pay TV Association (ABTA). **(NET Services)**



- (2007-2010), Diretor de Projeto de consultoria pela FGV-São Paulo de 2003-2006, para a modelagem e fixação de tarifas de interconexão móvel (VU-M) e assessoria à TIM – Telecom Itália na negociação com a ANATEL, num acordo com as operadoras de telecomunicações fixas. Numa extensão do projeto, foram estudados o posicionamento estratégico e o desempenho econômico dos operadores móveis. **(Telecom Itália - TIM)**
- (2003), Diretor de Projeto de consultoria para a negociação pela COMGÁS (subsidiária da British Gas) no estabelecimento de preços de serviço público de distribuição, ciclo regulatório 2003-2008, que incluiu o desenvolvimento de metodologia para a margem máxima de distribuição, o fator X de produtividade, custo de capital e de métodos alternativos de avaliação do equilíbrio econômico e financeiro de uma empresa de capital aberto, privatizada, de distribuição de gás no Estado de São Paulo. **(COMGÁS)**
- (2001 - 2005), Atuação como Assistente Técnico em processos judiciais relacionados à utilização de infra-estrutura (postes) de propriedade de empresas de distribuição de energia elétrica (Eletropaulo, Elektro e Copel) por prestadores de serviços de telecomunicações. Foi desenvolvido e implementado um modelo de preços que serviu de base para acordos extrajudiciais. Atuação como negociador (redução de aluguel de fixação em postes) entre empresas de telecom e empresas de TV a cabo). O modelo desenvolvido tornou-se a base para a regulamentação promulgada pela ANATEL. **(Telefónica e BRASIL TELECOM)**
- (2002), Diretor de Projeto da FGV - São Paulo, liderou a equipe que desenvolveu um modelo de preços de equilíbrio para uso de direito de passagem por prestadores de serviços de telecomunicações nas principais rodovias brasileiras (cabos enterrados e outras infraestruturas em faixas de domínio), base para a regulamentação da atividade. **(Telefónica e BRASIL TELECOM)**
- (2007-2010) Project Director for FGV-SP Consulting from 2003-2006 for modeling and pricing mobile interconnections (VU-M) providing support to TIM – Telecom Itália in negotiations with ANATEL, in an agreement with landline telecommunications operators. In an extension of the project, he studied the strategic positioning and economic performance of mobile telephone operators. **(Telecom Itália - TIM)**
- (2003), Project Director in a negotiation by COMGÁS (a subsidiary of British Gas) to establish public service distribution prices during the 2003-2008 regulatory cycle, which included the development of a methodology to determine maximum distribution margins, the X factor of productivity, the cost of capital, and alternative methods to evaluate the economic and financial equilibrium of a privatized openly traded gas distribution company in the State of São Paulo. **(COMGÁS)**
- (2001 - 2005), Acted as Technical Assistant in legal proceedings related to the pricing for the utilization of electricity company (Eletropaulo, Elektro and Copel) distribution infrastructure (poles) by telecommunications service providers. Developed and implemented a pricing model which served as the basis for extra-judicial agreements. Acted as a negotiator for reduced pole rents for telecommunications and cable TV companies. The developed model became the base for the current regulation supervised by ANATEL. **(Telefónica and BRASIL TELECOM)**
- (2002) FGV-SP Project Director, he led the team which developed an equilibrium pricing model for the rights of way for telecommunication service providers on Brazilian highways (underground cables and other related infrastructure), which became the foundation for the regulation of this activity. **(Telefónica and BRASIL TELECOM)**



- (2000), Diretor de Projeto da FGV - São Paulo encarregado da criação de nova metodologia para precificar a partilha de infraestrutura (unbundling) para telecomunicações no Brasil. As bases econômicas e os critérios para a regulação foram adotadas posteriormente por uma decisão da ANATEL. **(ABTA, ABRAFIX e Anatel)**
- (1998 – 2000), Diretor de Projeto, com o apoio de consultoria internacional, levantou financiamento (US\$ 1 milhão em doações), para a construção e instalação da infraestrutura de videoconferência, bem como formação de professores, e que se materializou no lançamento do primeiro programa FGV de educação a distância - nível de educação continuada - em Administração de Empresas. **(Centro FGV-Petrobrás de Educação a Distância)**
- (1999 – 2000), Diretor de Projeto, elaboração de Parecer Técnico da Fundação Getúlio Vargas sobre o ICMS presente nas tarifas de serviços de telecomunicações prestados no Brasil e seu impacto (negativo) sobre o crescimento da indústria e do produto nacional. A redução gradual da alíquota para o nível de 15% foi sugerida. Os argumentos neste trabalho foram adotados pela Anatel, na posição pública sobre esta questão. **(Telebrasil / ABRAFIX - Associação Brasileira das Empresas de Telefonia Fixa)**
- (1998 – 1999), Diretor de Projeto, treinamento internacional para 75 executivos de mais alto nível da empresa, conhecido como “O Negócio de Petróleo”, abrangendo Economia e Finanças do Petróleo, Mercado de Capitais, Análise da Indústria e Gestão Estratégica, Tecnologia da Informação e Recursos Humanos. O programa incluiu professores da Universidade do Texas em Austin, McCombs School of Business e FGV-São Paulo. **(PETROBRÁS - PETRÓLEO BRASILEIRO S.A.)**
- (2000) FGV-SP Project Director, he created a new methodology to price the unbundling of telecommunications in Brazil. The project’s economic bases and criteria for regulation were later adopted by the regulatory agency ANATEL. **(ABTA, ABRAFIX and Anatel)**
- (1998 – 2000) Project Director with the support of an international consultancy which raised US\$ 1 million in donations for the construction and installation of full-scale videoconference facilities, and the education of professors to establish the first FGV Distance Education program – at a continuing education level – in Business Administration. **(FGV-Petrobrás Center for Distance Education)**
- (1999 – 2000) Project Director, he elaborated a Technical Report for the Getúlio Vargas Foundation about the ICMS tax component of telecommunications services provided in Brazil and its negative impact on the industry’s growth and the nation’s gross domestic product. A gradual reduction to a 15% taxation rate was suggested. The arguments presented in this work were adopted by ANATEL in its public positioning regarding this issue. **(Telebrasil / ABRAFIX – Brazilian Association of Landline Telecommunications Companies)**
- (1998 – 1999) Director of a Project which provided international training for 75 executives at the highest level of the company, known as The Petroleum Business, covering the Economics and Finances of Petroleum, Capital Markets, Industry Analysis, Strategic Management, Information Technology and Human Resources. The program included professors from the McCombs School of Business of the University of Texas in Austin and FGV- São Paulo. **(PETROBRÁS - PETRÓLEO BRASILEIRO S.A.)**



- (1996 – 1998), Diretor de Projeto de consultoria da FGV que incluiu diagnóstico, desenvolvimento da metodologia, e implementação de um novo Sistema Orçamentário na TELESP. Implementação piloto teve lugar em duas regionais na cidade de São Paulo, em que havia mais de 2,5 milhões de assinantes, introduzindo avaliação de desempenho baseado em criação de valor aos acionistas (VBM). **(TELESP)**
- (1998), Diretor de Projeto para o Brasil, quantificação do mercado brasileiro de telecomunicações um produto novo, usando a tecnologia WLL (Wireless Local Loop) e determinação de sua adequação tecnológica, para lançamento simultâneo nos EUA, México e Brasil. Trabalho realizado em associação com a Technology Futures Inc, Texas, EUA, e o Instituto Tecnológico e de Estudos Superiores de Monterrey no México. **(Technology Futures Inc. e Bosch Telecom, EUA)**
- (1996 – 1997), Diretor de Projeto da FGV para rever a estratégia de investimentos e financiamentos, exigindo também a melhoria do desempenho operacional, reestruturação tarifária, as fontes de financiamento e gestão do custo de capital da CRT – Cia. Riograndense de Telecomunicações. Uma nova política que abrangia as relações com o Mercado de Capitais (over-the-counter trading) foi estabelecida. Essas tarefas foram realizadas antes da privatização da CRT. Posteriormente, com o consórcio Patrimônio - Salomon Brothers, foi co-desenvolvida pela CVF Investimentos a proposta (vencedora) para privatizar a empresa, um processo que mais tarde foi coordenado pelo Consórcio (setembro de 1995 a março 1997). Em um trabalho posterior, (janeiro - março de 1999), foi realizada consultoria para introduzir procedimentos operacionais e de controle da mesa de operações de tesouraria na CRT. Ambos os projetos foram acompanhados por cursos de formação para executivos financeiros da empresa, que, na maioria, foram dadas por membros do corpo docente da FGV - São Paulo. **(CRT Telecomunicações)**
- (1996 – 1998) Project Director for FGV Consulting which included the diagnosis and development of a methodology and the implementation of a new Budgetary System for TELESP. A pilot system was installed in two regions of the City of São Paulo, which had more than 2.5 million customers, with a performance evaluation based on creating value for the company's shareholders (VBM). **(TELESP – The São Paulo State Telecom Co.)**
- (1998) Project Director for Brazil in the quantification of a new product for the Brazilian telecommunications market using Wireless Local Loop technology and determining the appropriate technology for its simultaneous launch in the United States, Mexico and Brazil. This work was done in association with Technology Futures Inc. based in Texas and the Technological Higher Education Institute of Monterrey in Mexico. **(Technology Futures Inc. and Bosch Telecom, United States)**
- (1996 – 1997) FGV Project Director for reviewing the investment and financing strategy, improving operational performance, restructuring pricing and sources of financing, and the cost of capital management for CRT – the Rio Grande do Sul Telecommunications Company. A new policy regarding its relationship with the Capital Markets (over-the-counter trading) was established. These tasks were accomplished before CRT's privatization. Later in cooperation with the Patrimônio-Salomon Brothers consortium, CVF Investments co-developed the winning proposal to privatize the company, and this privatization was later coordinated by that consortium (September 1995 – March 1997). Further consulting work (January – March 1999) introduced operational and control procedures for the treasury operations desk of CRT. Both projects were accompanied by courses for the company's financial executives, most of them administered by the faculty of the Getúlio Vargas Foundation in São Paulo. **(CRT Telecommunications)**



EXPERIÊNCIA ACADÊMICA:

Cláudio Vilar Furtado foi professor da carreira permanente da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV-EAESP) desde fevereiro de 1974 até julho de 2022, quando se aposentou. Membro do Departamento de Contabilidade, Finanças e Controle, atuou nos programas de graduação e pós-graduação, nas disciplinas Estratégia de Investimentos, Finanças Corporativas, Governança Corporativa e Private Equity e Venture Capital, disciplina pioneira no Brasil que criou na FGV-São Paulo, em 1999, e a ministrou por 23 anos.

ÁREAS DE ESPECIALIZAÇÃO:

Suas especialidades profissionais de formação são Investimentos, Finanças Corporativas, Governança Corporativa, Economia de Empresas, Private Equity e Venture Capital.

ACADEMIC EXPERIENCE

Cláudio Vilar Furtado was a Tenured Professor at the São Paulo School of Business Administration of the Getúlio Vargas Foundation (FGV-EAESP) from February 1974 to July 2022, when he retired. He was a faculty member of the Department of Accounting, Finance and Comptrollership and taught undergraduates and graduates in the disciplines of Investment Strategy, Corporate Finance, Corporate Governance, and Private Equity and Venture Capital, a discipline which he created at FGV-São Paulo in 1999, the first of its kind in Brazil, which he taught for 23 years.

AREAS OF SPECIALIZATION:

His professional specialties are Investments, Corporate Finance, Corporate Governance, Business Economics, Private Equity and Venture Capital.

