

FLORENCIO FERNÁNDEZ DÍAZ

Holanda 1064, Providencia, Santiago
40 años, RUT: 10.742.499 – 7
Teléfono 09-872-3060
fl.fernandez.d@gmail.com



Ingeniero Comercial, MBA mención finanzas, gran experiencia en negociación, procesos de licitación y abastecimientos estratégico, ingeniería financiera, planificación, control de procesos y auditoría, en empresas de gran tamaño. Destacadas habilidades en planificar, coordinar y dirigir equipos profesionales y multifuncionales de trabajo. Orientado a la obtención de resultados de corto, mediano y largo plazo con excelente manejo de relaciones interpersonales.

Experiencia Laboral

AngloAmerican Chile **2011 – 2013**
Supervisor de Abastecimiento y Contratos División Los Bronces.

Supervisor responsable de contratos y licitaciones para la División Los Bronces. Entre las responsabilidades está el proceso completo de licitación, entre otros, revisar bases técnicas, generar bases administrativas, llamar a licitar, evaluar ofertas, negociar con proveedores, gestionar contratos. Mantener y actualizar archivo de contratos vigentes. Llevar control administrativo de los gastos acumulados de contratos vigentes, sourcing estratégico y benchmarking para todas las plantas de la División; Molienda, Cátodos y Confluencia, también tiene a su cargo la Superintendencia de Operación Molienda y Superintendencia de Ingeniería. Desde Octubre de 2012 además se hace cargo de la Superintendencia de Suministros e Ingeniería Eléctrica de Media y Alta Tensión.

BGlobal S.A. **2009 – 2010**
Gerente Comercial

Empresa de consultoría enfocada a la prestación de servicios de sourcing estratégico y benchmarking a grandes mineras. BGlobal S.A. se orienta al proceso de aprovisionamiento y contratación de categorías estratégicas con fuerte apoyo en negociación con los grandes contratistas tanto nacionales como internacionales.

Es responsable de la asignación del trabajo, control y directrices estratégicas a los ingenieros y analistas de la empresa, del manejo comercial con clientes y proveedores, así como también formulación y exposición de estratégicas corporativas de abastecimiento para los clientes.

Negoció con éxito en Estados Unidos (Atlanta, Indianápolis, Philadelphia, New York) la representación de la empresa iasta (empresa IT) para Sudamérica. Además es responsable del manejo comercial y relaciones internacionales con empresa norteamericana. Implementa IT en variados clientes. En particular, algunos clientes de BGlobal S.A., tanto en asesoría de abastecimiento estratégico como en IT son:

- ENAP Corporativo – Minera Gaby – Codelco Corporativo - BHP Billiton Pampa Norte – SQM Corporativo – Collahuasi Corporativo – Fluor – Anglo American Los Bronces, entre otros.

Bandesarrollo S.A. Asesoría Financiera (Asesoría Financiera del Banco del Desarrollo)
Jefe Asesoría Financiera y Proyectos Industriales.

2001 - 2009

Dentro de la asesoría financiera del Banco del Desarrollo paso por diversos cargos, comenzando por consultor de proyectos, ejecutivo financiero y desde el año 2006 asumo como jefe de proyectos.

Jefe Asesoría Financiera y Proyectos Industriales:

Responsable del diagnóstico, evaluación financiera, control financiero v/s avance físico, determinación del riesgo de crédito y garantías asociadas y logro de objetivos para cada proyecto, pudiendo ser proyectos de reestructuración de pasivos, créditos sindicados, inversión o diagnóstico financiero para Banca Corporativa. Para el cumplimiento de los objetivos era responsable de formar y liderar los equipos de trabajo multidisciplinarios, negociar con instituciones financieras créditos sindicados, covenants y acuerdos judiciales o extra judiciales. Además apoyaba a la gerencia en el diseño de las metas anuales de la empresa, presentaciones a la presidencia de la gestión y reportes mensuales de avance de proyectos al directorio.

Los principales logros fueron:

- Recomendar acciones al banco para clientes banca corporativa, disminuyendo riesgo de exposición y mejorando clasificación del banco.
- Informe financiero, evaluación y negociación con gerencias de riesgo de los 5 bancos más importantes del país. Entre otros negoció covenants, acuerdo extra judicial, venta de activos prescindibles, tasas, costos mora, plazos, etc. para empresas con presencia nacional. Los resultados permitieron alcanzar las metas anuales.
- Informe financiero para la evaluación, valoración, supervisión del avance de obras físicas, control de presupuesto y negociación para la venta de una Central hidroeléctrica de pasada ubicada en Chillán.
- Informe financiero, evaluación y control de presupuesto y avance físico en construcción de Hidroeléctrica en Osorno.
- Realización de diagnóstico financiero, evaluación y preparación para la venta de Isapre Promepart. Los resultados permitieron sobrepasar en un 40% la meta anual.
- Diagnóstico y Negociación interna de covenants para Pisco Capel. Se sobrepasó la meta anual en 30%.
- Informe de Reestructuración de pasivos para Trio S.A., empresa industrial exportadora de aceite.
- Reestructuración de pasivos del Stadio Italiano.

Ejecutivo Financiero:

Mis funciones principales fueron realizar informes de evaluaciones financieras de proyectos de inversión de empresas, reestructuración de pasivos o inversiones a través de modelamientos económicos, determinación de demandas, capital de trabajo, etc. Los principales logros fueron:

- Crear modelos para estructurar la información
- Implementación de sistemas computacionales para generar control de gestión y reportes automatizados

Consultor de Proyectos:

Formaba parte del staff externo de profesionales y mis responsabilidades fueron principalmente la realización de estudios como reestructuración de pasivos, análisis, control de gestión y recomendaciones financieras a empresas, evaluación financiera y económica de proyectos de inversión, estudios determinación de demandas, cash flow. Evaluación de instrumentos financieros, estudios de mercado, rediseño de procesos administrativos.

Car S.A. (Ripley)**2000 - 2001****Product Manager de Crédito**

Estimación de riesgo crediticio y rentabilidad tarjeta Ripley, organización y planificación de las campañas publicitarias, manejo de las agencias de publicidad, estudio y evaluaciones de las campañas y posicionamiento.

- Incorporación de importantes empresas como comercios asociados lo cual aumento la recordación y captación de clientes en 8%.
- Estructuración de la captación de clientes por sitio web, aumentando las colocaciones en 5%.

Cobranzas Previsionales S.A.**1997 - 2000****Jefe de Administración y Finanzas (Honorarios)**

Manejo de las áreas finanzas, contabilidad y tesorería. Responsable del flujo de caja, control presupuestario y gestión financiera. Además de la realización anual de los presupuestos estratégicos. Principales logros

- Reestructuración de pasivos con la banca

Títulos y Grados

- **Magíster en Administración (MBA) Mención Finanzas.** Universidad de Chile.
- **Ingeniero Comercial mención Administración,** Universidad Nacional Andrés Bello.

Cursos y Seminarios

- Curso de Riesgo Crédito, Banco del Desarrollo.
- Curso de Lavado de Activos, Banco del Desarrollo.
- Curso de Bancarización y Riesgo en países en desarrollo, CEPAL.
- Curso de Seguridad Minera A1.
- Curso de Seguridad Minera A2.
- Curso de Conducción en Nieve.
- Curso de Licitaciones Estratégicas y mejor Proveedor.
- Curso de Reducción de Costos e Incentivos de Producción en Minería.