

Iván Fernández Moya

Fijo Skype: + 562 24054199 (Chile); Celular + 54 9 1156 006513 (Argentina) | e-mail ivan.fernandezm1@gmail.com
| Skype: Ivan.fernandezm1 | <https://www.linkedin.com/in/ivanfernandezmoya>

-
- Contador Público (CPA) y Auditor con especialización en Marketing estratégico, con más de 20 años de logros en empresas nacionales e internacionales de primera línea y una valiosa experiencia desarrollada en Finanzas, Administración, Recursos Humanos, Operaciones y Areas Comerciales Generales. Fuerte sentido de la integridad, la confianza y la colaboración.
 - Líder orientado a resultados, con logros comprobados como facilitador de alianzas estratégicas con stakeholders, para fortalecer la disciplina financiera, impulsar el crecimiento sostenible del negocio y la transformación empresarial.
 - Ejecutivo versátil y focalizado en el cliente, con una sólida perspectiva global y experiencia internacional en todos los aspectos del rol de CFO and Supply Chain Management, incluyendo una significativa exposición a los mercados económicos más desafiantes de América Latina. Amplia experiencia Industrial y en Manufactura.
 - Como miembro clave de equipos gerenciales, desarrollé la puesta en marcha y administración de start-up, adquisiciones, desarrollo de nuevo negocios, rediseños y reestructuraciones organizacionales, incluyendo la gestión financiera corporativa, evaluación de riesgo, planes de mitigación, implementación de ERP y centros de servicios compartidos.
 - Probadas destrezas de negociación, abarcando múltiples geografías y diversas etapas de madurez del negocio, combinadas con pensamiento emprendedor y gran capacidad de respuesta ante cambios y facilidad de adaptación a entornos dinámicos.
 - Líder altamente efectivo con demostrada pasión y habilidad para desarrollar, atraer y mantener un alto rendimiento en equipos locales/regionales, respetando y tomando lo mejor de la diversidad multicultural.
 - Comunicación fluida en español e inglés. Portugués básico.
-

Experiencia Profesional

Consultor Finanzas & Supply Chain

Julio 2016

Consultor asociado para expandir franquicia multinacional de Supply Chain en América Latina.

Avon Cosmetic

1993 - 2016

Compañía multinacional de cosmética líder en venta directa (propiedad pública) con ingresos anuales por +\$11 billones, más de 6 millones de representantes de ventas activas independientes y ~45,000 empleados.

Gerente Senior de Administración y Finanzas & Controller Supply Chain

2012 - 2016

Base en Argentina. Responsable por: Argentina, Chile, Bolivia, Uruguay, Paraguay y Franquicias

Dirigir las decisiones financieras, asegurando el mejor rendimiento de los recursos de la empresa, desarrollando estrategias de inversión y cobertura de riesgo cambiario, manteniendo una estrecha relación con Bancos e Instituciones Financieras. Liderar el proceso de gestión de desempeño con la alta dirección, permitiendo al comité ejecutivo permanecer conectado con las iniciativas de prioridad estratégica, influyendo positivamente en el desarrollo e implementación de planes de acción. Responsable por todos los aspectos de la gestión financiera, incluyendo: planeamiento económico y financiero, presupuestos, estrategia, gestión de flujo de caja, auditorías / compliance y asegurar la confiabilidad de la contabilidad y reportes a casa matriz en USA.

- Lideré la implementación de una estrategia financiera integral involucrando a Bancos, Proveedores, etc. para reducir el riesgo de devaluación de la moneda, logrando maximizar las cuentas por cobrar (A/P) y flujos de caja.
- Soporté la reestructuración de los pasivos de la compañía, así como la obtención de recursos frescos para su crecimiento.
- Implemente un set de herramientas para el área comercial, contribuyendo al balance de los resultados esperados con el retorno de la inversión (ROI), mejorando la confiabilidad de las proyecciones de ventas y aumentando el margen neto + 200bps
- Dirigí la implementación de un equipo multifuncional, reduciendo el nivel de inventario en 20 días, mejorando el capital de trabajo en US\$15MM y logrando una mejora significativa en el % de controles efectivos de auditoría.
- Fui líder del Centro de Excelencia Operacional. Implemente un proceso de control de gastos estratégicos y el desarrollo de un programa sostenible de iniciativas de ahorro, mejorando los resultados del P & L y asegurando el cumplimiento de las políticas fiscales y USGAAP. (Logrando ahorros por US\$20+MM)
- Fortalecí el equipo de Finanzas, incrementando en un 30% el talento del equipo a través del reclutamiento externo, coaching y soporte en liderazgo. A su vez, mejoro significativamente el nivel de confiabilidad de las proyecciones financieras (#1 America Latina), la función de contraloría, así como, el nivel de satisfacción de los stakeholders.

- Promoví un programa de optimización de precios, monitoreando las condiciones del mercado y el entorno económico, incrementando las ventas y aumentando progresivamente el margen operativo.
- Contribuí al desarrollo del modelo de segmentación de Representantes, reduciendo significativamente el costo por orden y logrando la generación de ventas incrementales.
- Diseñe un sistema de costos en Hyperion Planning para América Latina, incluyendo un proceso de planificación integral del margen bruto, permitiendo una clara definición de los objetivos para los Gerentes de categorías.
- Fui seleccionado como Instructor Líder para América Latina de un programa impulsado por marketing Global.

CFO Supply Chain

2007 - 2011

Base en Colombia. Responsable por: Colombia, Peru y Ecuador (soporte a Venezuela)

Lidere el full P&L y los resultados operativos, optimizando los recursos económicos y financieros necesarios para superar los objetivos corporativos. Contribuí a la formulación de la dirección futura de la compañía y el apoyo a iniciativas tácticas, proporcionando liderazgo y apoyo estratégico a todas las operaciones comerciales. Asegure el cumplimiento de las prácticas de anticorrupción FCPA; IFRS, normas SOX-Sarbanes Oxley, así como, las políticas corporativas, incluyendo cartas de representación. Mantuve una estrecha colaboración con Bancos y los equipos de auditoría de las Big Four.

- Coordiné todos los aspectos financieros para la inauguración de un nuevo centro de Distribución en Colombia, con una inversión de más de ~US\$50MM y 27.000sf, logrando beneficios por US\$15MM a través de diferentes estrategias fiscales.
- Co-lidere el programa de reestructuración para simplificar la organización financiera mediante la transferencia de actividades a un centro regional de servicios compartidos, logrando la reasignación de recursos para maximizar el apoyo a Ventas y Marketing
- Formé parte del equipo directivo que en el año 2007 y 2008 logró que la operación de Ecuador sea la primera en el mundo AVON en lograr un crecimiento en Ventas del 50% y del 65% respectivamente.
- Desarrolle una estrategia de gestión de precios de transferencias, disminuyendo los costos por orden de producto en un 15%.
- Lleve a cabo un programa de Entrenamiento en Finanzas para asociados Financieros y No Financieros, incrementando el awareness sobre la gestión financiera de la Compañía.
- Desarrolle diferentes estrategias de gestión de talento, posicionando a Finanzas Supply Chain Andino como uno de los equipos con mejor compromiso y clima laboral. (Puntuación 95, +20 puntos por encima del promedio de Avon en América Latina).
- Dirigí el Comité de gestión del margen bruto e Inventario, mejorando el GM en +200bps y reduciendo el tamaño de línea en 10%, asegurando una completa alineación con los procesos de S&OP.
- Facilite el desarrollo y ejecución de un plan de emergencia para asegurar la continuidad de las operaciones, la cual, sufrió severas limitaciones de capacidad, logrando la aprobación de inversiones por US\$3.5MM, e impactando favorablemente las ventas por ~US\$30MM.
- Diseñé y ejecuté programas de control de ahorros en Compras Indirectas y Productivas (SSI), contribuyendo a lograr ahorros por más de \$15MM.

Gerente de Finanzas y Supply Chain

2005 - 2006

Avon USA (Global Team)

Consultor "end-to-end" para Finanzas, Supply Chain y Areas Comerciales. Fui miembro clave del equipo directivo que realizó la evaluación y posterior adquisición de Avon Colombia. En este rol, realicé las proyecciones financieras destinadas a determinar la mejor evaluación, reportes a casa matriz, negociaciones, análisis y solución de contingencias, así como, el posterior desarrollo e implementación de procesos integrados, sistemas y estructura de Finanzas.

- Desarrolle todos los aspectos financieros de un complejo proceso de due diligence y adquisición de la principal franquicia para la Corporación. El éxito de la compra de Avon Colombia represento una inversión de US\$150MM que se pagó en ~2 años.
- Brindé continuidad de liderazgo y dirección a la organización durante la transición del negocio desde una empresa local familiar, hacia un modelo de gestión matricial, transformando la estructura organizacional, procesos y cultura. Avon Colombia ganó el premio "Chairman's Award" debido a la contribución de los resultados Globales en el año 2006.
- Co-lidere la convergencia de 4 diferentes líneas de productos (Colombia, Venezuela, Perú, Ecuador) a una única línea de 600 productos cosméticos en un año sin impactos negativos en el nivel de servicio. Creando una región de Supply Chain común Andina, facilitando la flexibilidad en el servicio, eficiencia en Manufactura y generando ahorros en costos.
- Contribuí al diseño e implementación de la estrategia de Manufactura, abriendo alternativas de abastecimiento estratégicos para la región Andina. Mantuve negociaciones con Proveedores, logrando ahorros por US\$2,5MM anuales.
- Lideré la implementación de ERP para el mercado, integrando módulos de Finanzas y Supply Chain

Gerente de Costos / Supply Chain

2002 - 2005

Base Chile. Responsable por: Chile, Perú and Bolivia.

- Contribuí a optimizar los procesos de Distribución y Manufactura para la región Sur, reduciendo significativamente los costos y mejorando el nivel de servicio (Negociación con clientes y Sindicatos por traslado de la producción de Chile a Argentina).
- Diseñe e implementé reportes de venta por categoría, optimizando la definición de objetivos de margen bruto (cliente).
- Desarrolle diferentes proyectos de reestructuración como: cierre de TPMs, cierre y outsourcing de centros de Distribución, logrando ahorros por más de ~US\$10MM.
- Impulsé el desarrollo de programas de auditorías periódicas, coordinando los equipos de trabajo y planes de mitigación.
- Lideré negociaciones con Bancos y Compañías financieras reduciendo en promedio 7% las comisiones.
- Logre mejoras significativas en el recupero de créditos y cobranzas, a través de la automatización del proceso de A/R

Accounting

1996 - 2002

Chile

Tesorería

1993 - 1995

Chile

Fuerza Aérea de Chile

Supply Chain and Procurement

1989 - 1992

Formacion Academica

Marketing Estrategico "Universidad de Chile", Santiago de Chile, 2000

Contador Público (CPA) y Auditor "Universidad Diego Portales", Santiago de Chile, 1999

Especialista en Supply Chain Fuerza Aérea de Chile, Santiago de Chile, 1989

Calificaciones Adicionales

FCPA, Ethical and Compliance Avon Argentina, 2014

Management Skill for Senior Leaders Avon Colombia, 2008.

Basic of Supply Chain Management Fuerza Aerea de Chile, Santiago de Chile, 1988.

Technical IT: ERP, SAP, JDE, Oracle, Hyperion.

Languages: Fluent in Spanish and English, Basic Portuguese.

Principales Experiencia de Liderazgo

.Accounting & Financial Management
.Risk Management and Decision Making
.Negotiation & Alliances
.Audit, SOX, FCPA and Regulatory Compliance
.Sales, Marketing, New Business Development

.Strategic and Tactical Planning
.Organizational Growth & Development
.Profitability & Cost analysis
.Start up & Turnaround situations
.Manufacturing & Distribution

.Corporate reporting, USGAAP
.Stakeholder Engagement
.Due diligence, M&A support
.Team Building and Mentoring
.Process design and Productivity

Informacion Personal

Nacionalidad: Chileno

Fecha de Nacimiento: 21 de Agosto, 1968

Estado Civil: Casado, un hijo.