

Alejandra García Sposto

SÍNTESE DE QUALIFICAÇÕES

- ✓ 13 anos de experiência, no Setor Elétrico e de Utilities em cargos de Direção, integração de grupos de trabalho do Setor Utilities no Uruguai (ANCAP, Empresa Petroleira, UTE, Energia, ANTEL, Telefonia, OSE e Saneamento) e ao nível internacional.
- ✓ 10 anos de experiência em Consultoria de gestão e de tecnologia, em diversos países da América Latina, tanto em projetos estratégicos e gestão de mudança como Consultor Máster, como em posições de Direção em diversas empresas de diferentes países (Argentina, Brasil, Bolívia, Peru, e Uruguai).
- ✓ Tem ministrado diversos cursos de formação gerencial (negociação em compras) para Executivos.
- ✓ Tem participado de diversas implantações na América Latina, de Sistema de Gestão que incorporou além da tecnologia, racionalização e sistematização de processos, modificação da normativa interna e legal nacional, dentre outros.
- ✓ Vivência na abertura das filiais Peru e Bolívia da uma empresa multinacional de serviços de Consultoria e Integração de Tecnologia: reconhecimento do mercado, concorrência, aderência das soluções, competitividade das ofertas, posicionamento da marca, contratação de consultores e área suporte. Forte atividade comercial e de marketing num mercado desconhecido por a referida empresa na época.
- ✓ Conhecimento em reestruturação de empresas, de produção e serviços em diferentes países da região: processos, estrutura, implementação de sistemas, administração de mudanças e motivação para nova missão.
- ✓ Conhecimento em negociação tanto do lado do vendedor como do comprador na área de produtos e serviços.
- ✓ Redução de custos operacionais e de produção, através da negociação com fornecedores, terceirização de serviços, contratos de locação e automação de sistemas de produção.
- ✓ Análise econômica e financeira do desempenho da gestão do negócio e da viabilidade de projetos de expansão.
- ✓ Liderança de processos de start-up e de reestruturação

Formação Acadêmica

Graduado em Ciências Econômicas da *Universidad de la República*, Uruguai.

MBA em Administração e Direção de Empresas – IEEM do IESE, *Universidad de Navarra*, Espanha.

Idioma

- Espanhol Nativo
- Francês Fluente
- Português Fluente
- Inglês Avançado

Experiência Internacional

EUA

Curso de Negociação, Universidade de Harvard, Professor Fisher.
Curso de Custeio por atividade - Universidade de Berkeley

Uruguai

Projeto de normativa de compras estatais - Nações Unidas
Elaboração das bases gerais de licitação internacional para BID - contratada pelo BID.

Cursos Complementares

- Formação para gerentes – Fundação Heins Seidel.
- Cursos internos em ferramentas de gestão: SAP, SIE (Sistema de Informação Econômica), SIC (Sistema Informação Comercial), SIG (Sistema de Informação Gerencial).
- Especialização em Marketing de Serviços Lima/Peru.
- Administração do tempo – Montevidéu/Uruguai.
- Plano de Negócio - São Paulo/Brasil.
- *Mission Control* - São Paulo/Brasil.

Experiência acadêmica

- Professora de Financeira /Estatística da Universidade de Uruguai - Grado 3
- Docente em Negociação em Compras, do Programa de Formação Gerencial, da ONU, em Uruguai.

Associações

- Membro do Grupo de Ecoeficiencia, fundado pelo INCAE, de Porto Rico, primeira filial de Harvard University.
- Membro da associação de economistas no Uruguai
- CIER - associação de empresas de energia regionais

Publicações

- Metodologia de Negociação nas compras estatais - edição 1995, Uruguai.
- Artigo sobre compras nas empresas de energia – CIER
- Artigos na Infojob sobre novidades no Mundo TI-2002, Brasil.

Histórico Profissional

2004 - KOPE CONSULTING

Empresa regional, criada a partir do know-how de mais de 15 anos de professores - consultores da primeira escola de negócios para executivos da Europa e a quarta no mundo, segundo o ranking a Revista Forbes 2004, com foco na gestão do conhecimento como a nova vantagem competitiva sustentável das empresas.

O Consulting Board da empresa tem editado vários livros e trabalhos bem como desenvolvido projetos de Consultoria na Europa, através de metodologia própria.

Em dezembro 2004, foi lançada a primeira edição de Transformando Conhecimento em Resultados, Clio Editora.

Diretora Executiva para Latam

2003 - AGS ASSESSORIA EMPRESARIAL

Empresa para o desenvolvimento de negócios de empresas brasileiras fora do Brasil e de empresas estrangeiras no mercado local. Atualmente desenvolvendo trabalhos para uma empresa local na Argentina, no Uruguai e eventualmente no Peru, assim como apoiando uma empresa regional (EUA) para start-up e desenvolvimento de mercado no Brasil.
Sócia-Diretora.

2000 - 2003 SOLUZIONA BRASIL

Multinacional espanhola no segmento de Consultoria, Telecom, Utilities, Internet, integrante do Grupo Union Fenosa empresa de energia elétrica, 3º. maior grupo na Espanha neste segmento.

* Diretora Geral - Consultoria

1998 - 2000 SOLUZIONA Peru/Bolívia

Multinacional espanhola no segmento de consultoria, telecom, utilities, internet, integrante do Grupo Union Fenosa empresa de energia elétrica, um dos três maiores grupos na Espanha neste segmento.

Montou a filial no Peru: primeiro projeto na empresa SEDAPAL, de Águas e Saneamento, de USD 7.000.000 (Sistema Comercial, Quadro de Controle, Escritório Virtual, Back office através de SAP). Segundo projeto, Banco de Crédito de Peru, primeiro banco local, até hoje nosso cliente. Implantação de diversas ferramentas de BI para Gestão de Campanhas, Controle de Canais, dentre outros.

Diretora Geral – Consultoria

Em paralelo atuou como representante do Consorcio Alena/Dragados/Unión Fenosa formado para participar da privatização do aeroporto Jorge Chavez – Lima, Peru.

Em paralelo liderou o projeto de Change Management de implementação de SAP para a empresa Quilmes, Argentina, maior grupo de Cervejas do país.

Bolívia, principal cliente TDE, empresa de transmissão de energia da Bolívia.

Foram racionalizados os sistemas de gestão de informação e implantados diversas ferramentas dentre eles todo o Back office de SAP.

Foram desenhados e implantados projetos para o Controle do Meio Ambiente.

1997 - 1998 GRUPO BASF

Empresa multinacional alemã líder do setor químico mundial que busca a melhora continua e a excelência das operações, onde foi desenvolvido um projeto de melhora da gestão a través da implantação de todos os módulos SAP em todas as filiais de América Latina, capacitação e gestão da mudança.

- Primeira etapa: atuação como consultor sênior na área de Logística, três primeiros meses no Gap análise.
- Segunda etapa: Gerente de projeto do piloto na Knoll, no Rio, para implementação do sistema SAP em todos os módulos e forte desenvolvimento da gestão de mudança vinculada ao projeto.

1996 - 1994 UTE (empresa de energia de Uruguai).

Segunda empresa do país, dedicada a geração, transmissão e distribuição de energia. Faturamento USD 450.000.000 ano, dos quais USD 100.000.000 se dedicavam as contratações de materiais e serviços.

- Diretora Geral da área de Logística (Gerencia de Compras, Almojarifado, transporte – frota de 200 veículos, e área de segurança e serviços gerais da empresa).
Dirigia 600 pessoas distribuídas em quatro (4) gerencias: planejamento, compras, almojarifados e serviços.
As contratações e almojarifados da empresa eram centralizados nesta área

1994 - 1990 UTE

Segunda empresa do país, dedicada a geração, transmissão e distribuição de energia. Faturamento USD 450.000.000 ano, dos quais USD 100.000.000 se dedicavam as contratações de materiais e serviços.

- Gerente de Compras
Dirigiu a área que centralizava as compras de toda a empresa, através de licitações nacionais, internacionais (BID e BIRF), negociação com fornecedores nacionais e internacionais e com todos os clientes internos: Setor Comercial, Distribuição Montevideu e Interior, Transmissão e Geração.

1989 - 1985 UTE

Subgerente de Compras - apoiando o projeto de melhora de gestão que durou seis (6) anos desde 1988, e reestruturou toda UTE. Eu estava além de suas atividades da área, como representante no projeto, desenvolvido com apoio da Union Fenosa da Espanha.

1985 - 1983 UTE

Chefe de Departamento – Setor Compras

Nessa época se previa uma reestruturação da área, se criaram novos cargos aos quais me concorreu. Trabalhava diretamente com o Gerente de Compras da época.

1983-1981 UTE

Assistente de Custos-Área criada com sua entrada na empresa.