

## SINTESIS DE CALIFICACIONES

- ✓ 15 años de experiencia, en el Sector Eléctrico y de Utilities a través del gerenciamiento del área de Logística y Servicios Generales de UTE, e integración de grupos de trabajo del Sector Utilities (ANCAP - Empresa Petrolera, UTE - Energía, ANTEL - Telefonía, OSE - Saneamiento).
  
- ✓ 10 años de experiencia en cargos de Dirección en el sector de empresas del Estado, participando en la Gestión de una empresa estatal uruguaya, durante el período de desarrollo del principal proyecto de Mejora de Gestión, que consolidó una nueva imagen institucional y una nueva dinámica de atención al cliente.
  
- ✓ 7 años de liderazgo en empresas de Consultoría de Gestión y Tecnología en tres países de Latinoamérica, permitiendo una visión integrada de la realidad de las empresas, tanto desde el punto de vista del Cliente como de los Suministradores de Servicios.
  
- ✓ Dictado de cursos de formación gerencial (negociación en Compras Estatales) para Directivos de las empresas del sector público.
  
- ✓ Implantación del Sistema de Gestión de Abastecimientos (racionalización y sistematización de procesos, cambios en la normativa interna, y legislación nacional en contrataciones).
  
- ✓ Vivencia en apertura de sucursales de empresa de Consultoría en Perú/Bolivia (reconocimiento del mercado, competidores, validación de las soluciones, competitividades de las ofertas, posicionamiento de la marca, contratación de consultores y área soporte. Elaboración del Plan de Negocios y Planificación Estratégica, a si como operacionalización de la misma. Fuerte actividad comercial y de marketing en un mercado desconocido por Soluziona en la época.
  
- ✓ Conocimiento en reestructuración de empresas, de producción y servicios en diferentes países de la región: procesos, estructura, implementación de sistemas, administración de cambios y apoyo en la definición y motivación para nueva misión.
  
- ✓ Conocimiento en negociación tanto desde el punto de vista del vendedor como del comprador, en el área de productos y servicios.

- ✓ Reducción de costos operacionales y de producción, a través de la mejoría de los procesos de trabajo, negociación con suministradores, adecuación de servicios y contratos , automatización de sistemas de producción.
  
- ✓ Análisis económico y financiero del desempeño de la gestión del negocio y de la viabilidad de proyectos de expansión.
  
- ✓ Liderazgo de procesos de start-up y de reestructuración

## FORMACION

### ACADEMICA

Graduada en Ciencias Económicas de la República Oriental del Uruguay  
MBA en Administración y Dirección de Empresas del IEEM (IESE, Universidad de Navarra)

### IDIOMAS

Español Nativo  
Francés  
Portugués  
Inglés

### FORMACION ADICIONAL

Formación para Gerentes –Fundación Heins Seidel.  
Especialización en Marketing de Servicios, Lima / Perú  
Administración del tiempo – Montevideo / Uruguay  
Plan de Negocios, São Paulo / Brasil  
Mission Control (Administración del Tiempo), São Paulo /Brasil  
SAP R3  
SIE (Sistema de Información Económica)  
SIC (Sistema de Información Comercial)  
SIG (Sistema de Información Gerencial)

## EXPERIENCIA ACADEMICA

Profesora de Financiera / Estadística de la Universidad del Uruguay - Grado 3  
Docente en Negociación en Compras Estatales, del Programa de Formación Gerencial, de la ONU, en Uruguay

## ASOCIACIONES

Miembro del Grupo de Ecoeficiencia, fundado por el INCAE, de Puerto Rico, primera sucursal de Harvard University (PLEDS)  
Miembro de la Asociación de Contadores-Economistas del Uruguay  
CIER- Asociación de empresas de energía regionales

## PUBLICACIONES

Metodología de Negociaciones en las compras estatales - edición 1995 - Uruguay  
Artículo sobre Contrataciones y Logística en Empresas de Energía - CIER  
Artículos en Infojob sobre novedades en el Mundo TI – 2002 - Brasil  
Articulista en Revistas de TI en Perú - 1999/2000

## EXPERIENCIA INTERNACIONAL

### EUA

Curso de Negociación , Universidad de Harvard, Profesor Fisher.  
Curso de Costeo por actividad – Universidad de Berkeley

### Uruguay

Proyecto de normativa de compras estatales - Naciones Unidas  
Elaboración de las bases generales de licitaciones internacionales para BID, contratada por el BID.

### Argentina

Desarrollo del Proyecto de Change Management, Comunicación y Capacitación, en la implantación de SAP en Cervecerías Quilmes.

### Perú

Representante de uno de los Consorcios participantes de la Privatización del Aeropuerto de Lima (1999-2000).

## HISTORICO PROFESIONAL

### 2004 - KOPE CONSULTING

Empresa regional, creada a partir del know how de más de 15 años de profesores –consultores de la primera escuela de negocios para ejecutivos de Europa y la cuarta en el mundo, según el ranking de la Revista Forbes 2004. Con foco en Gestión del Conocimiento como nueva ventaja competitiva sustentable de las empresas, y en la Integración de los conocimientos requeridos para el desarrollo operacional de la estrategia propia de cada empresa.

Constituyendo un nuevo modelo de empresa de Consultoría, que integra experiencia con contenido académico, la metodología KOPE facilita y garantiza la transmisión del Know How.

El Consulting Board de la empresa ha editado varios libros y trabajos, así como desarrollado proyectos de Consultoría en Europa y Latinoamérica.

Entre los años 2003 y 2004 se han editado las versiones en español, portugués e inglés de “Del Buen Pensar y Mejor Hacer” que resume el nuevo concepto de la operacionalización de la Gestión del Conocimiento.

- Directora Ejecutiva para LATAM

### 2003 - AGS ASSESSORIA EMPRESARIAL

Empresa para el desarrollo de negocios para la internacionalización de empresa brasileñas e internalización de empresas extranjeras en el mercado brasileiro.

Desarrollo de Plan Estratégico, de Negocio y Comercial. Operacionalización de este último y apoyo en los cambios requeridos por la empresa asesorada.

Actualmente desarrollando trabajos para una empresa local en Argentina, en Uruguay y eventualmente en Perú, así como apoyo en la evolución de una empresa regional (USA) para start-up y desarrollo de mercado en Brasil.

- Socia Directora.

### 2000 - 2003 SOLUZIONA BRASIL

Multinacional española en el segmento de Consultoría, Telecom, Utilities, Internet, integrante del Grupo Unión FENOSA, empresa de energía eléctrica, 3º mayor grupo en España en este segmento. Facturación anual en Brasil R\$ 65 millones, número a la fecha de participación 400 colaboradores.

- Directora General –Consultoría

### 1998 - 2000 SOLUZIONA PERU / BOLIVIA

Multinacional española en el segmento de Consultoría, Telecom, Utilities, Internet, integrante del Grupo Unión Fenosa empresa de energía eléctrica, 3º mayor grupo en España en este segmento. Constitución de la sucursal en Perú: primer proyecto en la empresa Sedapal, de Aguas y Saneamiento, de USD 7.000.000 (Sistema

Comercial, Oficina Virtual, Back office a través de SAP). Segundo proyecto, Banco de Crédito de Perú, primer banco local, hasta hoy cliente de Soluziona.

- Directora General -Consultoría

En paralelo se realizó la supervisión como Consultora Master del proyecto de Change Management de implementación de SAP para la empresa Quilmes, Argentina, mayor grupo cervecero del país.

Bolivia, principal cliente TDE, empresa de transmisión de energía de Bolivia.

1997 - 1998 GRUPO BASF

Multinacional alemana del sector farmacéutico.

- Comencé como consultora en el área de Logística, tres primeros meses en el Gap análisis.
- Gerente de proyecto del piloto en la Knoll, en Río de Janeiro, para implementación del sistema SAP en todos los módulos.

1996 - 1994 UTE (Empresa de energía de Uruguay).

Empresa dedicada a generación, transmisión y distribución de energía. Facturación, en la época , de USD 450.000.000 anual, de los cuales aprox. USD 100.000.000 se dedicaban a las contrataciones de materiales y servicios.

- Directora General del Área de Abastecimientos y Servicios (Gerencia de Compras, Almacenes, Transporte y Servicios Generales).
- Dirigía 600 personas distribuidas en 4 gerencias: Planificación, Compras, Almacenes y Servicios.  
Cabe destacar que las contrataciones y todos los depósitos a nivel nacional eran centralizados en esta área.

1994 - 1990 UTE

Empresa dedicada a generación, transmisión y distribución de energía. Facturación, en la época de USD 450.000.000 año, de los cuales USD 100.000.000 se dedicaban las contrataciones de materiales y servicios.

- Gerente de Compras  
Dirección y gestión del área que centralizaba las compras de toda la empresa, a través de licitaciones nacionales, internacionales (BID y BIRF), negociación con suministradores nacionales y internacionales y con clientes internos: Sector Comercial, Distribución Montevideo e Interior, Transmisión y Generación.

1989 - 1985 UTE

Subgerente de Compras. Además de las actividades operacionales del sector, desarrollaba la representación del área en el Proyecto de Mejora de Gestión que duró 6 años a partir de 1988, y reestructuró la gestión, procesos y sistemas.

1985 - 1983 UTE

Jefe de Departamento – Sector Compras

Cargo creado en la época que asesoraba directamente con el Gerente de Compras

1983 - 1981 UTE

Asistente de Costos - Área creada con mi entrada en la empresa.

Primer intento de desarrollar costos por actividad, así como tener una contabilidad de costos, además de la contable patrimonial y presupuestaria.