

EXPERIENCIA LABORAL RELEVANTE

F2 Consultores – CEO

Enero 2021 – Actual

- Consultoría a empresas familiares y corporativas en desarrollo de negocios y proyectos, reestructuración financiera y operativa, fusiones y adquisiciones selectas, planificación estratégica y juntas directivas.

Gruas SHL, S.A. – Gerente General

Enero 2020 – Diciembre 2021

- Administración de empresa líder en el mercado de grúas telescópicas y transporte ultrapesado y sobredimensionado en Panamá, llevando un proyecto de corporativización y transformación del grupo empresarial familiar, con un plan de negocios de expansión regional.

Siuma Advisors, S.A. – Managing Partner

Julio 2016 – Enero 2020

- Establecimiento, desarrollo y puesta en marcha de la firma de asesoría financiera y estratégica, enfocada en finanzas corporativas, corporativización de empresas familiares, y fusiones y adquisiciones de empresas.

Empresa General de Capital – Gerente de Finanzas

Julio 2007 – Junio 2016

- Administración de la empresa y subsidiarias: administración de ingresos y fondos de la empresa, control de capital, maximización de rendimientos, coordinación de facturación, compras y desembolsos, iniciativas fiscales y legales, etc.
- Inteligencia de Negocios: investigación, análisis, validación y presentación de prospectos potenciales de negocios para el grupo.
- Estrategia Financiera: Análisis y monitoreo de estados financieros la empresa y de empresas afiliadas, incluyendo análisis de variaciones, medición de desempeño, simulaciones de estrategias y nuevos negocios, análisis de valuación de nuevos proyectos de fusiones y adquisiciones.
- Juntas Directivas y Comités Ejecutivos: Preparación de análisis de resultados y presentaciones para las juntas directivas de las empresas del grupo y afiliadas, y como parte de distintas juntas directivas y comités ejecutivos de las empresas del grupo.
- Soporte operativo de negocios: soporte a las empresas del grupo en iniciativas estratégicas tanto en nuevos negocios como en operaciones actuales.

Banco Continental de Panamá – Inteligencia de Negocios

Agosto 2006 – Julio 2007

- CRM Estratégico: Diseño de indicadores de negocio y modelos de monitoreo de relación con clientes
- Inteligencia de Negocios: Estudios de comportamiento de clientes para mejorar el diseño de productos a ofrecer, además de la generación de listas de contacto y productos con un mayor alto de éxito.
- Ventas cruzadas y retención: análisis de penetración de productos y retención de clientes para profundizar la relación.
- Desarrollo de negocios: Apoyo a distintas iniciativas de negocios, que incluyen lanzamiento de productos, medición de resultados, retroalimentación a las áreas de negocios, simulaciones de carteras, etc.

Telefónica Móviles Panamá, S.A. – Analista de Precios

Enero 2005 - Agosto 2006

- Monitoreo de Ventas: Asignación de ventas a los diferentes canales de distribución; monitoreo de cuotas de subsidios de equipos en los canales de venta
- Simulación de escenarios: Simulación de comportamiento de clientes y consumo; incluye escenarios regulatorios, modelos de comportamiento y análisis financieros resultantes.
- Análisis de Precios: Confección e implementación de esquemas de precios de venta de diferentes productos y servicios; esto incluye análisis de comportamiento de mercado, competencia y casos de negocios.
- Soporte de Proyectos: Apoyo a otras áreas del negocio con proyectos como lanzamiento de marca, mega-promociones e iniciativas comerciales.

Telefónica Móviles Panamá, S.A. – Especialista de Interconexión

Septiembre 2004 – Enero 2005

- Interconexión de Redes Fijas: Análisis, monitoreo, facturación y cobro de interconexión entre operadoras de servicios de telefonía fija de acuerdo a la regulación panameña.
- Enlace de Contratos de Interconexión: Establecimiento de contactos y trámite de documentación para contratos de interconexión con otras operadoras de servicios de telecomunicaciones.
- Interconexión de Servicios de Valor Agregado: Análisis, monitoreo, facturación y cobro de servicios de valor agregado (SMS, ringtones, gráficos, internet) a operadoras prestadoras.

BellSouth Panamá, S.A. – Analista Financiero

Junio 2003 – Septiembre 2004

- Tesorería: Análisis y monitoreo de cuentas bancarias de la empresa;
- Presupuesto y previsiones: Diseño, implementación y mantenimiento de modelos de presupuesto de la empresa con vistas a 4 años; Previsiones de estados financieros mensuales y anuales con variaciones menores a 3%. Manejo de indicadores comerciales para presupuesto y previsiones.

Fausto B. Fernández

Tel.: 6616-9768 / 391-5321

email: fausto.fernandez@outlook.com

- Otros proyectos: Implementación de sistemas de facturación en línea de vendedores de ruta; Desarrollo de sistemas y procesos de arqueo de cajas; Diseño y desarrollo de herramientas de reportes financieros.
- Indicadores comerciales: Reporte y análisis de indicadores de negocios y comerciales al cierre de cada periodo (análisis de clientes, tráfico e dimensionamiento y cuota de mercado).
- Procesos: Estructuración y control de calidad de procesos en las diferentes posiciones. Esto incluye la posición propia y la de otros colaboradores para aumentar la productividad.
- Diseño de modelos y sistemas: Estructuración, diseño, pruebas e implementación de modelos y sistemas de trabajo relacionados a las posiciones, a fin de hacerlas más efectivas.

Kimberly-Clark CAH, S.A. – Especialista de Logística

Febrero 1999 – Abril 2001

Kimberly-Clark CAH, S.A. – Asistente de Sistemas

Marzo 1998 - Febrero 1999

PARTICIPACIÓN EN JUNTAS DIRECTIVAS

- Director Presidente de Viveros Hidropónicos, S.A. y Janson Hydroponics, S.A. (Janson Farms)
- Director en Café Volcán Barú, S.A. (Janson Coffee) y afiliadas, Procesadora de Granos Chiricanos, S.A. (Arroz Miró).
- Asesor de Junta Directiva en Grupo Transal y afiliadas; Droguería Ramón González Revilla, S.A.; y Farmacias Revilla, S.A.

PROYECTOS ESPECIALES Y CONSULTORIAS

Intelfon, S.A. de C.V. – Consultoría Financiera

Junio 2007 - Julio 2007

- Modelos Financieros: diseño de modelos de control financiero para la toma de decisiones estratégicas y operativas, planificación del negocio y control financiero general.
- Modelos de presupuesto: generación de modelos para planificación de presupuesto por área de negocio.

Kimberly-Clark CAH, S.A. – Consultoría en Análisis de Proyectos

Junio 2002 - Agosto 2002

- Manejo de Bodegas: análisis de reestructuración de utilización de bodegas, incluyendo dimensionamiento y posición de inventarios, área de picking y flujo de entrada y salida.
- Seguridad Industrial: análisis de situación de seguridad, análisis de peligros y riesgos, manejo de crisis y rutas de desalojo.

EDUCACION

Florida International University – Chapman Graduate School of Business

- MBA Profesional con énfasis en negocios internacionales

Febrero 2010

Universidad Santa María la Antigua

- Licenciatura en Ingeniería Industrial Administrativa

Junio 2003

REFERENCIAS

- Guillermo Chapman III
Vicepresidente Ejecutivo
Empresa General de Capital, S.A.
Teléfono: 303-5310
- Omar Salerno G.
Gerente General
Gruas SHL, S.A.
Teléfono: 6679-3442
- Jorge De La Guardia
Director Ejecutivo
Droguería Ramón González Revilla, S.A.
Teléfono: 6679-3040