

# Orlando Díaz Rodríguez



## CONTACTO

- 5401 1003
- [orlando.diazrodriguezgt@gmail.com](mailto:orlando.diazrodriguezgt@gmail.com)
- Carretera a El Salvador, Ciudad

## EDUCACION

MBA (2006)  
Universidad Mesoamericana,  
Escuela Superior de Alta  
Gerencia,  
AGG

LICENCIATURA EN  
INGENIERIA ELECTRONICA,  
INFORMÁTICA Y CIENCIAS  
DE LA COMPUTACIÓN (2002)  
Universidad Francisco  
Marroquín, FISSIC

## IDIOMAS

Español – idioma materno  
Inglés - avanzado  
Francés - principiante

## SISTEMAS

Microsoft Office  
Microsoft Windows  
Plataforma SAP  
Sistema Ariba

## PERFIL

Ingeniero electrónico, MBA, más de veinte años de experiencia en gestión de compras nacionales e internacionales.

Líder, emprendedor y alta capacidad de negociación.

## TRAYECTORIA PROFESIONAL

### **Moto Repuestos JR**

Gerente Administrativo (diciembre 2018 – a la fecha)

Responsable de la estrategia de negocio y administrar las actividades generales de la empresa, contactar, negociar y comprar los productos con diferentes proveedores, buscando las mejores opciones para la empresa y el cliente final.

Logros:

- Incorporar un nuevo negocio en el mercado guatemalteco.
- Obtener precios competitivos.
- Reconocimiento y lealtad de los clientes.
- Vincular y apoyar al desarrollo de empresas locales.

### **FFACSA**

Gerente de Compras (enero 2015 – noviembre 2018)

Responsable de coordinar el abastecimiento de productos que se requieren en puntos de venta, en el momento justo, con las cantidades necesarias, la calidad adecuada y al precio más conveniente. Encargado del inventario general.

Logros:

- Implementar nuevas metodologías de compra y negociación.
- Ahorro por monto Q2.5MM anuales.
- Realizar alianzas estratégicas con proveedores.
- Minimizar los faltantes en bodegas de distribución.
- Implementar el sistema Valogix.
- Ahorros directos a presupuesto Opex
- Reglamentar las políticas de compras.
- Reestructurar el departamento para optimizar todas las gestiones internas.
- Unificar bodega de distribución con la de importaciones para estar mejor estructurados y así atender las necesidades de los clientes internos y externos.

# Orlando Díaz Rodríguez

## CAPACITACIONES

Certificación Profesional de Gestión Estratégica de Compras y Aprovisionamiento (2017) AERCE

Gestión Estratégica de Compras y Aprovisionamiento (2016) Universidad EAFIT, TEC de Monterrey y Panamerican Business School

Curso de Liderazgo (2012) ADEN Escuela de Negocios

Programa Internacional de Gerencia Estratégica de las Compras (2006)  
Universidad EAFIT

Negociación Eficaz (2004)  
Avantec, S. A.

## TRAYECTORIA PROFESIONAL

### **Inversionista en la bolsa de Valores (2013 – a la fecha)**

Manejo de la plataforma Interactive Brokers donde realizaba todas las transacciones de compra y venta de acciones en la bolsa de valores de Nueva York. Responsable de investigar las diferentes empresas como AAPL, MCD, T, BABA, AABA, DIS, ACB, etc..

Logros:

- Establecer portafolio que genere un crecimiento anual del 8%.
- Conocimiento de la plataforma Interactive Brokers.

### **Enerquate (Deorsa – Deocsa)**

Gerente de Compras y Logística (2012 – 2013)

Responsable de planificar, coordinar, ejecutar y controlar la adquisición de bienes y servicios de la empresa para su funcionamiento velando por que las adquisiciones se obtengan en el momento justo, en las cantidades necesarias, con la calidad adecuada y al precio más conveniente. Monto mayor a Q500MM.

Logros:

- Optimización del presupuesto Capex y Opex.
- Ahorro del 11% anual.
- Integrar como unidad al equipo de Compras y Logística.
- Minimizar tiempo de respuesta a proyectos en nuevos tramos de infraestructura.

### **Multinacional - Telefónica Móviles Guatemala S.A (2004-2012)**

Gerente de Compras Guatemala/El Salvador (2008-2012)

Responsable de planificar, coordinar, ejecutar y controlar las adquisiciones de bienes y servicios de Guatemala y El Salvador, Planificar la compra global en Centroamérica, responsables de un 30% de las compras de los demás países. Compras anuales aproximadas por montos de \$400 MM para Centroamérica, de los cuales la mayor cantidad de presupuesto se gestionaba desde la unidad de Compras de Guatemala bajo la plataforma que permitía tener un dinamismo de negociación con los proveedores. Realizar rondas de negociación, subastas con alta transparencia ante los proveedores y clientes internos.

Logros:

- Crear sinergia con todas las subsidiarias de Centroamérica.
- Ahorros del 7% anual.
- Ejecutar la compra del 75% de todas las necesidades presupuestarias de Centroamérica.
- Reto de gestionar un proyecto global para el área de tecnología que abarca países como Argentina, Reino Unido, Centroamérica y O2 Alemania.
- Continuar con la mejora continua con el sistema de subastas.

# Orlando Díaz Rodríguez

## REFERENCIAS

### **Marta Echevarrieta**

Subdirección Regional de Compras  
Centroamérica  
Telefónica Móviles Guatemala, S.A.  
Teléfono: 2379-7427 / 54010385

### **Ing. Estuardo Tello**

Experto de Compras  
Telefónica Móviles Guatemala, S.A.  
Teléfono: 5401-0398.

### **Licda. Lucy Pellecer**

Consultora Independiente  
Teléfono: 41546009

### **Sr. Rodolfo Hegel Castellanos**

Industrias La Bellota S.A.  
Celular: (502) 4022-3989

### **David Mejía Orellana**

Network & IT Procurement Leader  
CAM  
Celular: (502) 44638239

### **Sara Higueros**

Responsable de importaciones y  
exportaciones  
Celular: (502) 59178648

### **Iván Gallardo**

Gerente Comercial de Cadenas  
Cementos Progreso  
Celular: 42170707

## TRAYECTORIA PROFESIONAL

### **Multinacional - Telefónica Móviles Guatemala S.A (2004-2012)**

*Experto Coordinador de Comercio Electrónico para Compras Centro América (2007-2008)*

Responsable coordinar la estrategia de las subastas dependiendo del tipo de negociación, dar soporte a clientes internos y proveedores.

Logros:

- Implementación exitosa de la plataforma de comercio electrónico en Centroamérica.
- Incrementar el ahorro a un 6.5% anualmente con las subastas
- Estandarización de funcionalidad y políticas establecidas por el Corporativo en el equipo regional de compras.
- Desarrollo de canal de servicio al cliente interno para Centroamérica.

### *Experto de Compras (julio – diciembre 2006)*

Responsable de gestionar todo tipo de negociación dentro del perímetro de compras para Centroamérica, con 6 diferentes líneas de productos (gestión del 100% de tecnología y 35% de las otras cinco líneas de Telefónica).

Logros:

- Incremento del ahorro en 5% anual.
- Enlazar negociaciones creando sinergias en las necesidades de la región.
- Controlar, en conjunto con áreas usuarias, la evaluación de proveedores y seguimiento posterior.

### *Analista de Compras (octubre 2004 - junio 2006)*

Responsable de gestionar todas las compras de tecnología de Guatemala.

Logros:

- Incremento el ahorro en 5.5% anual.
- Presentar la compra en España, México o localmente.

### **Multinacional - BellSouth, Guatemala**

*Asesor Técnico de Compras. (2003 -2004)*

Responsable de gestionar los procesos de compras de tecnología, servicios, informática, mantenimiento y publicidad de Guatemala.

Logros:

- Creación de nuevo informe de la adquisición de bienes y servicios, implementado en Guatemala y Panamá.
- Sistematizar Diagrama de flujo para todas las compras de bienes y servicios, incluyendo toda la gestión de contratos.
- Implementar Órdenes de Compra completamente electrónicas.
- Implementación del proceso de manejo de contratos
- Implementación de la administración del Maestro de Proveedores.
- Ahorro por gestión de adquisiciones de bienes y servicios por arriba de US\$2.5 millones en 10 meses.