

**Nombre:** Rosa Sprovera  
**Teléfono:** 9 63669385  
**Correo:** rosa.sprovera@ingenieros.cl  
**Localidad:** Santiago, Chile



## RESUMEN

**Ingeniera Comercial titulada de la Universidad Gabriela Mistral, Licenciada en Ciencias Económicas y de la Administración, miembro del Colegio de Ingenieros de Chile A.G.  
I.C.I. 28.281-2**

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### **Académica Clase Magistral – Universidad Arturo Prat. Fecha. Enero 2019- Julio 2019.**

#### **Funciones:**

- Profesora.
  - Cátedra Responsabilidad Social Empresarial.

### **Emprendimiento – . Fecha. 2011- 2018.**

#### **Funciones:**

- Siguiendo la actual tendencia sobre el impacto de internet en las nuevas formas de hacer negocios:
  - Promueve tejidos andinos desarrollando e-commerce.
  - Concreta alianza con empresa de deportes extremos.
  - Con enfoque en estrategia de internacionalización en un entorno global inicia proceso de creación de una fundación.
  - Lidera desarrollo de proyecto web sobre filmación aérea con drones.
  - Financiación propia.

### **Asesoría Profesional – Inmobiliaria e Inversiones Irurzun SPA. Fecha. Diciembre 2018- Enero 2019**

#### **Funciones:**

- Desarrolla Informe Analítico de Ventas.
  - Compara participación de productos en ventas totales.
  - Identifica áreas donde se debe invertir.

#### **Logros:**

- Aporta información sobre tendencia de ventas facilitando decisiones estratégicas en comercialización.

### **Asesoría Empresarial – Consorcio Tecnológico en Biomedicina Clínico Molecular S.A. Fecha. Marzo 2011- Marzo 2011**

#### **Funciones:**

- Analiza y registra información contable y financiera de la empresa.
  - Aplica metodología de acuerdo con un proceso analítico, estructurado y formal.
  - Integra sistemas de información simplificando proceso de toma de decisiones.
  - Realiza informe de acuerdo a los objetivos planteados.

#### **Logros:**

- Manejo eficiente de información, transparencia e incremento 100% en la capacidad de acceso.

**Asesoría Comercial – Restaurant Terra Amata. Fecha. Octubre 2006-Octubre 2006.**

**Funciones:**

- Gestión de costos y margen de contribución de la carta.
  - Aplica factor multiplicador de costeo 30% basado en la metodología estándar más utilizada en la industria del servicio de alimentos.
  - Se enfoca en proyección de resultados con el objetivo de gestionar rentabilidad del negocio.
- Promoción de propuesta gastronómica a Tour Operadores, Hotelería y comunidad local.

**Logros:**

- Incremento de ventas.

**Organización y Producción de Seminarios – Consultora Empresarial . Fecha. Noviembre 2005-Marzo 2006.**

**Funciones:**

- “Seminario Ley 19.983”
- “Seminario Ejecutivo Implementando el Balanced Scorecard”
  - Socia patrocinada por Cámara de Comercio de Arica.
  - Gestiona presupuesto y financiamiento del proyecto.
  - Promoción, difusión y venta del evento.
  - Coordina logística, materiales y atención de asistentes.

**Logros:**

- Éxito de convocatoria, alrededor de 60 representantes de empresas y organizaciones.

**Administradora – Restaurant Maracuyá S.A. Fecha. Octubre 2003- Julio 2004.**

**Funciones:**

- Responsable de gestión comercial y financiera de la empresa.
  - Administración de cuenta corriente bancaria, firma autorizada mandato bancario y documentos tributarios.
  - Compras a proveedores mayoristas con rango de precios.
  - Oportunidades de mercado (ofertas).
  - Estricto control de inventarios (semanal).
  - Mantenimiento de instalaciones y ahorro energético.

**Logros:**

- Aumento sostenido de la rentabilidad, incremento de ventas.

**Analista Control de Gestión– Distribuidora y Supermercados Azul S.A. Fecha. 2001- 2002.**

**Funciones:**

- Integrante Equipo Proyecto Migración de Software Distribución y Ventas LSP Truck Oracle.
  - Análisis de activo circulante y cuentas por cobrar.
  - Supervisa ruta diaria de ventas.
  - Supervisa tesorería por correcto ingreso de datos al sistema, ventas al contado y dineros de cobranzas.
  - Control de inventarios, ingresos de datos al sistema, determina ubicación de productos.
  - Gestiona matriz Excel de pagos a proveedores, no involucra decisiones de pago.
  - Responsable custodia de documentos por cobrar y transacciones de factoring.
  - Realiza informes y reportes de gestión.

**Logros:**

- Aumenta ratio de activo circulante, incrementa rotación de inventarios.

**Concesionaria Combustibles– Shell. Fecha. 2000- 2001.**

**Funciones:**

- Logística, distribución y ventas consumo masivo de grandes marcas.
  - Controla inventario estanques de combustibles versus cuenta corriente bancaria.
  - Supervisa descarga de combustible, tesorería y arqueo por turnos de acuerdo con protocolos de seguridad.

**Logros:**

- Aumenta en 100% ingresos de Estación de Servicios.
- Incrementa en 60% ventas de combustibles.
- Incrementa en 100% ventas de servicios automotrices.

## FORMACIÓN ACADÉMICA

### Diplomados

**2004: “Diplomado en Liderazgo Emprendedor”, (Universidad de Tarapacá).**

### Educación Superior

**2016 - 2018: “Ingeniera Comercial Licenciada en Ciencias Económicas y de la Administración”, (Universidad Gabriela Mistral).**

**1998 - 1999: “Ingeniera de Ejecución en Administración de Empresas Mención Finanzas”, (Universidad Arturo Prat).**

**1996 - 1997: “Técnico de Nivel Superior en Administración de Empresas Mención Finanzas”, (Inacap).**

### Educación Escolar

**1990: “Egresada Educación Media Científico Humanista”, (Alexander Fleming, Las Condes).**

## OTROS ANTECEDENTES

**Deportes:** Asistió a la Academia Shi Sai Kan, Kata Shotokan, Arica.

Practicó Body Board, Arica.