

## Francisco Lahoz

Senior Consultant en IOR Network for Talents

[flahoz@ior.es](mailto:flahoz@ior.es)



### Resumen

Alto ejecutivo de **Compras y Supply Chain** de probado éxito en el **diseño e implementación de estrategias** con soluciones que aportan un valor añadido real en el campo de Compras y Cadenas de Suministro en un amplio abanico de sectores tales como **automoción, defensa, energías renovables o productos químicos**.

**Más de 20 años de experiencia** gestionando presupuestos de hasta **1.000 millones de euros** y grandes **equipos interfuncionales** en multitud de ubicaciones geográficas y entornos multiculturales.

Implementación de soluciones de probado éxito en:

- **Gestión del cambio** implementando drásticas mejoras para resolver problemas de **costes, calidad y estructurales organizativos**.
- Gestión de la **reducción de costes** implementando soluciones estructurales para conseguir ahorros sostenibles.
- **Calidad de proveedores** implementando soluciones para el corto plazo y soluciones estructurales a más largo plazo.
- Gestión del crecimiento en entornos multinacionales y multiculturales.
- Definición e implementación de **mejoras organizacionales** alineadas con la estrategia, organización y objetivos internos de la empresa.
- Gestión de proveedores: acuerdos estratégicos y fusiones y adquisiciones.
- Amplia **experiencia en puestos de alta dirección y juntas directivas** en empresas multinacionales líderes en sus sectores.

## Experiencia

### IOR CONSULTING - NETWORK FOR TALENTS

**Senior Interim Manager** May 2020 - Actual

IOR Consulting es una plataforma colaborativa que conecta directivos, consultores y talent recruiters.

La incorporación de un Interim Manager responde a necesidades muy diversas como pueden ser: fusiones, reestructuraciones o transformaciones de empresas. También es una solución en empresas con una estructura directiva reducida que necesitan un profesional centrado en un único proyecto, como podría ser el desarrollo o lanzamiento de un producto, un plan de optimización de recursos o un plan de reducción de costes.

### CONSULTORÍA (Supply Chain y Compras)

**Director de Compras y Supply Chain Interim** jun 2019 - Actual (España)

Experiencia exitosa **internacional e interfuncional** en posiciones de **alta dirección** en Compras y Supply Chain en empresas multinacionales líderes en el **sector de automoción**, así como en los de **energías renovables, defensa, minería o materias primas**.

Soy particularmente fuerte gestionando las siguientes áreas con mejoras rápidas y sostenibles:

- Desarrollando programas críticos
- Gestionando situaciones de bajo desempeño de costes, calidad o entregas, bien cerrando la diferencia con el presupuesto o con mejoras estructurales
- Mejorando drásticamente áreas o divisiones con un desempeño insatisfactorio
- Liderando la definición e implementación de cambios organizacionales alineándolos con la estrategia, organización u objetivos internos
- Liderando la definición e implementación de procesos interfuncionales y de trabajo en equipo para mejorar el desempeño de los equipos
- Reforzando equipos de alta dirección
- Cubriendo vacantes inesperadas en la estructura organizativa de la empresa
- Definiendo, reorganizando o desarrollando la base de proveedores, la gestión de proveedores, acuerdos estratégicos con proveedores y fusiones y adquisiciones

En mis asignaciones demuestro liderazgo y habilidades de gestión intercultural adquiridas a través de los puestos de alta dirección que he ocupado en países de **Asia, Europa y América**.

Estoy **abierto a cooperaciones de corto, medio y largo plazo** así como a posiciones interinas o fijas.

## **PREMIUN SOUND SOLUTIONS (Automovilístico)**

**Vicepresidente de Compras** mar 2016 – jun 2019 (Bélgica)

Miembro de la **Junta de Dirección**. Dirijo un equipo de **50 personas**, compras de **€400M** en **6 fábricas** y **3 centros de I+D** gestionando proyectos de desarrollo, vida en serie, calidad y desarrollo de proveedores, materiales indirectos e inversiones.

He definido e implementado las **estrategias de materiales** y mejora del **panel de proveedores**; definido y aplicado estrategias adecuadas a la gestión como **mecanismos de compensación** para la compra de **materias primas**; he redefinido la **estructura de compras**, las responsabilidades, procesos y herramientas; he integrado a los proveedores en nuevas adquisiciones; he definido y liderado **equipos interdepartamentales** para la toma de decisiones y la ejecución de ahorros.

- Mejorados ahorros de 3% a 6% anual cancelando el efecto de subida de precios de materias primas
- Mejorando los resultados de negocio definiendo e implementando procesos interdepartamentales.
- Lanzado 200 proyectos asegurando la preparación en calidad, capacidad y precio de proveedores.
- Reorganizado el departamento para adecuarlo al crecimiento del 200% en proyectos y ventas.

## **MAXAM (Manufacturera)**

**Director Corporativo de Compras** mar 2015 – mar 2016 (España)

Definí la estrategia de compras en sus ámbitos de **compras global y locales** gestionando un **presupuesto de €800M** en **70 subsidiarias**; redefiní la organización, procesos de negocio y herramientas de compras; redefiní e implementé los requerimientos de proveedores, estrategia y panel de proveedores.

- **Excedí el objetivo de ahorros** en 2015 y en 2016 con €20M ahorrados vs. €13.7M presupuestados
- Definí un **plan de ahorros de €38 M**
- Llevé a cabo **talleres interdepartamentales** en más de 14 subsidiarias para definir e implementar el plan local de ahorros e implementar los procesos de compras.
- Inicié una **oficina de compras en China e India** con ahorros iniciales de €6M.

## **LM WINDPOWER (Energía)**

**Vicepresidente de Compras y Dtor. de Desarrollo Negocio en China** mar 2012 – mar 2014 (Holanda / China)

Gestioné proyectos de desarrollo, vida en serie, calidad de proveedores, inversiones, materiales indirectos y logística con un **gasto de €550M** en **13 fábricas** y **1 centro de I+D** con un equipo de **80 personas**; definí e implementé la **estrategia de compras y logística**,

reorganicé el área de calidad de proveedores y equipos de compras de commodity para conseguir resultados superiores; redefiní los procesos de compras y logística.

- Conseguí ahorros de **€60M año completo en 2012** y **€28M en 2013 de impacto en resultados**.
- Definí e implementé un **plan de ahorros** reduciendo el **gasto de materiales** en un **33%**.
- Implementé un **plan de ahorros de €15M en materiales indirectos** en 2012.

### **FAURECIA (Automovilístico)**

**Director de Compras Asia – Pacífico** mar 2008 - mar 2012 (China)

Lideré la **gestión de compras en Asia** (China, Tailandia, Corea, Japón) con un gasto de compras de **€600M en vida en serie** y **€400M en proyectos en 23 fábricas, 4 centros de I+D y 126 personas**; transferí las actividades de compras de proyecto de Europa y Estados Unidos a China.

- Conseguí **ahorros de €13M /año** en vida en serie.
- Desarrollé proyectos con 0 días de retraso con respecto a los hitos planeados de proyecto.
- Lancé proyectos con un coste un 9% mejor que el plan de negocio.
- **Aumenté las compras de materiales** para **exportación de €48M a €125M**.
- **Mejoré la tasa de defectos de proveedores** hasta un nivel de 5 partes por millón (PPM).
- **Inicié actividades de compras en 11 fábricas**, así como en Corea y Tailandia.

**Director de Compras Sud y Oeste de Europa** mar 2005 - mar 2008 (Francia)

Como director de compras gestionaba **750 M€ de gasto de compras en 24 plantas de producción, 600 M€** en proyectos en desarrollo en **3 centros de desarrollo y 180 reportes directos**.

- Galardonado como el **directivo con la tasa mas baja de dimisiones**.
- Conseguir **26 M€ / año de ahorros en vida en serie**.
- Iniciar actividades de compras en tres **nuevas plantas: Rusia, Rumania e Irán**.
- Desarrollar proyectos con 6 días de retraso sobre los hitos planeados (39 días mejor que el objetivo).
- Lanzar **35 proyectos con un ahorro del 5%** comparado con el plan de negocio.
- Gestionar calidad de proveedores con una tasa de defectos de 10 piezas por millón (PPM).

**Director de Compras Clientes Americanos** mar 2001- mar 2005 (España)

**260 M€ de gasto de compras en 9 plantas, 200 M€ de gasto** en proyectos en **2 centros de desarrollo** y 55 reportes directos.

- Galardonado mejor director de compras.
- Lideré el crecimiento de la división partiendo de 3 plantas y 2 proyectos.

**Director de Compras de Operaciones Iberia mar 2000 - mar 2001**

250 M€ gasto de compras en 10 plantas y un equipo de 25 personas.

**MAHLE (Automovilístico)**

**Gestor de Compras de Utillajes y Materiales de Plástico** mar 1996 – mar 2000 (España)

**35 M €** de gasto de compras en 2 plantas de producción y un equipo de 5 personas.

Contratado para definir el panel de proveedores, optimizar los procesos de compras y asegurar ahorros anuales sostenibles.

**VALEO LIGHTING SYSTEMS (Automovilístico)**

**Responsable del Departamento de Diseño de Utillajes** mar 1993- mar 1996 (España)

Equipo de 10 personas.

Contratado para mejorar el rendimiento del taller de construcción de moldes de inyección de plástico y estampación de piezas metálicas. Implemente un sistema de planificación y seguimiento para asegurar los plazos de entrega y mejorar la ocupación de las distintas máquinas, introduce simulaciones por ordenador para mejorar la calidad y el coste de los utillajes y optimicé la industrialización mejorando la geometría de las piezas y el proceso de fabricación.

## **Formación**

**EADA** Máster en Administración y Dirección de Empresas

**INSEAD** Senior Management Seminar (Administración y Festión de Empresas)

**LONDON BUSINESS SCHOOL** Advanced Development Program (Transición a Dirección General)

**NORTH UNIVERSITY Y CENTRO POLITÉCNICO SUPERIOR (UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA)**

Máster en Polímeros, procesamiento y fabricación de polímeros y materiales plásticos

**UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA** Titulación Ingeniería Superior Industrial

## **Idiomas**

**Inglés:** bilingüe

**Francés:** nivel alto

**Alemán:** nivel medio-alto

**Mandarín:** nivel básico