

## **LEONARDO PRAT FERNÁNDEZ**

2 2950 7483

### **RESUMEN**

Ingeniero Militar Politécnico en la especialidad de Geografía, con un MBA en la Universidad Adolfo Ibáñez con experiencia de mando y gerencial, como de Liderazgo tanto en el ámbito Militar en los diferentes puestos a lo largo de 24 años de carrera, como en el ámbito civil durante seis años desarrollando aspectos de dirección, adquisición, finanzas, proyectos de inversión y liderando equipos de operaciones enfocados en la obtención de metas y objetivos de la empresa en la industria del Fast Food, posteriormente durante 16 años ejerciendo en forma independiente, siempre en el rubro alimentación, se me dio la oportunidad de franquiciar la marca Havanna, la cual ejercí durante año y medio, para posteriormente desarrollar mi propia marca de cafetería, la cual se ha mantenido en forma creciente año a año, logrando posicionarse en el centro comercial Apumanque como una de las mejores cafeterías. Persona enfocada al logro de objetivos, del trabajo en equipo y su reconocimiento, organizado y muy ordenado y estructurado en las finanzas, con gran capacidad y desarrollo en el análisis, desarrollo y puesta en marcha de nuevos proyectos.

### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

#### **EJÉRCITO DE CHILE, Santiago – Chile**

**1977 – 2000**

Institución Castrense en la cual logré hasta el grado de Teniente Coronel. En esta institución durante los 23 años ( 1977-2000 ) desarrollé diferentes actividades relacionadas con el mando, instrucción, profesor de Escuelas y Academias del Ejército, estudios de Ingeniería en la Academia Militar Politécnica ( 1987-1991 ), desarrollo y puesta en marcha de proyectos institucionales, desempeño como profesor de Escuelas y Academias Institucionales y en forma paralela a las labores propias del quehacer Militar, estudié y obtuve en forma vespertina el título de Magister en Administración de Empresas en la Universidad Adolfo Ibáñez ( 1996-1998 ).

#### **MC DONALD'S, Santiago – Chile**

**2000 – 2005(Nov)**

Empresa americana en la industria de la comida rápida, en la cual desempeñé la función de Gerente de Operaciones por casi dos años, llevando el control de las operaciones y ventas de los restaurantes, como también manejando el RR-HH y preparando restaurantes para

ser traspasados a las franquicias nuevas. Posteriormente fui Gerente de Compras, donde me correspondió desarrollar nuevos proveedores, negociar precios y administrar los recursos para satisfacer los requerimientos de compras que abastecieran de productos, insumos y papeles a los distintos restaurantes de Mc Donald's Chile, coordinar y planificar los Stock necesarios para el abastecimiento de productos, tanto a nivel local e internacional, en conjunto con el Centro de Distribución. Posteriormente, desempeñe el cargo de Gerente de Nuevos Negocios en el Centro de Distribución, con la finalidad de abrir e incorporar nuevos clientes para el Centro y así dejar de Distribuir en forma exclusiva para Mc Donald's Chile, considerando que el Centro se había vendido a un nuevo operador y se requería obtener nuevos negocios para no encarecer el costo de Distribución a los restaurantes de Mc Donald's Chile, trabajo desarrollado por casi un año completo. Finalmente, se me envió a constituir la Gerencia de Seguridad y Prevención de Riesgo, durante el año 2005, donde junto con contratar gente especialista, se conformó trabajó con las empresas que suministraban los diferentes servicios de Seguridad y Prevención de Riesgo, logrando metas de rebajas en las cotizaciones en la ACHS, producto del incremento y trabajo mancomunado con la ACHS, lo que significó durante los siguientes 3 años bajar la cotización en 0,25%, además se elaboraron planes de seguridad para los locales y se mejoró y profesionalizó a los guardias en cada restaurante requerido, tanto corporativos como de los franquiciados.

En noviembre de 2005, solicité mi renuncia voluntaria para emprender nuevos rumbos en forma independiente.

## **FRANQUICIAS DE HAVANNA**

**2005(Nov) – 2007**

En noviembre de 2005, tuve la oportunidad de franquiciar algunos locales de la marca Havanna, específicamente el de Parque Arauco, en la cual, me dediqué a establecer equipos de trabajo tanto con los empleados, como con los operadores encargados de los lugares donde estaban insertos los locales, con el objeto de buscar mejores condiciones de venta, ubicación y espacios, a los 2 meses de integrar la marca Havanna, se me dio la oportunidad de abrir un nuevo local en Apumanque con la marca, la que desarrollamos en forma conjunta con la marca y abrimos un nuevo local en Marzo del año 2006. Producto de una serie de irregularidades con los ejecutivos de la marca Havanna en Chile, a fines del año 2007, de común acuerdo se estableció la entrega y recepción de los locales que estaban bajo mi supervisión, exceptuando el Apumanque, donde el contrato de arriendo era de mi empresa, donde se termina la relación comercial y de franquicia en Marzo de 2008.

## **COFFEE & CHOC**

**(Mar)2008 – A la fecha**

En marzo de 2008, me correspondió transformar el local de Apumanque en una nueva marca de Cafetería, la que se llamó Coffee & Choc, donde se desarrollaron nuevos proveedores, se elaboraron alianzas estratégicas con Chocolaterías Entrelagos, se confeccionó una nueva carta, se apuntó al tema del maridaje de los café con los chocolates, se establecieron incentivos al personal y encargado de local, para motivar y buscar compromiso y entrega, se mejoraron las prácticas de higiene y manipulación de alimentos, se obtuvieron las resoluciones necesarias para expender alimentos y helados, se conformó un equipo estable que permitió fidelizar a los clientes externos y que estos recomendarán la cafetería, se amplió la carta a productos especiales sin azúcar y sin gluten, en consideración al tipo de clientes que concurrían y con ello se posibilitó la concurrencia de sus familiares y amigos, todo lo anterior permitió que tanto las ventas como las transacciones, crecieran en forma sostenida entre un 30 a 40 % cada año desde el 2008 hasta el año 2018, para posteriormente estabilizarse en crecimiento entre los 7 y 12% anual hasta la fecha (exceptuando los años 2020 y 2021, por problemas de pandemia).

## **EDUCACION**

### **Master Business Administration (MBA)**

Universidad Adolfo Ibañez

### **Ingenierío Militar Politécnico Esp. Geografía**

Academia Militar Politécnica

### **Escuela Militar Bernardo O´Higgins**

**Colegio Calasanz**

## **OTROS**

Casado, 3 hijas

Inglés hablado y escrito nivel medio

Aficiones: Lectura, equitación, futbol, esquí y cine

**Marzo 2022**