

# FRANCISCO JOSÉ ALCOPA GARCÍA

Teléfono: 650 307 682 (Móvil)

Correo electrónico: [falcoba.ciccp@gmail.com](mailto:falcoba.ciccp@gmail.com)



## PRESENTACIÓN

Profesional del área de gestión y dirección con 10 años de experiencia en proyectos multidisciplinares para diversos sectores como: ejecución de plataforma para tren AVE, realización de ofertas para concursos públicos (autopistas, aeropuertos, parkings, hospitales y ferrocarriles), promoción de parques eólicos y fotovoltaicos, compra de promociones en explotación, análisis de proyectos en materia de ahorro y eficiencia energética, así como elaboración de planes de viabilidad para empresas en concurso de acreedores.

Miembro del Comité de Dirección, con profundos conocimientos de gestión financiera, control de tesorería y desarrollo de Negocio. Habilidad para la negociación con clientes, diligencia en cumplimiento de plazos de ejecución, y gestión de equipos. Licenciado en Ingeniería.

Competencias profesionales desarrolladas:

- Orientación al negocio y resultados.
- Capacidad para las relaciones interpersonales y para negociar.
- Análisis y toma de decisiones en situaciones de crisis.
- Planificación y resolución de problemas.
- Cohesión y motivación del equipo de trabajo
- Capacidad para gestionar y negociar en entornos internacionales

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### **GRUPO EUROGRANSON-GRUPO PLODER. Dtor. Unidad de Negocio** (May '11 - Jul '13)

#### **Empresa dedicada a inversión financiera en tecnologías y energías renovables**

- Implementé tres Planes de Negocio distintos en el campo de las energías renovables: Promoción de proyectos, Compra de parques en explotación y Propuestas en materia de eficiencia y ahorro energético.
- Gestioné la compra de una promoción en explotación
- Me responsabilicé de la búsqueda y seguimiento de las promociones de energía eólica y fotovoltaica en desarrollo.

Logros:

- Conseguí vender promociones en desarrollo por un valor igual a seis veces los costes de promoción en que habíamos incurrido.
- Logré reducir un 15% de los costes eléctricos anuales de las empresas del Grupo

### **PLODER UICESA. Adjunto a la Dirección Financiera Negocio** (Dic '08 - May '11)

#### **Empresa dedicada a la gestión de infraestructuras**

- Diseñé el modelo de la Reestructuración Financiera de la empresa y participé en las negociaciones con el sindicato de bancos acreedores.
- Elaboré el Plan de Viabilidad para que la empresa saliese de la situación de Concurso de Acreedores y negocié con los principales acreedores de la empresa para que se adhirieran al Convenio que les proponíamos.
- Gestioné un equipo multidisciplinar de colaboradores y al mismo tiempo me encargué de controlar las fuentes de ingresos, pagos y garantías de la empresa (*endoso de certificaciones, control de líneas de avales, confirming, factoring y descuento*).

Logros:

- Durante el proceso de reestructuración financiera conseguí alargar la marcha de la empresa durante 9 meses en los que no se incumplieron los pagos ordinarios.
- Logré que la mayoría de los acreedores se adhiriesen al Convenio propuesto, permitiendo que el Plan de Viabilidad fuera aprobado por la Administración Concursal, consiguiendo que la empresa saliese de la situación de concurso.

### **PLODER CONCESIONES. Project Manager Negocio** (Jul '06 - Dic '08)

#### **Empresa dedicada a la explotación de infraestructuras**

- Me responsabilicé de la elaboración y la presentación de proyectos de licitación para concursos públicos de concesiones (proyectos de participación público-privada) en España.
- Llevé a cabo estudios de viabilidad para la implantación de nuevos proyectos concesionales mediante la cláusula de iniciativa privada que se recoge en la Ley de Contratos del Sector Público.
- Participé en la gestión de las concesiones en explotación del GRUPO.

**Logros:**

- Los proyectos que gestioné se presentaron a tiempo y fueron admitidos sin errores por las administraciones que los licitaron, obteniendo todos y cada uno de ellos muy buenas puntuaciones en los apartados administrativo, técnico y económico-financiero que se valoraban.

**PLODER. Jefe de Producción** (Nov '03 - Jul '06)

**Empresa dedicada a ejecución de infraestructuras para Administraciones Públicas**

- Gestioné tanto los ingresos (certificaciones) como los costes de las unidades de obra que me habían asignado con un equipo humano de 30 profesionales a mi cargo.
- Me responsabilicé de la viabilidad técnica de los proyectos, controlando su correcta ejecución y emitiendo los correspondientes informes.

**Logros:**

- Llevé a cabo con éxito obras por valor de 57,5 millones €, acortando los plazos previstos inicialmente en los proyectos.
- En los proyectos en que intervine se consiguieron modificados de más del 20% del presupuesto inicial
- La empresa me selecciona entre todos sus empleados (más de 600) para cursar el Máster en Gestión de Infraestructuras y Servicios Públicos que se imparte en el Colegio de Caminos, Canales y Puertos en Madrid en el año 2006.

### FORMACIÓN ACADÉMICA

Año 1997-2003: **Ingeniería Técnica Superior de Caminos, Canales y Puertos**, Universidad Politécnica de Madrid (UPM)

Año 2006-2007: **Master en Gestión de Infraestructuras y Servicios Públicos** (Colegio de Ingenieros de Caminos / Universidad Politécnica de Madrid)

☆ **Premio Extraordinario de Bachillerato** de la Comunidad de Madrid, curso 95-96.

### IDIOMAS

- **Inglés** Fluido/ Negociación.
- **Alemán.** Nivel básico. He trabajado con manuales escritos en alemán.

### CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

- Entorno Windows, Dos, Internet e Intranet.
- Microsoft Office (avanzado); Microsoft Access (intermedio).

### OTROS DATOS DE INTERÉS

**Clientes:**

- Administraciones Públicas (Ministerios, Comunidades Autónomas y Ayuntamientos)
- Empresas públicas del sector transporte)
- PLODER Uicesa
- GRUPO EUROGRASON
- **Seleccionado para Ponencia** en el "I Congreso de Urbanismo y Ordenación del Territorio: Ciudad y Territorio". Mayo 2008. Bilbao".
- **Profesor** del Módulo "Aproximación y Oferta de Concesiones" del "Master en Gestión y Financiación Privada de Proyectos y Concesiones (MGC)"

**FECHA DE CIERRE: Enero 2014**