CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES:

Nombre: Sebastián Gabriel del Hoyo .
Nacimiento: 20 de Octubre de 1971, Buenos Aires, Argentina
Ciudadanía: Argentina (DNI 22.426.263)
Domicilio: Colón 680, (1640) Martinez – Buenos Aires – Argentina.
Estado civil: Casado. 2 hijos.
Telefono: **hogar: +54-4793-3189 celular: +54-911-4493-7976**
http://www.linkedin.com/in/sebastiangabrieldelhoyo
E-mail: primario: sebastiandelhoyo@gmail.com secundarios: sgdh@dr.com Seba_del_Hoyo@yahoo.com.ar

ESTUDIOS CURSADOS:

- **MASTER en DATAMINING & KNOWLEDGE DISCOVERY -** (2007-2008) **Universidad Austral**
- **POSGRADO en CONDUCCIÓN GERENCIAL -** (03 al 12/2004) **Universidad de Belgrano**
- **LICENCIADO en ADMINISTRACION de EMPRESAS -** (1995-2002) **UBA -** Ciencias Económicas.**Prom.: 7**
- **LICENCIADO en ANALISIS de SISTEMAS -** (1990-1994) **UBA -** Ingeniería. **Prom.: 6.85**
- **PERITO MERCANTIL** - (1985- 1989) **Instituto Social Militar Dr. Dámaso Centeno**. **Prom.: 9**

IDIOMAS:

- **INGLÉS**: Experto (dominio oral y escrito).
- **FRANCÉS**: Inicial.

HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS: Avanzado

- Programación SAS Base *=> Experto*
- SAS Entrerprise Miner *=> Experto*
- IBM/SPSS Modeler (Clementine) *=> Avanzado*
- SPSS Statistics y scripting *=> Avanzado*
- PL-SQL *=> Avanzado*
- Python *=> Intermedio* (Numpy, Pandas, Matplotlib, SciKit Learn, Keras/TF)
- Cloud (MS Azure) *=> Inicial*
- Power BI y QlikView *=> Inicial*
- Office *=> Avanzado*
- Otros Lenguajes de programación: R , C, Cobol, Pascal, Basic, Clipper, Prolog.

OTROS CONOCIMIENTOS:

- Armado y conducción de equipos *=> Avanzado*
- Administración de proyectos *=> Avanzado*

CERTIFICACIONES / CURSOS / SEMINARIOS:



- Analytics aplicado usando SAS Enterprise Miner (Mar 2014 – SAS Argentina).
- Técnicas de Clustering aplicadas (Ene 2013 – SAS Argentina).
- Modelización predictiva usando Regresión Logística (Nov 2012 – SAS Argentina).
- Forecasting de negocios usando SAS (Sep 2012 – SAS Argentina)
- Análisis de Supervivencia en Data Mining (Aug 2012 – SAS Argentina)
- Equifax Annual Analytics Conference (Aug 2011 – Equifax, Atlanta, USA



ANTECEDENTES LABORALES:

Comafi Financiación de Consumo – Grupo Banco Comafi

Jefe de MIS e Inteligencia de Cartera (3 posiciones) (4/2016 – a la fecha).

A cargo de la creación y conducción del área, selección y desarrollo del personal. Creación de estrategias de riesgo alineadas al plan de negocios. Desarrollo, automatización y distribución de reportes de Riesgo y de Cartera para las 4 unidades de negocio. Desarrollo y validación de modelos de score, aplicación en las fases del ciclo de vida del cliente (originación, incremento, oferta cruzada, retención, cobranza). Generación de campañas de incrementos de límites de tarjetas de crédito. Se estructura en tres analistas especialistas en cada uno de los negocios: Cuota Ya, Provencred, Credial, CrediClick.
Logros: *Armado del área *Generación de score dual Cuota Ya *Acumulación y filtrado por datos BCRA *Medición de performance modelos de riesgo *Ajustes periódicos limites de crédito tarjetas *Generación mensual de reportería de riesgo y cartera por negocio (vintage, nfa, booking, gasto originación, etc) *Ahorros costos de bureau *Ajustes de políticas *Análisis Ad Hoc

Jefe de Business Intelligence y Administración de Campañas (3 posiciones) (3/2017 – a la fecha).
Responsable de la creación y conducción del área, selección y desarrollo del personal. Generación de campañas comerciales prescreeneadas y preaprobadas, tanto para open market como para clientes existentes, orientadas a todos los negocios del grupo: Provencred, Credial, Cuota Ya, tanto para prestamos (oferta, renovación) como para tarjetas de crédito (incrementos de limites, upsell), para nuevos negocios, para oferta de asistencias y seguros. Generación de estrategias de oferta de productos, automatización de la generación de bases. MIS de efectividad de campañas, P&L y análisis costo beneficio de las campañas, del uso de los diversos bureaus, y de los distintos canales de accionamiento de las mismas (call interno, call externos, sucursales, e-mail, Facebook, sms, etc). Generación de estrategias de ordenamiento de los prospectos. Desarrollo de modelos de score de propensión a la aceptación de la oferta, scores de ventas cruzadas, scores de up-sell, scores anti attrition. Desarrollo de data mart centralizado con información de contactación de campañas y mejores teléfonos de contacto y horarios para llamar. Gestión integral y cruzada da las bases de clientes de las unidades de negocio. La venta mediante campañas se definió como una de las estrategias principales del grupo CFC a partir de 2017, hoy genera más del **25% de las ventas totales**, y estamos incrementando universos y tasas de respuesta para aumentar la participación (en poco más de 1 año se ofrecieron $67mil millones de préstamos, vendiéndose $1500 millones).
Logros: *Armado del área *Generación de Base Business Intelligence *Generación y continuidad de todas las campañas requeridas *Medición de resultados y costos/beneficios, gestión, etc *Generación de CNR(valor del cliente) para Tarjetas de crédito *Segmentación de clientes por CNR *Geolocalización y proximidad a sucursales por negocio *Modelos de propensión a respuesta en campañas (PVC, CRDL, CY)

SAS Institute Argentina S.A. **Project Manager / Data Mining Specialist** (1/2014 – 3/2016).

Responsable de la conducción de diversos proyectos de implementación de soluciones SAS (Garbarino – Marketing Automation; Banco Credicoop – Marketing Automation + Modelos de Attrition y Cross Sell; Banco de Córdoba – Motor de Decisión + Modelos de Originación, Comportamiento y Cobranzas; Banco Galicia – Costeo ABC, Banco Credicoop – Modelo Comportamiento). Consultor en desarrollo de modelos de score y Data Mining.

TARSHOP S.A. (Tarjeta Shopping) – Grupo Banco Hipotecario **Risk Analytics Head** (4/2006 – 12/2013).

Responsable de la creación y conducción del área, selección y desarrollo del personal, establecimiento de estrategias de riesgo orientadas al objetivo de la compañía, desarrollo y validación de modelos de score, generación de universos en campañas comerciales y análisis de su efectividad, relación con proveedores de información, interacción con la Gerencia Comercial y de Sistemas para la implementación de proyectos.
Logros: Administrar exitosamente una cartera de 1,2 millón de cuentas, con un portafolio crediticio de 2400 millones de pesos, optimizando la relación riesgo-recompensa. Haber realizado campañas comerciales por más de 1300 millones de pesos focalizando en segmentos a la vez rentables y poco riesgosos. Haber generado incrementos selectivos de límites por 1200 millones de pesos, sin impacto en riesgo, aumentando 20% el uso. Haber implementado exitosamente sistemas de análisis y aprobación crediticia on-line, que disminuyeron costos, agilizaron tiempos de aprobación, reduciendo niveles de riesgo y aumentando la originación. Haber desarrollando e implementando numerosos modelos predictivos exitosamente. Haber

creado y mantener el Data Mart del área. Optimizar las consultas a bureaus reduciendo 35% el gasto. Haber reducido 20% el riesgo en préstamos personales con la creación de una estrategia de aprobación, incrementando la venta en un 15%.
En función a los distintos análisis que realizamos, proponemos las Políticas de Créditos y Cobranzas, las estrategias a implementar y las acciones a realizar para la consecución de los objetivos de la empresa.
Miembro activo del ***Comité de Créditos***, ***Comité de Riesgo***, y ***Comité Riesgo-Comercial***.
El área evolucionó de la siguiente forma (8 posiciones)

- **Creación del área de Análisis y Mantenimiento de Portafolio (4/2006)** inicia con 1 posición.
- **Creación del área de MIS & Reporting (7/2006-3/2010).**3 posiciones**.**
  Desarrollo, automatización y distribución de reportes de Créditos, de Cobranzas, y de Portafolio, seguimiento de evolución de indicadores, desarrollo de informes ad-hoc. Información de mercado. Generación de reportes automáticos en disco de red. Tablero de control.
- **Creación del área de Risk Control (gestión preventiva) (10/2006-10/2008).** 5 posiciones**.**
  Generación y aplicación de estrategias de cobranza preventiva, para adelantar pagos de clientes al día pero en difícil situación, brindando una ayuda a los mismos, y minimizando pérdidas futuras.
- **Risk Analytics (10/2008-12/2013).** (antes Análisis y Mantenimiento de Portafolio) 2 posiciones.
  Análisis y segmentación de la cartera de clientes, estrategias diferenciadas por segmento. Determinación de políticas crediticias, políticas de cobranzas, y pricing basados en riesgo. Desarrollo, validación e implementación de modelos predictivos (scores de: originación, behavior, attrition, retention, propensión a compra, response, fraude, recovery). Modelos de Stress Testing. Análisis what-if. Generación y ejecución de estrategias segmentadas de mantenimiento de límites, estrategias de créditos, cobranzas, autorizaciones, renovaciones. Análisis ad-hoc. Seguimiento de acciones, analisis champion-challenger de estrategias. Análisis de bases: crosselling, upselling, prescreening, prospecting. Generación de campañas comerciales y captación por diversos canales. Desarrollo e implementación de modelos ad-hoc. Forecasting. Scenario analysis. Interacción con Sistemas para automatización de procesos.

EQUIFAX International Analytics – Statistical Consultant (7/2011 – 11/2011).

Relevamiento de necesidades de clientes, desarrollo y validación de modelos de score y estrategias, soporte en la implementación de proyectos. Trabajo remoto con reporte a Head Quarters (Atlanta). Servicios a clientes internos y externos de 15 países.

CITIBANK N.A. Manager (1/2001-4/2006).

TRIAD Manager (5/2005-4/2006).
Administración de estrategias crediticias mediante sw Triad (Fair Isaac). Análisis y supervisión de estrategias de Renovaciones, Administración de Linea de Crédito, Autorizaciones, Cobranzas, Comunicaciones de Marketing y Retención. Interacción con diversas áreas para el diseño, aprobación e implementación de las estrategias. Reporte matricial a la Región.
Implementación Triad en proyecto migración de Sistema de Tarjetas de Créditos (06/2004-05/2005).
Negociación de responsabilidades, requerimientos funcionales, supervisión en el cumplimiento de metas, generación de estrategias y pruebas, capacitacion y conducción de testers, parametrización del sistema, automatización de pruebas.
Senior Portfolio Strategy Analyst - Tarjetas de Crédito (07/2002-06/2004).
Senior Portfolio Strategy Analyst - Ctas Corrientes-Préstamos (01/2001-07/2002)
Desarrollar, implementar y monitorear estrategias de créditos y cobranzas acordes a cada segmento y a los objetivos del negocio, con vistas a a la maximización del rendimiento y minimización del riesgo crediticio. Análisis de la cartera de clientes. Segmentación y exploración de la base de datos. Mejoramiento y control de los procesos. Desarrollo de estratégias de incremento/decremento de líneas de crédito, autorizaciones, renovaciones. Análisis de evolución de los distintos portfolios. Desarrollo-validación de modelos de score. Nexo entre Créditos, Credit Policy, Marketing y Sistemas para la aprobación e implementación de las estrategias.

IBM ARGENTINA S.A. Sr Analyst (11/1998-1/2001).

Data Base Specialist / Marketing & Sales Management System Administrator (Arg-Par-Uru) (4/2000 – 1/2001)
Responsable del Sistema de Administración de Marketing y Ventas. Reporting analítico y data mining sobre datos de ventas a nivel regional. Desarrollo de informes y recomendación de estrategias a los Sales Managers.

Senior Market Analyst (Argentina, Paraguay y Uruguay) (11/1998-4/2000).
Análisis del mercado informático local y regional (evolución de variables de mercado, gereración de proyecciones). Análisis y seguimiento de la competencia. Análisis de participación de mercado por nichos. Procesos de investigación de mercado y análisis de sus resultados. Elaboración de presentaciones para la Dirección. Responsable de generar y administrar bases de datos con información de mercado, competencia, clientes y facturación. Análisis de cartera de clientes y de información financiera para fijar estrategias de venta.

APPLICATION SOFTWARE S.A. Consultor en Marketing. (2/1997-10/1998).

Responsable de Análisis Competitivo y de Mercado. Generar, administrar y distribuír información general, institucional, de producto y competencia. Organizar Eventos y Exposiciones. Planificar e implementar estrategias de marketing. Responsable de base de datos de contactos (preparación y seguimiento de mailings). Elaborar material entregable, publicaciones y presentaciones. Análisis costo/beneficio de acciones de marketing. Soporte al equipo de ventas (propuestas comerciales).

IBM ARGENTINA S.A. Market Analyst (Latin America South) (4/1994-1/1997).

Investigación de Mercado. Análisis de la competencia. Elaborar informes para la alta gerencia (Situaciones de Competencia, Eficacia y Estadísticas de Ventas, Noticias Mercado Informático: informe diario a 200 personas). Responsable analisis Importaciones (proyectar mercados). Desarrollo/administración Sistemas de Información.

INTERSOFT ARGENTINA S.A. Analista Programador. (9/1993-4/1994).

Análisis, Diseño, Programación y Documentación (lenguaje C e Ideafix sobre UNIX) de Telecom Argentina.

G. C. B. A.: Escuela N° 8 D.E. 1 Maestro Especial de Computación (Adultos). (07/1994-03/2010).

Enseñanza a adultos y adolescentes. Planificación educativa. Evaluación. Compra e instalación de equipos, administración del presupuesto. Asesoramiento a la Supervisión. Jurado en el examen de ingreso docente.

ANTECEDENTES DE FAMILIA:

- Esposa: Alejandra Elizabeth Sarro, Lic en Aministración de Empresas (UB), Lic en Comercio Exterior (UB), Gerente de Administración y Finanzas - Curcija S.A., 5 idiomas, Posgrado en Conducción Gerencial (UB). Finance Executive Program (UCEMA).
- Padre: Juan Luis del Hoyo (fallecido), CPN UBA. Primer Jefe Dto Control Entidades Bancarias B.C.R.A., Profesor Contratado de Técnicas Bancarias (Univ del Nordeste), Profesor Facultad de Ciencias Económicas (UB y UADE), Asesor contratado en Organización Bancaria por el Banco de La Pampa y el Banco de Río Negro, Expositor en numerosos congresos y conferencias, Contador de La Triestina SRL.
- Madre:Irene Benita Carracedo (fallecida), Docente. Numerosos cursos de historia del arte, música, pintura y filosofía.
- Hermano: Diego P. del Hoyo. 54 años, Lic. Análisis de Sistemas, Fac Ing UBA, Master Adm. Empresaria, Fac Ing UBA. ExJefe Normas de Seguridad de la Información BankBoston. ExDocente Fac Ing UBA y Fac Cs Econ El Salvador. Actualmente radicado en Australia, Security Consultant en Accenture.
- Tío: Rosendo Matías Carracedo (fallecido). Abogado. Decano Facultad de Derecho Santo Tomás de Aquino.

OTRAS ACTIVIDADES:

- Capacitador contratado por **SAS Argentina** (SAS Institute Inc.- http://www.sas.com/).
- Consultor externo en Data Mining.
- Voluntario: Fundación Vida Silvestre Argentina y FABA.
- Deportes: running (entrenando para maratón Bs As 2022), ski, natación, yachting (timonel brevet n° 31696), paddle, squash, golf. Club Almagro.
- Hobbies: jardinería, cocina.
- Cria de perros: junto a mi esposa criamos y exponemos perros raza Pomerania (www.patagonickennel.com)

OTROS CURSOS:

- "Fortalecimiento de prácticas de interacción del equipo gerencial" (Marble Tree Group – Jun 2011)
- SPSS Modeler avanzado (SPSS Argentina – Jul 2010)
- IV - IX Congreso Nacional de Créditos y Cobranzas (CMS – 2006 a 2011)
- Construcción de Tablero de Comando para Carteras Crediticias Masivas (CMS – Jul 2006)
- Consumer Credit Seminar (Citigroup LA Org Development – Nov 2005)
- Oracle PL-SQL (TCN - 2004)
- SPSS Data Mining Overview (SPSS Argentina – 2002)
- SPSS Answer Tree, SPSS Regression (SPSS Argentina – 2001)
- Oracle Discoverer Boot Camp (Oracle Argentina - 2001)
- Data Analytics with SAS on RS/6000 (IBM Brasil, Sao Paulo – 2000)
- Principles of Marketing Research. (The University of Georgia and MRA – 1999, a distancia)
- J D. Edwards WorldSoftware: Basico y módulos AR, AP y GL (ASSA – 1998)
- Interactuando con Gente Difícil & Negociaciones Efectivas (Método Harvard, ASSA – 1997)
- Investigación de Mercado (Novaction Argentina - 1996)
- Análisis Estadístico de Variables de Mercado usando SPSS (Universidad del Salvador - 1995)
- Market Management Class (IBM Arg-1995) - Taller de Planeamiento de Marketing (IBM Arg-1994)
- Sistemas UNIX, IDEAFIX y C (INTERSOFT Argentina - 1993)
- UBA(1993/94): Análisis-Diseño Sist. Tiempo Real - TQ en Diseño Sist. - Metodo Yourdon - MIS - OOD&A



REPUBLICA ARGENTINA - MERCOSUR
REGISTRO NACIONAL DE LAS PERSONAS
MINISTERIO DEL INTERIOR, OBRAS PUBLICAS Y VIVIENDA

Apellido / *Surname*
del HOYO

Nombre / *Name*
SEBASTIAN GABRIEL

Sexo / *Sex*
M

Nacionalidad / *Nationality*
ARGENTINA

Ejemplar
C

Fecha de nacimiento / *Date of birth*
20 OCT/ OCT 1971

Fecha de emisión / *Date of issue*
21 JUN/ JUN 2018

FIRMA IDENTIFICADO/ *SIGNATURE*

Fecha de vencimiento / *Date of expiry*
21 JUN/ JUN 2033

Documento / *Document*
22.426.263

Trámite Nº / *Of. ident.*
00553095519
7579



DOMICILIO: COLÓN 680 - MARTÍNEZ - SAN ISIDRO - BUENOS AIRES
LUGAR DE NACIMIENTO: CIUDAD DE BUENOS AIRES

Lic. D. Rogelio Frigerio
Ministro del Interior O. Pub. y Vivienda

CUIL: 23-22426263-9

PULGAR

IDARG22426263<9<<<<<<<<<<<<<<<
7110209M3306219ARG<<<<<<<<<<<6
DEL<HOYO<<SEBASTIAN<GABRIEL<<<



Solicitud de Empleo

La información suministrada en este documento será verificada y tratada en forma estrictamente confidencial.

Outside Activities

Con carácter general, los empleados se comprometen a declarar si ocupan una posición de influencia o control con una entidad externa distinta de HSBC o sus filiales, internamente llamado "Outside Activities". El propósito de este control es asegurar que la reputación, la imagen y los intereses del Grupo HSBC estén protegidos y que dichos roles no resulten en un conflicto de intereses, riesgo reputacional o una violación reglamentaria para el Grupo HSBC. Para declarar esto, deberá solicitar el formulario de Outside Activities a RRHH o a su gerente de línea. Si tiene alguna duda acerca de algún rol que todavía desempeñe fuera de HSBC, consulte inmediatamente con su Gerente de Línea, brindando una descripción detallada del rol y en qué organización es llevado a cabo; para así evitar un conflicto de interés.

Declaración - Protección de Datos Personales

Autorizo a HSBC Bank Argentina S.A., HSBC Seguros de Vida (Argentina) S.A., HSBC Seguros de Retiro (Argentina) S.A., HSBC Administradora de Inversiones S.A. SGFCI, HSBC Participaciones (Argentina) S.A., HSBC Valores S.A. y HSBC Argentina Holdings S.A. (en forma conjunta, "HSBC Argentina") a que, por motivos de organización interna, administración de mi registro personal y laboral, eficiencia de los procesos de HSBC Argentina y/o del Grupo HSBC y/o gestiones requeridas por el Grupo HSBC, procesen mis datos personales y/o laborales que posean, obtengan en el futuro y/o generen y cedan y/o transfieran los mismos a HSBC Holdings plc. y/o a cualquiera de sus afiliadas y/o terceros (en cualquier jurisdicción extranjera), quienes serán responsables de su tratamiento y confidencialidad.
La Agencia de Acceso a la Información Pública, en su carácter de Órgano de Control de la Ley de Protección de Datos Personales N° 25.326 (la "Ley 25.326"), tiene la atribución de atender las denuncias y reclamos que interpongan quienes resulten afectados en sus derechos por incumplimiento de las normas vigentes en materia de protección de datos personales. Previa acreditación de mi identidad, tengo derecho a solicitar y obtener información de mis datos personales incluidos en los bancos de datos públicos, o privados destinados a proveer informes; quienes deben proporcionar la información solicitada dentro de los diez días corridos de haber sido intimado fehacientemente. Vencido el plazo sin que se satisfaga el pedido, o si evacuado el informe, éste se estimara insuficiente, quedará expedita la acción de protección de los datos personales o de hábeas data prevista en esta ley. El derecho de acceso a que se refiere este artículo sólo puede ser ejercido en forma gratuita a intervalos no inferiores a seis meses, salvo que se acredite un interés legítimo al efecto. El ejercicio del derecho al cual se refiere este artículo en el caso de datos de personas fallecidas le corresponderá a sus sucesores universales.
Asimismo, en cumplimiento de lo establecido por el Art. 6 de la Ley 25.326, declaro conocer y aceptar que: (i) mis datos personales y laborales serán incorporados en la base de Recursos Humanos de HSBC Argentina y del Grupo HSBC (de corresponder) y utilizados para los fines de mantener y administrar la relación laboral de acuerdo a las normas laborales vigentes; (ii) tengo derecho a acceder a mis datos personales en forma gratuita en intervalos no inferiores a seis meses, salvo que acredite un interés legítimo al efecto y que, de ser procedente, tengo derecho a rectificar y/o suprimir mis datos (Arts. 14,15 y 16 de la Ley 25.326).

Datos Personales					
Nombre y Apellido:	Sebastián Gabriel del Hoyo			Mail:	sebastiandelhoyo@gmail.com
Teléfono:	1144937976	Tipo y N° de Doc.	DNI 22426263	N° de CUIL/ CUIT:	23-22426263-9
Fecha de nacimiento:	20 de octubre de 1971			Lugar de nacimiento:	Buenos Aires
Domicilio (Últimos cinco años. Favor de iniciar con el actual) NOTA: Es indispensable que cubra los últimos 5 años sin espacios de tiempo.				Desde	Hasta
Domicilio: (Indicar entre calles)	Colom 680 entre Pedro Goyena y Ricardo Gutiérrez			2005	—
Código Postal	1640	Localidad y Provincia	Martinez, Bs As	Teléfonos:	4793-3188
Domicilio Anterior (por favor incluir Localidad y Código Postal)	Parral 6P piso 7 CABA (1405)			Desde 1971	Hasta 2005
Domicilio Anterior (por favor incluir Localidad y Código Postal)	—			Desde —	Hasta —
¿Ha vivido en el extranjero por seis meses o más dentro de los últimos cinco años? NO				~~SI~~ NO	
Si selecciono "Si" en la pregunta anterior, por favor, indique los siguientes detalles NOTA: Por favor, proporcionar fechas exactas del viaje.					
País	—			**Motivo del viaje**	—
Período	Desde —		Hasta —		
País	—			**Motivo del viaje**	—
Período	Desde —		Hasta —		

Formación Profesional (Por favor completar máximo nivel alcanzado/completado)

Nivel	Carrera	Completo SI	Completo NO	Año Ingreso	Año Egreso	Continúa SI	Continúa NO	% Avance Carrera	Institución
UNIVERSITARIO	LIC EN ANÁLISIS DE SISTEMAS	X		1990	1994		X	100%	UBA Facultad de Ingeniería
UNIVERSITARIO	LIC. EN ADM. DE EMPRESAS	X		1995	2002		X	100%	UBA Facultad de Cs Económicas

Antecedentes laborales (Últimos cinco años. Por favor iniciar con el actual o último puesto)

NOTA: Es indispensable que cubra los últimos 5 años sin espacios de tiempo.

En caso de estar trabajando actualmente, ¿Podemos contactar a su empresa?	SI
	(NO)

NOMBRE DE LA EMPRESA	COMAFI FINANCIACION DE CONSUMO (CFC)	Desde	Mes	04	Año	2016
Puesto	JEFE ANALYTICS RIESGO / JEFE BI	Hasta	Mes	07	Año	2021
Departamento o área	RIESGO	Domicilio		AV SAN MARTIN 1750 FLORIDA		
Teléfono	4119-5353	*Nombre del jefe inmediato*		SAMUEL LEVINTON		

NOMBRE DE LA EMPRESA	BANCO COMAFI	Desde	Mes	08	Año	2021
Puesto	ANALISTA SR BI	Hasta	Mes	02	Año	2022
Departamento o área	BI	Domicilio		ROQUE SAENZ PEÑA 660		
Teléfono	4328-5555	*Nombre del jefe inmediato*		PAULA FREDA SALGUERO		

NOMBRE DE LA EMPRESA		Desde	Mes		Año	
Puesto		Hasta	Mes		Año	
Departamento o área		Domicilio				
Teléfono		*Nombre del jefe inmediato*				

NOMBRE DE LA EMPRESA		Desde	Mes		Año	
Puesto		Hasta	Mes		Año	
Departamento o área		Domicilio				
Teléfono		*Nombre del jefe inmediato*				

NOMBRE DE LA EMPRESA		Desde	Mes		Año	
Puesto		Hasta	Mes		Año	
Departamentò o área		Domicilio				
Teléfono		*Nombre del jefe inmediato*				

¿En los últimos 5 años: ha estado más de tres meses SIN trabajar?

NO	X	SI		***SI declaro que SI por favor seleccione el motivo de la inactividad laboral:*** Estudios Secundarios / Estudios Universitarios / Desempleo / Búsqueda Laboral / Viaje / Licencia / Otro (indicar)		
		Desde (Mes/Año)		Hasta (Mes/Año)		
		Desde (Mes/Año)		Hasta (Mes/Año)		
		Desde (Mes/Año)		Hasta (Mes/Año)		
		Desde (Mes/Año)		Hasta (Mes/Año)		
		Desde (Mes/Año)		Hasta (Mes/Año)		

Parentesco	Nombre y Apellido	Edad	Fecha de Nacimiento	Ocupación/Estudios	Tipo y N° de Documento
Cónyuge	ALEJANDRA ELIZABETH SARRO	48	19/05/1973	Empleada / [illegible]	DNI 23.175.265
Padre	JUAN LUIS DELHOYO	fallecido	1 /1936	Bancario	
Madre	[illegible] BEATRIZ CARRACEDO	fallecida	10/06/1935	Docente jubilada	LC 1.946.130
Hijo/a	MARTINA SOFIA DELHOYO SARRO	10	12/09/2011	estudiante	51.390.480
Hijo/a	BENICIO ARIEL DELHOYO SARRO	3	14/05/2018	estudiante	57.104.907
Hijo/a	—	—	—	—	—
Hijo/a	—	—	—	—	—

Otros Familiares a Informar

HERMANOS	EDAD	EST. CIVIL	CONVIVE	A CARGO	PROF. / OFICIO
DIEGO PATRICIO DEL HOYO	58	CASADO	NO	NO	
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—

OTRO PARENTESCO	EDAD	EST. CIVIL	CONVIVE	A CARGO	PROF./ OFICIO

¿Cómo se enteró de la vacante?	LINKEDIN

Firma / Aclaración	Tipo y N° de Documento	Lugar y Fecha
Sebastián Gabriel del Hoyo	DNI 22.426.263	Rosario, 3 de Marzo de 2022

ANSES

Constancia de CUIL/CUIT

Emitida el: 09/03/2022 a las 10:20 hs
Fecha de alta: 25/11/1996

Titular
DEL HOYO SEBASTIAN GABRIEL

Documento
DU 22426263

CUIL/CUIT
23-22426263-9

Recordá que solo podés tener un único CUIL/CUIT. Esta constancia no tiene vencimiento y es GRATUITA.

"La presente no requiere autenticación con sello y firma de un agente de ANSES." - Art. 1 - Res. DE 76/2009.



REPÚBLICA ARGENTINA

Universidad de Buenos Aires

Facultad de Ciencias Económicas

El Rector de la Universidad y el Decano de la Facultad

Por cuanto: Sebastián Gabriel del Hoyo,

natural de la Ciudad de Buenos Aires, ha terminado el 20 de julio de 2002 los estudios correspondientes a la carrera de **Licenciatura en Administración.**

Por tanto: de acuerdo con lo dispuesto en las normas vigentes en esta Universidad le expedimos el presente título de **Licenciado en Administración.**

Buenos Aires, 17 de mayo de 2004

CARLOS ANIBAL DEGRIGORI
DECANO

FIRMA DEL INTERESADO

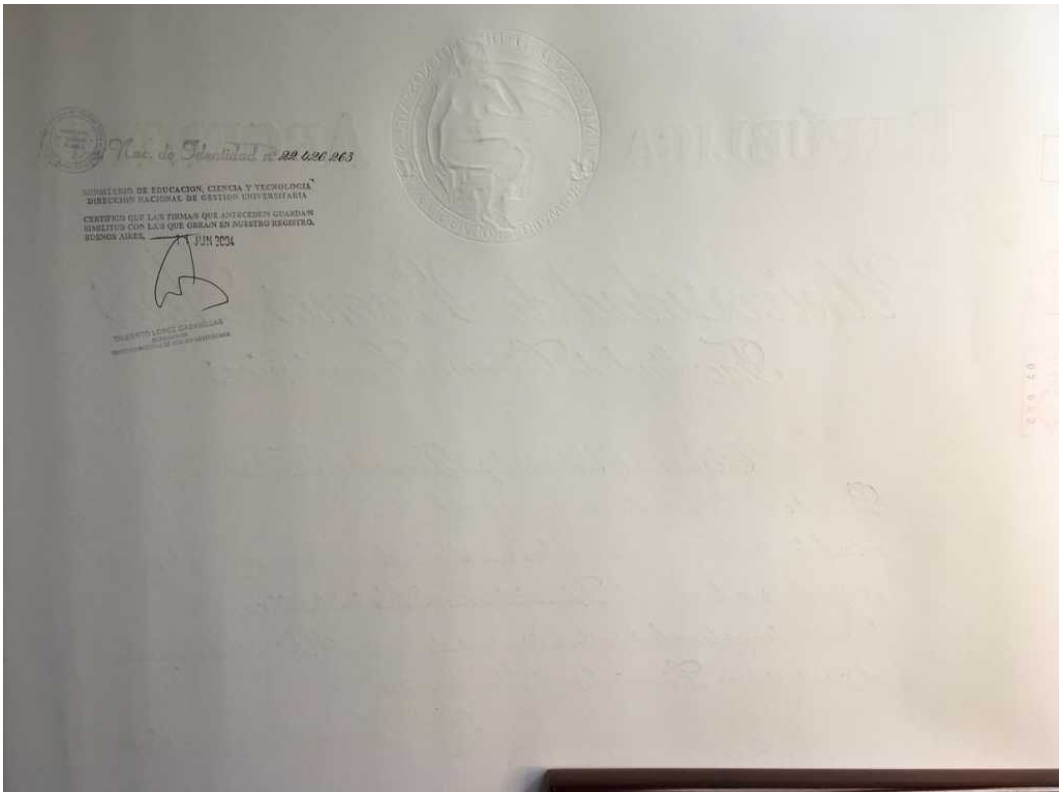
ROBERTO F. CORDARO

REGISTRADO BAJO Nº 11.282

JOSE ALEJANDRO VEGA
APODERADO
DIRECCIÓN DE ALUMNOS

MARIA TERESA GASPARINI
SECRETARIA ACADEMICA

REGISTRADO EN EL LIBRO GENERAL DE GRADOS Nº 107 FOLIO 37 CON EL Nº 6837



Nac. de Validez de 22.06.063

MINISTERIO DE EDUCACION, CIENCIA Y TECNOLOGIA
DIRECCION NACIONAL DE GESTION UNIVERSITARIA

CERTIFICO QUE LAS FIRMAS QUE ANTECEDEN GUARDAN SIMILITUD CON LAS QUE OBRAN EN NUESTRO REGISTRO.
BUENOS AIRES, 1 JUN 2004

TELESFORO LOPEZ CASTELLAN

REPÚBLICA ARGENTINA

Universidad de Buenos Aires

Facultad de Ingeniería

El Rector de la Universidad y el Decano de la Facultad

Por cuanto: Sebastián Gabriel del Hoyo

natural de la Ciudad de Buenos Aires ha terminado el 21 de abril de 1995 los estudios correspondientes a la carrera de Licenciatura en Análisis de Sistemas.

Por tanto: de acuerdo con lo dispuesto en las normas vigentes en esta Universidad le expedimos el presente título de Licenciado en Análisis de Sistemas.

Buenos Aires, 2 de abril de 1996

ALBERTO A. SOVERIS
VICEDIRECTOR

Ing. Carlos Alberto RAFFO
Decano
Facultad de Ingeniería

Ing. José Luis MANRIQUE
Administrador de Administración
de la Presidencia
Facultad de Ingeniería

FIRMA DEL INTERESADO

REGISTRADO EN EL LIBRO GENERAL DE GRADOS Nº 135 FOLIO 22 CON EL Nº 2085

HEBE A. F. DE FURFARO
DIRECTORA
DIRECCION GENERAL DE TITULOS Y PLANES

Doc. Nac. de Identidad nº 22.426.263

MINISTERIO DE CULTURA Y EDUCACIÓN
DIRECCIÓN NACIONAL DE GESTIÓN UNIVERSITARIA

18 MAY 1999

GOBIERNO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES
LEGALIZACIONES
14 NOV.2000
Certifico que las firmas que anteceden guardan similitud con las que obran en nuestros registros.
MIRTA J. CANEVARI
LEGALIZACIONES
SECRETARIA DE EDUCACION

FACULTAD DE MEDICINA

FOLIO	LIBRO	INGRESO Nº
93	23	26769