

JUAN FRANCISCO BARRIOS VALDES

Móvil: (+56+9) 7211 5699. E-Mail: juan.barrios.valdes@gmail.com

RESUMEN

Ingeniero Comercial y Licenciado en Administración de Empresas, Magister en Dirección Financiera. Ejecutivo proactivo, orientado a resultados y al trabajo en equipo con experiencia en las posiciones de Gerente País y Gerente de Administración y Finanzas. Trayectoria en la industria del Retail, Distribución Mayorista y en Industria Productiva. Experiencia en negociaciones comerciales, finanzas, operaciones y gestión de personal. Capacidad de liderazgo, trabajo en equipo y fuertemente enfocado a objetivos, clientes internos y externos.

CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA ESPECÍFICA DE GESTIÓN

- Negociación con Clientes, Proveedores, Bancos nacionales e internacionales para la obtención de capital de trabajo para nuevas inversiones. Como además participación de grandes contratos comerciales y licitaciones.
- Star Up de operaciones, desde construcción de tiendas e instalaciones, implementación física y seguimiento de los resultados del negocio.
- Gestión Comercial, Operacional y Administrativa de compañías.
- Panificación Financiera, presupuestos y reportes a casa matriz bajo norma IFRS y CHGAAP.
- Planificación Estratégica para los Modelos de Negocio en el Largo Plazo, Inversiones de Capital e Infraestructura, Gestión de Gastos Operacionales.
- Desarrollo de Personas y Manejo de Equipos Multidisciplinarios.
- Conocimientos Legales en temáticas Comerciales, Laborales y Tributarios. Negociación de Contratos Colectivo.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

INVERSIONES CAVAS Y GRANOS SPA

Industria Comercial y Distribuidora

2014 (Junio) – 2016 (Actual): Santiago, Chile.

Compañía nacional dedicada a la comercialización y representación de vinos de alta calidad de viñas emergentes y grandes viñas tradicionales, como también de licores importados y nacionales, a canal minorista, mayorista y Horeca.

Gerente Comercial, Operaciones y Financiero (Socio)

- Participe en el Star Up de la compañía, teniendo como objetivo la puesta en marcha de las operaciones, definiendo la estrategia comercial y target de los distintos canales de ventas a desarrollar. Creación del equipo de ventas, administrativo y logístico. Definición del mix de productos por canal.
- Negociaciones con clientes, proveedores estratégicos, prestadores de servicios externos, compañías de seguros, etc.
- Diseño y cierre de alianzas con Grupo Copesa para desarrollo de nuevos productos con valor agregado que tenían como target el consumidor final.
- Desarrollo del Business Plan financiero y comercial, presupuesto por unidad de negocio y centro de costos, control de cash flow.
- Relación con bancos comerciales, abogados, auditores, entidades fiscales y otros.
- Responsable de la emisión de EE. FF. , controles, políticas y procedimientos.
- Responsable de Compras, abastecimiento y despacho, teniendo control del centro de distribución.
- Evaluación de KPI e indicadores de gestión. Estableciendo metas de ventas a equipo comercial y gastos operacionales del negocio.

GRUPO BRITT N.V. BRITT CHILE LTDA.

Industria Retail

2007 (Febrero) – 2014 (Mayo): Santiago, Chile.

Compañía multinacional cuyo Core Business son tiendas en los principales aeropuertos y hoteles de América Latina bajo las marcas BrittShop y Minimarket, como además la fabricación para distribución directa de productos Gourmet de marcas propias de Café, Chocolates, Galletas y Golosinas, etc. a canales como Supermercados, Grandes Tiendas, Hoteles, Restaurantes y Casinos. Actualmente la compañía en Chile mantiene operaciones en Santiago, Iquique, Antofagasta, Copiapo, Puerto Montt y Punta Arenas y cuenta con una dotación de 350 personas y ventas de US\$ 28MM.

Gerente de País 2009 (Marzo) – 2014 (Mayo)
Gerente Administrativo, Financiero y Operaciones

- Responsable de la dirección, planificación y organización general de la compañía y representación legal en Chile.
- Participación anual del Plan Estratégico de Grupo Britt en conjunto con directorio y gerencias corporativa. Preparación de presupuestos de ventas, costos, gastos operacionales, financieros, inversiones y CAPEX, por unidad de negocio, centro de costo y estacionalidad. Teniendo el objetivo el logro de estos de manera mensual y anual. Destacando por el cumplimiento constante de los objetivos.
- Relación con principales socios comerciales, tanto para el ámbito comercial como operacional.
- Supervisión de puntos de ventas, penetración de ventas por tiendas, por categoría y familia de productos, márgenes y rentabilidades. Análisis y evaluación de resultados en base e métricas establecidas en presupuestos y por casa matriz.
- Evaluación constante del stock y mix de productos (aprox. 22.000 SKU) de acuerdo a indicadores como GMROI y Permanencia de estos. Permitiendo este análisis gestionar desde el área de Compras y Ventas la continuidad o no de productos del mix, con el objetivo maximizar utilidades y capital de trabajo.
- Implementé y desarrollé el canal de ventas para industria Horeca, definiendo estructura de personal, target de clientes, categorías de estos, líneas de crédito, etc. Logrando los primeros años contratos de exclusividad con Hoteles Hyatt, Radisson, Terrado, Intercontinental, Monticello, Plaza El Bosque, Noi, etc. Como además, restaurantes como Astrid y Gastón, La Mar, Tanta, etc. También cerramos contrato de abastecimiento para Supermercado Jumbo y Falabella.
- Supervisión de las áreas de Finanzas, Contabilidad, Costos, Operaciones, Recursos Humanos, IT, Control de Gestión y Operacional, Reabastecimiento y Ventas Directas. Gestión y responsable del Centro de Distribución en Chile, logística de entrada, almacenamiento y logística de salida. Teniendo como principales objetivos garantizar el control de los inventarios, distribución a clientes externos y reabastecimiento de manera diaria a todas las tiendas propias.
- Análisis de indicadores financieros de la compañía tanto de rentabilidad, gasto, calidad de inventarios, cuentas por pagar, cuentas por cobrar, etc.
- Responsable y Supervisión del flujo de caja de la compañía y manejo de los recursos. Relación directa con entidades bancarias para la negociación y obtención de financiamiento. Evaluaciones comerciales y financieras de nuevos proyectos, levantamiento de necesidades de capital de trabajo, las cuales se concentraban principalmente para contratos licitados con aeropuertos y nuevas tiendas.
- Representante y negociador de la compañía, en las relaciones y negociación colectiva con Sindicato. En esto logré negociar un pliego inicial de US\$5.600.000 por cuatro años a US\$460.000 por igual período.
- Administrar, delegar y supervisar de la gestión de Recursos Humanos. Teniendo como principales focos Reclutamiento, Capacitación, Motivación, Retención, como además el cumplimiento de la normativa laboral. El principal logro fue disminuir la rotación del personal de un 30% a 12% promedio anual. Esto nos permitió tener personal altamente calificado y bajar los costos asociados a desvinculaciones, horas extras e ineficiencias. Implementar plan de Desarrollo Organizacional y políticas de crecimiento para colaboradores.
- Negociación con Constructoras y Especialidades para la construcción de locales comerciales, centro de distribución y oficinas. Participación en la negociación en contratos de Subconcesiones con Aeropuertos para la apertura de nuevas tiendas.

Jefe de Administración y Finanzas - 2007 (Febrero) – 2009 (Febrero)

- Participe en el proceso de Star Up de la compañía en Chile, en lo cual fui el responsable de la creación de las áreas bajo mi supervisión directa como, Contabilidad, Tesorería, Recursos Humanos, Informática, Centro de Distribución.
- En las funciones y responsabilidades generales de mi cargo tuve desde el comienzo la implementación de herramientas de Control Operacional, Financiero y de Gestión para los distintos centros de costos y unidades de negocio. Determinación de softwares para la operación.
- Implementé políticas y procedimientos de distintas áreas con el fin de establecer métricas de gestión y control sobre procesos y gastos.
- Responsable de propuesta y confección de Presupuestos anuales en todas las líneas y por unidades de negocio, defensa de este hasta aprobación del Directorio.
- Emisión de EEFF mensuales en doble moneda y norma IFRS y CHGAAP, informes de gestión y Planificación de Auditoria con empresas auditadoras de primera línea.
- Responsable del Flujo de Caja de la compañía, velando por el cumplimiento de pasivos y proyecciones de ingresos informando a Gerente de País.
- Negociaciones con distintos bancos para la obtención de financiamiento para capital de trabajo, tanto para el Star Up como para asegurar el flujo de nuevas inversiones y continuidad de la operación.
- Responsable del control de gastos operativos y análisis con presupuestos para la implementación de planes de acción en las líneas que presentaban desviaciones.
- Supervisión del control de Inventarios y mermas, como también de la planificación de toma física de las existencias.

- Responsable del cumplimiento de la dotación de personal para toda la compañía, la cual es factor crítico para cumplir metas de ventas.
- Planificación tributaria de la compañía, teniendo como principal objetivo bajar la carga tributaria para mejorar el retorno a los accionistas. Nuestro principal logro en conjunto con Carey y Asociados fue confeccionar un contrato por servicios externos, el cual posteriormente fue adaptado para todas las filiales de Grupo Britt de acuerdo a la legislación de cada país.
- Negociación con proveedores de servicios y equipamientos. Contratación, construcción e implementación del Centro de Distribución y oficinas generales definitivas.

SICPA HOLDING S.A. SICPA CHILE S.A.

1997 – 2006, Santiago, Chile.

Compañía de capitales Suizos, que participa de la industria de la impresión gráfica abasteciendo a empresas del rubro, con productos de marcas propias como tintas, barnices y solventes. Al año de mi retiro alcanzaba ventas de CLP 2.500 millones anuales con una dotación de personal de 50 personas.

Jefe de Administración y Finanzas, 1997 (Noviembre) – 2006 (Diciembre)

- Responsable del control financiero de la empresa, que comprende el flujo de caja que asciende a \$185 millones mensuales, el presupuesto operacional con ventas anuales de \$2.500 millones y el abastecimiento de productos y materias primas por \$90 millones mensuales, adquiridas a sus filiales en Suiza, Bélgica, Francia, Canadá, EE.UU., Brasil, Colombia y Argentina.
- Preparación en conjunto con Gerencia de País de presupuesto anual Budget y Forecast. Además, de envío trimestralmente de Quarterly y sus desviaciones.
- Establecimiento de las condiciones de crédito para la cartera de clientes. El total de crédito vigente otorgado a los clientes es de \$600 millones y el crédito promedio por cliente es de \$17 millones.
- Responsable del departamento Contabilidad y de la emisión de los Estados Financieros en forma mensual, como también la determinación de los costos de producción. Además, realizar controles de gestión y reportes de estos a la casa matriz en Suiza dado el análisis de entre los resultados actuales versus presupuestos y las explicaciones de las variaciones relevantes y/o significativas.
- Validación y control de costos de productos importados para la comercialización.
- Encargado y responsable del cumplimiento de pago de proveedores, obligaciones con bancos, personal, instituciones y entidades fiscales y otros.
- Contratación de servicios externos para las operaciones como distribución y transporte de mercaderías, servicios de aseo y seguridad, etc.
- Responsable de las obligaciones con el personal y la contratación de beneficios para el recurso humano. Contratación de empresas externas y negociaciones con las mismas como Outsourcing. Responsable de las relaciones directas con los bancos comerciales y negociaciones como la compra de monedas extranjeras para remesas, obtención de líneas de crédito, contratación de seguros de tipo de cambio (forwards y opciones). Responsable del cumplimiento de los procedimientos y políticas de inventario, como el control en forma mensual y sistemática de este. Coordinación y atención de las auditorías externas realizadas.

OTROS ANTECEDENTES

- **Educación:** Ingeniero Comercial. Universidad de Santo Tomás, Santiago, 1999-2004.
- **Lenguajes:** Inglés Intermedio escrito y hablado.
- **Post Grado:** Magíster en Dirección Financiera. Universidad Adolfo Ibáñez, 2010-2011.
- **Habilidades Informáticas:** Office & Windows Tools, PowerPoint, Excel, Word, Outlook.
- **Nacionalidad, Estado Civil y Edad:** Chilena, Casado, 3 Hijos, 43 años.