

## JUAN PABLO SALINAS UNDURRAGA

+56 9 9225 4031 / [jpsalinas.undurraga@hotmail.com](mailto:jpsalinas.undurraga@hotmail.com)

### PRESENTACION DE COMPETENCIAS

**Master of Business Administration** - Universidad Adolfo Ibáñez e **Ingeniero Civil Industrial** - Universidad Diego Portales, 18 años de experiencia laboral en empresas nacionales e internacionales, destacando que 11 años, los he desarrollado en el cargo de Gerente de las áreas: Finanzas, Administración, Logística, Operaciones, Management Consulting y Comercial, desarrollando en consecuencia, una estratégica visión global de los negocios y empresas.

Mi gestión como Gerente la he realizado en ambientes macroeconómicos dinámicos, por lo que mis *Core Competencies* están focalizadas en aumentar el performance económico de áreas y empresas, generando estabilidad de flujos coherentes con planes de negocios competitivos. Las funciones críticas desarrolladas han sido: análisis, planificación estratégica, desarrollo, control, optimización de procesos y plataformas, reportes de evolución de operaciones de diversas áreas y empresas, con equipos multidisciplinarios propios o externos, en diversos ambientes IT, desde las perspectivas; contables, tributarias, financieras, RRHH, comerciales, transporte y abastecimientos interregionales. Lo anterior ha considerado además, enfrentar la planificación y ejecución de proyectos de diversos perfiles y envergaduras en empresas nuevas y/o en funcionamiento.

### DESARROLLO PROFESIONAL

#### FINANCE & BUSINESS CONSULTANT / SBS E.I.R.L.

2014 - Presente

Desarrollo consultorías gerenciales focalizadas en problemáticas financieras a nuevos negocios. Proyectos destacados:

- Perito en Finanzas y Gestión de Negocios en la Corte de Apelaciones, Defensoría Penal Pública y CCS - CAM.
- Reforma Tributaria Ley 20.780. Análisis de características, implementación (gradualidad, estructura, normativa, etc.).
- Estudio “Estadística Tasas de Interés Mercado Chileno – Costo Alternativo” (Grupo Osito) para Inv. Las Perdices Ltda.
- Simulación económica y negociación de compensación por error en medición y tarificación de suministro – Chilectra.
- Propuesta detección de oportunidad de negocio y desarrollo de Business Plan “Factibilidad de Comercializar en Chile Aceite de Inchi – Prospección del Negocio” para CORPEI – Ecuador para SBS.
- Coordinación de equipo Forensic – KPMG en el desarrollo de consultoría asociada a transparentar operaciones financieras históricas de socios de Iruña S. A. (Grupo Osito) para Inv. Las Perdices Ltda.
- Análisis y Desarrollo de factibilidad de negocio: Abastecimiento de “Cooper Ore Concentrate” con pureza entre el 18% y 30%, (barro en sacos) puesto en puerto de Fang Cheng para Guang - Zhou Light Holding Ltd. – Korea.

#### CHIEF FINANCIAL OFFICER / GRUPO OSITO

2013 - 2014

Reportándole a Gerente General y al Directorio, efectúo la planificación, ejecución y control de las políticas corporativas de las áreas: Finanzas, Control de Gestión, Contabilidad, TI y Recursos Humanos. Gestiones destacables:

- Renegocié con proveedores financieros, la reclasificación de riesgo y nuevas líneas de crédito coherentes con los perfiles de financiamiento planificados para la empresa. Para ello, priorizo y optimizo gestiones contables relativas a la estandarización de criterios históricos de contabilización, estableciendo protocolos de depuración y conciliación contable de cuentas críticas (transbank, cajas POS, pasivos moneda local, operaciones comex, inventarios, etc).
- Replanteé la estrategia de la gestión de información, diseñando e implementando nuevos informes y KPI, que expresen la evolución real de la gestión. Resultados: Planteo nuevo performance de los SKU compradas – inventarios, la cobranza mayorista y estado de resultados de los puntos de venta. Identifico anomalías virtuales / físicas de SKU en CD y puntos de venta. Detecte, cuantifique, negocie y recupere saldos de operaciones de factoring históricas retenidas irregularmente por banco local. Identifique y contuve gestiones dolosas. Modele y regularice deudas entre socios y EERR.
- Planifique e inicie la implementación corporativa de SAP fusionando 3 ERP en operación, optimizando todos los procesos críticos de la gestión. Ejemplos de resultados: Disminuyo un 40% el uso de recursos destinados al “Proceso de Pago de Remuneraciones en cliente B2B y POS”. Inicio migración de modelo contable y documental tributario a norma IFRS y factura electrónica. Optimice uso ERP implementando entre otras cosas, “Modulo Tesorería”, rediseñe informes de gestión corporativa, construí el Workflow de los procesos críticos (comex, pago remuneraciones distintos canales y compras Transbank), los optimice, establecí procedimientos de control y registro contable.
- Diseñe e implemente plan de optimización del abastecimiento de Centro de Distribución (CD) a puntos de venta.

**PROJECT MANAGER / MARIO CASTILLO E HIJOS LTDA.****2012 - 2013**

Reportándole al Directorio, realice estudio "ADN Organizacional y Visión de Liderazgo Frente al Cambio" cuyo resultante es la planificación del desarrollo del negocio a 6 años plazo con el objeto de que el fundador de la empresa proyecte su retiro. El mercado de la empresa es: metalmecánicas, mineras y constructoras. Los proveedores son de EEUU, China y Rumania.

**FINANCE & OPERATIONS DIRECTOR / GRUPO BIOAGRO****2007 - 2012**

Reportándole al Apoderado General y Directorio, soy el gerente corporativo responsable de planificar, ejecutar y controlar las áreas: Finanzas & Administración y Operaciones & Logística & abastecimiento. Gestiones destacables:

**A) Área Finanzas y Administración**

- Incrementa performance de flujos de caja, activos y pasivos: Incrementa operadores financieros de 1 a 7 no obstante el perfil de industria de los documentos, reestructure en dos ocasiones los pasivos corporativos disminuyendo los costos en un 35% anual, no obstante los deteriorados indicadores públicos: Liquidez de 0.67, Caída del Margen Bruto del 30% entre los años 2008 y 2010 y sin garantías reales, estructure financiamientos con Warrants fertilizantes y SGR.
- Estructura Financiamientos Internacionales: Implemente Factoring Internacional como estándar de acuerdos comerciales con distribuidores LATAM lo cual implica negociar líneas de crédito con bancos extranjeros entre otras gestiones.
- Implemente modelos corporativos de Control de Gestión: Pongo en marcha ERP Softland, implemento pan de cuentas base (base IFRS), diseñe informes de control de gestión, KPI y presupuestos, generando una disminución corporativa de un 75% en uso de personal involucrado y un 86% en el tiempo destinado al proceso.
- Formalice procesos de análisis tributario y cobro del beneficio Ley Navarino, entre la corporación y los diversos actores fiscalizadores (SAG Punta Arenas, SAG Santiago, Tesorería y Aduanas) logrando certeza en tiempos de devolución.
- Responsable de la Planificación Financiera: Modelamiento y simulación con el objeto de realizar correctos dimensionamiento de requerimientos de capital de trabajo futuros, coherentes con la dinámica de la gestión comercial (flujo de caja), tributaria, proyectos, abastecimiento nacional e internacional, etc.
- Responsable de Operaciones Contables y Estados Financieros (balances): Administración de procesos y registros contables de las operaciones nacionales e internacionales y análisis de cuentas, en coherencia con normas contables locales o internacionales (IFRS) obtener resultados confiables (Ivas, Balance, Renta, Presupuestos, Flujo de Caja, etc.). Generación de información financiera, incluyendo indicadores de gestión, notas explicativas y análisis de desviaciones.
- Responsable de Auditorias y Control de Gestión: Realiza periódicamente auditorías a las distintas áreas y sistemas (ERP) del Holding de tal forma de detectar y corregir anomalías e inconsistencias, en procedimientos, administración de activos (inventarios – efectivo en cajas de puntos de venta – fondos administrados por intermediarios financieros), diseñando e implementando "Best Practices", apoyado (ó no) por entidades externas. Contratación y administración de auditorías externas normales o especializadas como lo puede ser área Forensic de KPMG.
- Responsable de Seguros: Negociación y gestión de seguros del Holding (carga nacional, exportaciones, flotas de vehículos livianos y pesados, bienes raíces, instalaciones, seguros de crédito, cuentas por cobrar, efectos cambiarios, entre otros).

**B) Área Operaciones, Logística y Abastecimiento**

- Disminuye un 60% de los tiempos de producción de Planta Acabados en Santiago, mediante el rediseño de procesos e implementación de patrones de control de gestión.
- Disminuye un 30% los costos de transporte terrestre y marítimo (nacional y LATAM) mediante implementación y administración de nuevo modelo logístico relacionado a Cadena de Abastecimiento Insumos y Producto Granel.
- Responsable del proceso "órdenes de compra" (venta nacional e internacional), involucrándome desde el envasado y etiquetado, la ingeniería de estiva, forwarders, hasta la gestión de la documentación comex.
- Responsable de la continuidad operacional de plantas productivas en Tierra del Fuego (TF), compras de insumos y del abastecimiento de producto terminado al Centro de Distribución (CD) ubicado en RM.
- Responsable de planificar, desarrollar e implementar proyectos logísticos especiales: maquinarias de gran envergadura con destino nacional o internacional, habilitación de centros de almacenamiento y distribución (cadenas de frío, Racks, Drive - In, grúas, montacargas, sistemas de control de flujos, etc.), entre otros temas de la ingeniería logística.
- Responsable del CD en RM: Gestión de Stocks, Control de Calidad, Seguridad de infraestructura y laboral, en resumen, de realizar todas las gestiones que implican el poseer habilitada y operativa las instalaciones productivas (edificios, maquinaria, equipos, etc) requeridas para envasar, acopiar el inventario y controlar la gestión de despacho, cumpliendo normas de calidad y seguridad requeridas por organismos fiscalizadores y certificadores nacionales e internacionales.

**PROJECT MANAGER / COHEN Y ASOCIADOS LTDA.****2006 - 2007**

Planifique y desarrolle proyecto "Fundamentos de un Modelo de Provisiones – Riesgo Crediticio" para Banco Itaú (ex BankBoston). Coordinando a 3 jefaturas de riesgo para el desarrollo del proyecto, realizando análisis funcional, estratégico y estadístico del modelo de riesgo, el cual se encuentra planteado sobre la base de las regulaciones Basilea II (SBIF).

**DEPUTY COMMERCIAL MANAGER / MOTONAUTICA OFF ROAD S. A. (GRUPO EBCO)****2005 – 2006**

Reportándole al Directorio, Gerente General y Director Comercial, soy responsable de la dirección comercial de las divisiones Automotriz e Industrial. Lideré crecimiento nacional e internacional (Perú, Bolivia, Argentina). Gestiones destacables:

- Responsable de elaborar pronósticos de ventas y presupuestos de compras, RRHH y marketing.
- Responsable de desarrollar y consolidar la relación con proveedores nacionales e internacionales.
- Responsable de definir precios, Líneas de Crédito distribuidores, estrategias y gestiones de cobranza, gestión estratégica de inventarios y de liderar desarrollo de campañas de marketing en conjunto con agencias de publicidad.
- Desarrollé nuevos canales de ventas físicos y virtuales, licitaciones públicas en web (B2P y B2C).
- Resultados: 18% aumento ventas, 35% disminución cartera morosa y 50% disminución en tiempos de despacho.
- Responsable de formar equipos de ventas: Definí los perfiles de los cargos, realicé las búsquedas y posterior selección del candidato. Confeccioné los temas - talleres y realicé la capacitación.

**BRANCH MANAGER (S.) - ACCOUNT MANAGER / SCOTIABANK (EX BDD)****2001 – 2005**

Reportándole al Gerente y Subgerente Zonales, soy el responsable de incrementar los negocios y performance financiero de las agencias, orientándome a la captación de negocios, análisis de riesgo, negociación con clientes internos y externos, al desarrollo de estrategias de fidelización, control de gestión comercial y financiera de sucursales. Gestiones destacables:

- Agente (Sr.) de sucursales Apoquindo (US\$ 29 MM en negocios) y Providencia (US\$ 47 MM en negocios).
- Participe en Proyecto IT de Control de Gestión y flujo de procesos información corporativa Comercial (ERP banco).
- Especializado en estructuraciones financieras, atracción de nuevos clientes y en administración del riesgo de carteras.
- Responsable de informar a los comités de lavado de dinero y auditores internos.
- Mi agencia es premiada como la mejor de Chile en el 2001 y 2003. Soy premiado por metas en 1er y 2do trimestre 2005.

**FINANCE & BUSINESS CONSULTANT / INDEPENDENT****1998 – 2001**

Desarrollé consultorías gerenciales focalizadas a problemáticas económicas y financieras. Proyectos representativos:

- Estudio “Consideraciones sobre la Oferta Financiera para el Sector Agropecuario”.
- Valorización económica – financiera de Cordial, filial del Grupo PROMEPART.
- Valorización económica – financiera y venta a inversionistas del Grupo FASA de Cadena Palumbo.
- Evaluación riesgo inversión, reingeniería financiera e intermediación a empresa Shoes & Shoes.
- Simulación modelo de costos Inmobiliarios proyecto “Integración Nueva Calama” - CODELCO Chuquicamata.
- Proyectos y estudios para la Gerencia de Marketing de Viña Errázuriz.

**FINANCIAL RISK ANALYST / BANCO SANTANDER****1996 – 1998**

Reportándole a los distintos comités de crédito del Grupo soy responsable del análisis, revisión y clasificación de riesgo de los negocios de la Principal Regional del Banco Santander en Zona Metropolitana. Gestiones destacables:

- Bajo norma SBIF (base provisiones), evalúo y clasifico riesgo de cartera y de los nuevos negocios.
- Estructuro financiamientos (Empresas Medianas, Grandes y Corporaciones), los negocio en Comités y con Director de Riesgo LATAM.
- Responsable de analizar e informar normas SBIF, SVS, SII y sus modificaciones al equipo de riesgo,
- Responsable de Desarrollar e implementar, herramientas de control de gestión en el Área Riesgo y proyecto de homologación de estándares internacionales a mercado local (Políticas de Riesgo Crediticio).
- Soy reconocido y premiado en diversas ocasiones, como el Analista de mayor rendimiento.

**EDUCACION****Ingeniero Civil Industrial**

Universidad Diego Portales 1992 - 1997

**Master Business Administration**

Universidad Adolfo Ibáñez 2004 - 2005

**INFORMACION ADICIONAL**

- Idiomas: Inglés (Nivel avanzado certificado aprobado con puntaje 92 sobre 100)
- Herramientas IT de uso frecuente: ERP (SAP, Softland), WMS (CPC), Goods – Cash Register in POS (BBX), Remote Access ERP, full MS OFFICE, web WPAN - LAN, Local Cloud Storage, Amazon Web Services, IT Security Management, Flowchart, Project, Visual Basic, AHP, @risk y SPSS entre otros.