

Juan Raúl Pastén Barahona

Socompa 4550, población Santiago Amengual, Antofagasta

Teléfono: (055) 2378748– 09-88320940

Pastén179@hotmail.com

ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE: Juan Raúl Pastén Barahona.

CÉDULA DE IDENTIDAD: 17.019.156-0

FECHA DE NACIMIENTO: 30 Diciembre de 1988

ESTADO CIVIL: Soltero

PROFESIÓN: Titulado de la carrera: Administración de Negocios Internacionales, Universidad de Valparaíso. Grado: Licenciado en Negocios Internacionales.

DOMICILIO: Socompa 4550, población Santiago Amengual, Antofagasta.

TELEFONO: (055) 2378748 – 09-88320940

PERFIL PROFESIONAL

Titulado en Administración de Negocios Internacionales, con avanzado nivel de idioma Ingles. Emprendedor, de amplio conocimiento y experiencia en el área de Marketing digital. De actitud positiva permanente, orientado hacia la innovación y tecnología. Flexible y comprometido con todo lo que emprende, gran capacidad para formar e integrar equipos de trabajo y forjar excelentes relaciones interpersonales.

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

ENSEÑANZA BÁSICA: 1º - 8 año básico: Escuela Grecia D-76 Antofagasta, II región.

ENSEÑANZA MEDIA: 1º - 4º Medio: Colegio Crep, Quilpué, V región.

ENSEÑANZA SUPERIOR

2007 – 2011: Administración de Negocios Internacionales, Universidad Valparaíso. Sede Viña del Mar.

2009: Participación en el seminario de comercio y negocios internacionales: SECNI; *“Enfrentando desafíos para el desarrollo del mañana”*. Hotel O’higgins, Viña del Mar.

2012: Desarrollo de tesis: *“Análisis del impacto producido por el aumento en el uso de internet y los avances tecnológicos sobre el emprendimiento”* para optar al título de Administrador de Negocios Internacionales.

2013: Certificación/acreditación idiomática del Nivel de Inglés a través del desarrollo de la prueba TOEIC en instituto de Ingles, Valle Dorado, Villa Alemana. Nivel 2.

2013: Capacitación/curso de *“Gestión Financiera”* en modalidad e-learning, certificado por Sercotec. Código: 0001GF.

2013: Capacitación/curso de *“Gestión Legal”* en modalidad e-learning, certificado por Sercotec. Código: 0009GL

CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS

a) Conocimientos Legales:

- Conocimiento total del Código del Trabajo, Chile. (Dirección del trabajo)
- Conocimiento de la Ley 16.744: Establece normas sobre accidentes del trabajo y enfermedades profesionales.
- Conocimiento total de la Ley de Subcontratación n° 20.123: Regula trabajo en régimen de subcontratación, el funcionamiento de las empresas de servicios transitorios y el contrato de trabajo de servicios transitorios.
- Derecho Nacional e Internacional y aspectos legales de las empresas.

b) Conocimientos de Software:

- MS Project: Nivel Usuario Avanzado. Planificación, gestión de recursos, gestión de costos, realizar seguimiento a los proyectos, presentación de informes gráficos y visuales, entre otros.
- MS Excel: Nivel Usuario Avanzado.
- MS Word: Nivel Usuario Avanzado. Realización de informes de nivel profesional.
- MS Visio: Realizar gráficos y esquemas dinámicos para presentar a gerencia y potenciales clientes, entre otros.

c) Conocimientos teóricos:

- Administración de empresas: Poseo amplio conocimiento de administración de empresas, tanto domésticas como internacionales, además conocimientos sobre Gerencia Internacional. Las funciones principales del administrador, sus roles y habilidades necesarias para liderar una empresa, independiente de su tamaño.
- Economía: Poseo conocimientos sobre microeconomía, macroeconomía y economía internacional.
- Finanzas: Poseo conocimiento avanzado sobre contabilidad financiera, contabilidad Administrativa y finanzas Internacionales.
- RR.HH: Tengo conocimientos sobre la administración de los RR.HH tanto teóricos como prácticos, pues profesionalmente he ejercido funciones en dicho departamento.

Cuento con conocimientos sobre psicología, lo que me permite poder llevar a cabo las funciones de reclutamiento y entrevistas de selección de personal, entre otros. Experiencia en creación de contratos de trabajo, remuneraciones, evaluación de desempeño, entre otros.

- Marketing: Mi principal área de estudio y desarrollo profesional ha sido en el Marketing. Poseo conocimientos de *Marketing Doméstico*, *Marketing Internacional* y *Marketing Global*. Además cuento con conocimiento actualizado sobre las nuevas formas de marketing en la nueva área digital, como por ejemplo: Social Media Marketing, SEO, Marketing de guerrilla y todos los componentes del nuevo marketing digital.

- Comercio Exterior y Logística: A través de mi formación académica y profesional he podido comprender de manera amplia todos los procesos involucrados en el traslado de mercancía de un punto a otro, tanto documentales como logísticos. Poseo conocimiento avanzado de documentos de importación y exportación, como por ejemplo: elaboración del Conocimiento de embarque (BL, AB, SWB), incoterms, trámites aduaneros, documentos específicos y sobre los distintos servicios ofrecidos a la nave y a la carga por los distintos transportes multimodales. Además tengo conocimiento de la importancia de la *Logística Internacional* y los indicadores de gestión, además de la *Logística Integral* aplicada a los negocios. Todo lo anterior se ve aún más enriquecido con mis conocimientos sobre *Integración comercial* y todos los tratados comerciales internacionales, conocimientos avanzados sobre la *Organización nacional del comercio exterior* y mis conocimientos sobre “*Distribución física Internacional*”.

- Negociaciones: Mi nivel de negociación es avanzado, cuento con conocimientos sobre negociaciones tradicionales y negociaciones de servicios, todas las técnicas de negociación, la organización de los plazos y las etapas de la negociación, entre otros.

- Proyectos: En el final de mi etapa académica pude conocer en extenso la importancia de la *formulación y evaluación de proyectos (con o sin fines de lucro)*, tanto desde su perspectiva de la viabilidad y los requisitos materiales y de esfuerzo para poder llevar a cabo un proyecto, así como desde su perspectiva de la evaluación financiera y los retornos esperados de la inversión. Al respecto, poseo conocimientos sobre la gestión comercial de créditos, y sobre todos los fondos de financiamiento, tanto públicos como privados existentes. En mi etapa profesional he tenido la responsabilidad de participar conjuntamente con la gerencia en la gestión de financiamiento para proyectos, siendo beneficiados con financiamiento de instituciones públicas como Corfo y Sercotec.

IDIOMAS

INGLES: Nivel avanzado en inglés, 6 niveles de Ingles, incluido 2 niveles críticos. Certificado a través de prueba TOEIC. Nivel 2.

FRANCES: Nivel Hablado y escrito Básico.

PORTUGUES: Nivel Hablado Bajo, Nivel escrito Bajo, Nivel de traducción Alto.

EXPERIENCIA LABORAL

2009-2011: Administración de empresa familiar mientras cursaba enseñanza superior.

Agosto 2011 – Septiembre 2011: Práctica profesional en la empresa Lincipit, Santiago de Chile.

Octubre 2011 – Octubre 2012: Director de operaciones de la empresa “Lincipit”, plataforma de Crowdfunding desarrollada en Chile. Formo parte de la 2ª ronda de financiamiento de la aceleradora de negocios Start-Up Chile. Actualmente continúa su desarrollo en Silicon Valley, San Francisco, California, EE.UU.

En un comienzo se me asignó el cargo de “Encargado de Marketing y comunicaciones”, durante esta etapa tuve como misión:

- identificar las necesidades comunicacionales de la empresa;
- realizar estudios de mercado acerca de la situación en materia comunicacional y publicitaria de los competidores nacionales e internacionales;
- realizar brainstorming sobre las posibles campañas publicitarias a realizar por la empresa, acorde a las necesidades, presupuestos y etapa de desarrollo de la misma;
- tomar contacto con medios de prensa nacionales e internacionales para informar sobre la puesta en marcha de la fase beta de la plataforma de crowdfunding;
- tomar contacto con distintas instituciones educacionales de la ciudad de Santiago y Viña del mar para realizar una presentación y workshop sobre crowdfunding, con el fin de incentivar a los jóvenes innovadores a convertirse en emprendedores globales e invitándolos a reunir financiamiento a través de nuestros servicios y red de contactos;
- Llevar a cabo una estrategia agresiva de Social Media Marketing en conjunto con el community manager de la empresa, realizando principalmente promociones y concursos a través de Redes Sociales con la intención de aumentar el número de seguidores. En un mes se logró aumentar en + 4.000 fans de Facebook y +35.000 twitter followers.

Después de 3 meses se me solicitó hacerme cargo (adicionalmente) del RR.HH de la empresa, esto con la intención de reclutar nuevos jóvenes profesionales para llevar a cabo las tareas de la empresa. Entre mis funciones principales se destacan:

- Identificación de las necesidades de recursos humanos de la empresa;
- Creación de los perfiles profesionales y asignación de funciones a cada uno de los nuevos puestos de trabajo;
- Establecer los requisitos técnicos de los nuevos profesionales (programadores, desarrolladores y diseñadores web);
- Realizar el reclutamiento online, realizar las entrevistas a los candidatos e informar sobre los resultados a la gerencia, finalmente, tomar la decisión sobre los candidatos idóneos para ocupar dichos cargos, realizar la negociación sobre salarios e incentivos y crear los contratos de trabajo, entre otros.

Posteriormente y tras sugerir personalmente la creación de una nueva plataforma llamada Lincinews y que tiene como objetivo informar a los innovadores y pioneros en tecnología sobre las últimas tendencias de la industria, se me asignó el cargo de “Director de Operaciones”. Mis labores principales en este cargo fueron:

- Dirigir al equipo periodístico a cargo de la elaboración de la información, sobre las estrategias comunicacionales a llevar a cabo por la nueva plataforma.

- Tomar las decisiones diariamente sobre los artículos periodísticos que serían publicados al día siguiente, sugerir los nuevos temas que serían investigados y orientar al equipo de trabajo acerca de las nuevas tendencias en materia de tecnología, programación, diseño, entre otros.
- Mantener un correcto flujo de información entre los distintos departamentos de la empresa;
- Llevar a cabo, en conjunto con el equipo audiovisual de la compañía, la grabación del video corporativo y de los videos promocionales sobre la plataforma de financiamiento, aprobando y/o rechazando las distintas propuestas gráficas, auditivas, entre otras.
- Realizar una asesoría directa sobre la mejora del “modelo de negocio” a emprendedores que deseaban acceder a nuestra plataforma de financiamiento, esto con el objetivo de hacer sus productos más atractivos y su negocio rentable, sostenible y sustentable en el tiempo.
- Planificar a través de MS Project y plantillas de Excel los distintos proyectos que llevaba a cabo la compañía, velar por el cumplimiento de los plazos, asignar los recursos a cada uno de estos y emitir informes sobre los avances a la gerencia y a los financistas de la compañía.
- Mantener un flujo correcto de información entre los distintos departamentos de la compañía e informar constantemente al CEO sobre los avances y cumplimiento de los plazos previamente establecidos.

Mayo 2011 – Julio 2011: Asesoría a empresa Makeachallenge, plataforma de crowdsourcing que requería del desarrollo de Business plan para postular a financiamiento público (Start-Up Chile y Global Connection).

Noviembre 2012 – Marzo 2013: Administración de empresa-emprendimiento familiar.


INTERESES

Me interesa participar profesionalmente en aquellas compañías que a través de su alta calidad contribuyan con el enriquecimiento de mis conocimientos y mi experiencia, indiferente del área de desarrollo dentro de la organización. De preferencia me gustaría participar activamente integrando nuevos equipos de trabajo, compartiendo una visión y objetivos comunes, enfrentar los desafíos planteados por la organización, y, en definitiva, lograr representar de la mejor forma posible a la compañía que se decida por contar con mis servicios profesionales.

Tengo principal interés en participar en alguna compañía que ofrezca servicios a la gran minería, pues durante el último tiempo me he orientado profesionalmente a adquirir conocimientos específicos sobre el funcionamiento de esta industria. Por otra parte, siempre me he sentido principalmente atraído en participar activamente en alguna empresa de fletamento internacional, compras internacionales o en cualquier compañía que tenga una interesante participación a nivel internacional y que en definitiva contribuya ampliamente en el fortalecimiento del intercambio comercial y de una sólida economía global.

CERTIFICADO




IVONNE GONZALEZ AROS, Secretaria de Estudios de la Facultad de Ciencias
Económicas y Administrativas de la Universidad de Valparaíso, CERTIFICA QUE, don
JUAN RAÚL PASTEN BARAHONA, Cédula de Identidad N° 17.019.156-0, egresó de
la carrera de ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES, al término
del segundo semestre 2011, según Resolución N° 40351 de fecha 21.03.12.

Asimismo se certifica que el señor PASTEN BARAHONA, rindió y aprobó su examen de
grado y canceló su Título Profesional de Administración de Negocios
Internacionales y Grado Licenciado en Negociaciones Internacionales que se
encuentra tramitando en la rectoría de esta Universidad.

Se otorga a petición del interesado, para los fines de su conveniencia.

VIÑA DEL MAR, mayo 29 de 2013.-

IGA/gsp





SERCOTEC
Instituto de
Economía, Fomento y
Turismo

Gobierno de Chile

CERTIFICADO

Por cuanto don JUAN PASTEN BARAHONA de Cédula de Identidad N° 17.019.156-0, que realizó y aprobó el curso denominado:

Gestión Financiera

Entre los días 25 de Febrero de 2013 y 26 de Marzo de 2013.

Este curso se desarrolló en el marco del servicio virtual "**Portal de Capacitación**" de SERCOTEC dirigido a micros, pequeño(a)s empresario(a)s y emprendedor(a)s.

Otorgado en Marzo de 2013

Gerente de Innovación y Desarrollo

SERCOTEC, el apoyo a las MIPES



SERCOTEC
Instituto de
Economía, Fomento y
Turismo

Gobierno de Chile

CERTIFICADO

Por cuanto don JUAN PASTEN BARAHONA de Cédula de Identidad N° 17.019.156-0, que realizó y aprobó el curso denominado:

Gestión Legal

Entre los días 25 de Febrero de 2013 y 26 de Marzo de 2013.

Este curso se desarrolló en el marco del servicio virtual "**Portal de Capacitación**" de SERCOTEC dirigido a micros, pequeño(a)s empresario(a)s y emprendedor(a)s.

Otorgado en Marzo de 2013

Gerente de Innovación y Desarrollo

SERCOTEC, el apoyo a las MIPES