

Rodrigo Ignacio Lara Parra

<https://www.linkedin.com/in/rodrigo-lara-parra-b0908536>

rodrigolarap@gmail.com

Cel. +56 9 98294555

Resumen Profesional

Ingeniero Comercial y MBA en Finanzas de la Universidad Gabriela Mistral (Chile), con más de 15 años de experiencia laboral en empresas de servicios en rubros como Banca, Seguros, Reciclaje Industrial, Inmobiliaria y Construcción, Family Office, Retail, Traducción Multilingüe, y Consultoría Independiente en Evaluación de Proyectos CORFO. Y ha desarrollado conocimientos y experiencia profesional en mercados como Chile, Argentina, Brasil, España, EEUU y China.

En sus comienzos como profesional, y por casi 7 años, ejerció funciones y responsabilidades en el área comercial llegando incluso a liderar esta área. Sin embargo, en los últimos 9 años se ha especializado en el área de Administración y Finanzas.

Sus competencias se centran principalmente en funciones y toma de decisiones en el área de administración y gestión financiera, administración de RRHH, Control de Gestión interno, y la evaluación económica de proyectos de inversión, en empresas privadas de tipo mediana y grande. Manejo de ERP y conocimientos en Leyes SII (Chile), Leyes AFIP (Argentina), Leyes IRS (EEUU), y IFRS. Experiencia y herramientas en negociación, y habilidades para la dirección y liderazgo de equipos.

Resumen Laboral**Primatus**

Sep. 2015 a hoy

CFO

Empresa norteamericana que por más de 20 años presta servicios de outsourcing a Agencias de Traducción y Traductores en EEUU y América Latina.

Responsable de la administración financiera y contable de la empresa y sus filiales (Primatus, inContext Chile e inContext USA).

Principales logros: Reorganización de la estructura financiera, contable e impositiva de las empresas en Chile y EEUU. Recuperación y renegociación de cuentas por cobrar de clientes en EEUU (por USD 80 M). Evaluación y desarrollo de proyecto de innovación tecnológica para CORFO de "Plataforma Tecnológica de Servicios de Traducción".

Silit Home Chile S.p.A.

Feb. 2012 a Ago. 2015 (4 años)

Gerente de Administración y Finanzas

Empresa de retail de la VI Región que importa y comercializa productos para el hogar (muebles y decoración).

- Responsable de la administración financiera, contable y tributaria de los flujos de la empresa (ventas anuales USD 3 MM).
- Responsable del RRHH (contratos, sueldos, comisiones, finiquitos, leyes laborales e Inspección del Trabajo) (24 personas).
- Controló los índices de gestión en las áreas administrativa y financiera, y las de logística y bodegaje.
- Implementó software de ERP (Larrondo) para gestión contable, compras, ventas, control de gestión y control de inventarios.
- Dirigió el proceso de implementación del sistema de Facturación Electrónica en Puntos de Venta (DTE según nueva normativa de SII).
- Desarrolló el proceso de mejoramiento en el sistema de control de inventarios en bodega (entrada y salida de mercadería), en el sistema de despacho a clientes (reducción costo y hoja de ruta), y en el sistema de seguridad (código cerrado de televisión y sistema de alarma).
- Lideró la apertura del primer Centro de Distribución de la empresa en la ciudad de Rancagua, la apertura de tres tiendas en Rancagua y una en Santa Cruz.
- Colaboró en la negociación y cierre de la Alianza Comercial con empresas de Brasil (ZANZINI MÓVEIS y SICMOL), para la representación y comercialización de sus productos en Chile.

Inmobiliaria HRSC S.p.A.

Ene. 2010 a Dic. 2013 (4 años)

Gerente de Administración y Finanzas (Socio)

Empresa que desarrolla y comercializa proyectos inmobiliarios de tipo habitacional y comercial en la III y IV Región.

- Responsable de la administración financiera, contable y tributaria de los flujos de la empresa.
- Elaboración de los informes de gestión financiera y contable de la empresa para los accionistas.
- Desarrolló la evaluación económica y financiera de los proyectos inmobiliarios.
- Promovió los proyectos a potenciales inversionistas privados para la obtención de financiamiento.
- Dirigió financieramente el proyecto "Casas Lomas de Peñuelas" (proyecto avaluado en USD 280 M).
- Lideró la venta del proyecto comercial + terreno "Entre Ríos de Peñuelas Stripcenter" (proyecto avaluado en USD 1 MM).

Solutta Trust Group S.p.A.

Ene. 2010 a Ene. 2012 (2 años)

Gerente de Administración y Finanzas

Empresa de servicios para personas (y sus familias) que asesora y planifica continuamente sus decisiones financieras y de inversión bajo el modelo de negocio "Multi-Family Office".

- Responsable de la administración financiera, contable y tributaria de los flujos de la empresa (ventas anuales USD15 M).
- Responsable de la presentación de los informes de gestión financiera y contable a sus accionistas.
- Colaboró en la asesoría financiera y reestructuración de pasivos de clientes de la empresa.
- Investigó instrumentos de inversión y ahorro para recomendar según las necesidades y requerimientos de sus clientes.
- Estudió los tipos de seguros (Generales y de vida) ofrecidos por las compañías para asesorar a sus clientes.
- Diseñó una plataforma informativa con las tasas de interés de créditos de consumo, créditos hipotecarios, tarjetas de crédito y líneas de crédito de los distintos bancos y entidades financieras presentes en el mercado chileno.
- Presentó el proyecto de negocio a Santiago Innova (entidad patrocinadora ante CORFO) y CORFO para la búsqueda de financiamiento.
- Adjudicación de fondos CORFO, "Línea de Apoyo a la Puesta en Marcha de Proyectos - Capital Semilla", cofinanciamiento de USD 100 M.

- Realizó con éxito la rendición financiera de los fondos adjudicados ante los Ejecutivos Financieros de CORFO y Santiago Innova.

Grupo Providencia S.A.

Ene. 2008 a Dic. 2009 (2 años)

Gerente General – Argentina

Grupo de empresas (Estudio de Arquitectura, Constructora e Inmobiliaria) creada por inversores de nacionalidad Argentina, Chilena, Española y Sueca; con sede en la Ciudad de Buenos Aires, Argentina.

- Representante Legal de la empresa en Argentina.
- Responsable de la Cta. Cte. y Caja Fuerte de la empresa en el Banco Santander Río.
- Responsable de administrar financiera, contable y tributariamente los flujos de la empresa (ventas anuales USD 10 MM).
- Responsable de los informes de gestión comercial y financiera de la empresa a sus accionistas.
- Manejó la relación entre la empresa y los gremios de trabajadores de la construcción (UECARA, UOCRA y SITRAIC).
- Coordinó la obtención de los permisos municipales para los inicios, avances y recepción final de obra, junto con los Gestores Municipales de CABA (Municipalidad de Ciudad Capital de Buenos Aires).
- Rediseñó la estructura organizacional y la estructura operacional de la empresa en Argentina.
- Lideró la construcción y comercialización de los Proyectos: Pacheco 4441, Medrano 234 y García del Río 2525.
- Gestionó la compra del proyecto en construcción Álvarez Thomas 2952 a inmobiliaria desarrolladora del proyecto en quiebra (USD 680 M).
- Negoció la venta del proyecto inmobiliario + terreno de Avda. Gaona (sector de Caballito, Buenos Aires) a inversores Argentinos (USD 3.5 MM).

Recicladors Industriales Ltda.

Jul. 2003 a Dic. 2007 (5 años)

Gerente Comercial

Empresa recolectora de desechos reciclables de tipo Papel, Cartón, Dúplex, Tetra pack, Pet y Aluminio. Relacionada estratégicamente con Papeles Industriales S.A. (PISA) (hoy SCA Chile) y Fábrica de Papeles Concepción S.A. (FPC).

- Responsable de planificar, dirigir y controlar el área comercial de la empresa.
- Responsable de administrar y controlar el equipo comercial de “Compradores” (5 personas).
- Desarrolló la política de “Precios de Compra”, incentivos y bonificaciones para la fidelización de proveedores.
- Coordinó la búsqueda de nuevos proveedores visitando a pequeños recolectores, bodegas establecidas y empresas que en su proceso productivo producen residuos de papel y cartón, en la RM y entre Antofagasta a Puerto Montt.
- Verificó permanentemente la variable “Precio de Compra” de las principales empresas competidoras del mercado, tales como SOREPA (CMPC), RECUPAC (CPP), Sosein y Fábrica de Papeles Carrascal.
- El 2005 la empresa consolida su participación de mercado en un 30% a nivel nacional (compras anuales USD 10 MM).
- Implementó áreas de reciclaje a nivel de empresas para el manejo de sus residuos de papel, cartón, plásticos y aluminio. Dentro de estas empresas destacan: NCR Chile, RR Donelley Chile, Quebecor World Chile y Productos Torre (Quilpué).
- Dirigió la apertura de tres nuevas sucursales (Santiago Sur, Concepción y Temuco).

BancoEstado Corredores de Seguros S.A.

Nov. 2001 a Jun. 2003 (2 años)

Analista de Gestión Comercial

Empresa filial de BancoEstado y de MetLife, dedicada al Corretaje de Seguros.

- Responsable del seguimiento y cumplimiento de metas propuestos por la Gerencia Comercial a los Coordinadores Zonales y a las Sucursales de BancoEstado en todo Chile.
- Formuló los índices de gestión comercial sobre las cifras de venta de las primas cobradas y sobre los volúmenes de dinero asegurados en todos los productos de seguros ofrecidos por la Corredora.
- Colaboró junto al equipo comercial en las estrategias promocionales e incentivos para la fuerza de venta en periodos de “Campaña de Seguros” en las sucursales de BancoEstado en la Región Metropolitana.
- Implementó junto al equipo comercial la venta de seguros en Sucursales de BancoEstado en la Región Metropolitana.
- Desarrolló una investigación de mercado para determinar la oferta y valores de Seguros asociados a los Créditos Hipotecarios que ofrecían en el año 2002 los Bancos, Mutuarias y Compañías de Seguros.

Antecedentes Académicos

- | | |
|---|-------------|
| • Master of Business Administration (MBA) - Mención Finanzas , Universidad Gabriela Mistral. | 2005 – 2006 |
| • Ingeniero Comercial – Mención en Administración , Universidad Gabriela Mistral. | 2000 – 2001 |
| • Estudiante Ingeniería Comercial , Universidad de los Andes. | 1996 – 1999 |

Otras Experiencias

- | | |
|---|------|
| • Diplomado Corredor de Seguros Generales y Vida , Escuela de Seguros de Chile – CDS Universidad de los Andes. | 2011 |
| • Licencia CMAS , Licencia Internacional de Buceo Recreativo. | 2000 |
| • Inglés Nivel Intermedio , EF International Language Center Cambridge – United Kingdom. | 1995 |

Información Adicional

- | | |
|----------------------|--|
| • Idiomas | : Inglés (Upper Intermediate Level) |
| • Negociación | : Nivel avanzado |
| • Microsoft | : Windows, Office y Project - Nivel avanzado |