

**José Ignacio Martínez Acevedo**  
Cerro Las Arañas 12.263, Lo Barnechea  
9232 2202; 2494 3177  
[martinezji50@gmail.com](mailto:martinezji50@gmail.com)

## **Resumen**

Ingeniero Comercial, bilingüe, director de empresas, consultor, con actividades en el área de eficiencia energética, sustentabilidad y medio ambiente, con más de 9 años desempeñando el cargo de Gerente General en Audiomusica y Place Vendôme. Audiomusica S.A. y sus empresas relacionadas son la principal cadena del rubro en el país, y dentro de las principales 200 empresas más importantes a nivel mundial. Anteriormente, Gerente General de Ópticas Place Vendôme, cadena de 45 locales en Chile. Previo a esto, más de 10 años en la dirección financiera de compañías como Gillette, Evercrisp-Frito Lay y Mattel. Adicionalmente con responsabilidad en Recursos Humanos y Operaciones. Exitosa obtención de resultados, reestructuraciones, reorganizaciones y definición de sistemas corporativos. Visión integral del negocio, formación y liderazgo de equipos, detección de oportunidades generando y administrando estrategias de solución. Planificado, competente, orientado a los resultados, buena capacidad de gestión y negociación.

## **Experiencia Laboral**

### **Suazo Gomez S.A.**

**Julio 2014 a la fecha**

Miembro del Directorio de la empresa, participo en Comité Comercial y Comité Financiero.

### **Zuiver S.A.**

**Agosto 2012 a la fecha**

Socio y Gerente General. Empresa relacionada al rubro de eficiencia energética, sustentabilidad y medio ambiente ofreciendo productos de innovación, diseño, desarrollo, investigación y nuevas tecnologías como Sistemas de Ventilación con Recuperación de Calor, Inversión en Energía, Esco's, Consultoría y Análisis de Proyectos para clientes.

### **Instituto Oftalmológico Puerta del Sol (IOPS)**

**Mayo 2012 a la fecha**

Miembro del Directorio de la empresa, Presidente del Directorio y además encargado del Comité de Marketing del Directorio.

### **Groupe Loyal**

**Febrero 2012 a la fecha**

Empresa con más de 15 años de trayectoria en la consultoría principalmente de Estrategia, como también en Metodología de Plan Estratégico, Mapas Estratégicos, Control de Gestión, Benchmarking, Balance Scorecard, ABC costing, Diseño Organizacional, Calidad de Servicio, Brechas de Calidad. Socio Consultor.

### **Holding Audiomusica S.A. y empresas relacionadas**

**Agosto 2008 a Enero 2012**

**Gerente General de Audiomusica S.A., la principal cadena del rubro en el país y dentro de las más importantes del mundo**

Diseño de estrategias y actividades comerciales, como del resto de la operación administrativa y de gestión de la empresa. Excelente resultado en manejo del exceso de inventarios bajando la cobertura de 11,5 meses a solo 4 meses de proyección de costos de venta, además de implementación de sistema de gestión ERP Great Plains de Microsoft. También realizó el Programa de Gestión en Servicio y Productividad de Ventas de Retail del Grupo Friedman Group. Las ventas durante el año 2009 crecieron un 2% a pesar de la crisis y se espera para los siguientes años una proyección mucho mayor con el Programa de Gestión. El 2010 se tuvo un crecimiento del 12% y para el 2011 el crecimiento fue sobre 35%.

Además se abrieron 5 nuevas tiendas durante el 2011, para totalizar 18 al cierre del 2011, considerando que a mi llegada se tenían 11 locales.

### **Holding Ópticas Place Vendôme**

**2003 a Julio del 2008**

**Gerente General Holding de cadena de 45 tiendas comerciales, de dos distribuidoras y laboratorio del negocio óptico en cristales, armazones, gafas, audiolología y lentes de contacto (2003 a 2008)**

Administración y gestión total sobre 45 tiendas, definiendo estrategias, actividades comerciales, administrativas, operativas y de recursos humanos, como también la definición de las acciones de las empresas de distribución y laboratorio técnico. Fuera de la apertura de 4 locales, puse en marcha un sistema conectado en línea y tiempo real de POS y un sistema de gestión ERP para las 3 empresas al mismo tiempo. El crecimiento en ventas ha sido del orden de 10% promedio anual. Además implementó el Programa de

Gestión de Servicios y Ventas de The Friedman Group, con impacto de 32% de aumento en ventas durante el último año.

**Mattel Inc.**

**1997 a 2003**

**Director Financiero de Región Cono Sur - Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay**

**(1999 a 2003)**

Responsabilidad sobre las áreas financieras, recursos humanos y sistemas de información.

Reestructuración de Mattel Argentina, logrando en 9 meses revertir las pérdidas de más de US\$10 millones.

Incluyó reorganización de todo el equipo de trabajo, re-posicionar las marcas, redefinir cartera de clientes y negociar nuevas condiciones de ventas y pagos, reforzar las políticas de crédito y cobranzas, reestructurar deuda por mas de US\$25 millones y abrir tiendas como nuevo canal.

Definición de políticas de crecimiento del negocio de Argentina, logrando con recursos propios terminar de pagar la deuda a mediados del año 2002 y continuar creciendo a pesar de la devaluación.

Outsourcing de contabilidad, bodegas y comercio exterior, logrando bajar el gasto y el headcount en 20 personas.

Dirección regional de estudio de activos fijos permitiendo mejora de 4 puntos porcentuales de retorno.

Representación Regional de Latinoamérica para definir el nuevo modelo de administración y gestión de Mattel mundial, que permitiría pasar a ser una empresa global y con un manejo común.

Planificación y ejecución de contratos de seguros de cambios con ganancias de US\$2 millones.

**Director Financiero de Mattel Chile**

**(1997 – 1999)**

Responsabilidad sobre las áreas financieras, recursos humanos, operaciones, logística y sistemas de información.

Participación y administración del mayor crecimiento de la región, tanto en ventas como en utilidades, sobrepasando el plan anual en 35%.

Rebaja de 1 punto porcentual de los gastos generales y de administración.

Rebaja de 0,7 puntos porcentuales de los gastos de intereses sobre una deuda de mas de UF6.500.

Pago completo de deuda de largo plazo por mas de US\$11 millones, en solo un año.

Implantación de un sistema de venta automático vía uso de laptops y de sistema corporativo de ventas en AS 400, en solo 3 meses, logrando aumentar la capacidad de facturación y control de ventas.

**Evercrisp Snack, Pepsi Co. Inc., Frito Lay Division**

**1994 – 1997**

**Gerente de Administración y Finanzas – CFO**

Administración del mayor nivel de tasas de crecimiento en ventas y utilidades sobre el 50% por año.

Participación en la negociación colectiva, logrando introducir la remuneración por logro y desempeño, con lo cual se hizo variable gran parte de los conceptos de gastos de producción.

Diseño e implementación de un plan de tarjetas de Redbanc para el depósito de las ventas, evitando el alto costo de robo, cajeros, camiones de transporte de valores y todo lo que significaba en gastos.

Modificación de metodología de reportes de gestión, logrando un sistema útil para toma de decisiones.

**The Gillette Company**

**1984 - 1994**

**Gerente de Administración y Finanzas Oral-B Laboratorios de Chile S.A.**

**(1993 – 1994)**

Transformación de compañía local a conceptos de compañía multinacional, creando todos los sistemas de información y reportes, para Casa Matriz(USGAAP) y locales en solo 3 meses.

Reestructuración de gastos y del proceso de compras, logrando una baja de 1 punto porcentual.

Cierre de la planta de fabricación y traslado de todo el personal administrativo y comercial a las oficinas de Gillette Chile, sin causar mayor impacto en la productividad.

Desarrollo externo del proceso de fabricación de sedas dentales para toda Latinoamérica, logrando mantener en sus puestos de trabajo de dos tercios del personal de la fabrica.

**Gerente de Administración y Finanzas de Unión Química Americana**

**(1990 – 1993)**

Reestructuración de la compañía racionalizando todo el negocio, reduciendo el personal a la mitad, bajando los productos de venta en 1.500 unidades, reduciendo la obsolescencia de un 15% a solo 3% del valor del inventario, logrando rentabilidad del negocio en un año.

Absorción de perdidas por obsolescencia y cuentas por cobrar por US\$1.5 y US\$0.75 millones, y aun hacer utilidades.

Reestructuración de precios y márgenes que permitieron crecer 13% en ventas sobre el plan.

**José Ignacio Martínez Acevedo**

/ 9232 2202 / 2494 3177 / martinezji50@gmail.com

*Disminución de gastos de administración por US\$150 mil, lo que permitió ahorros anuales de US\$500 mil.  
Reducción de la deuda bancaria en US\$4 millones y del gasto financiero en US\$1.2 millones.*

**Gerente de Planificación Financiera de Unión Química Americana (1987 – 1989)**

*Reestructuración de una compañía local a la cultura de una multinacional, instalando los mecanismos, políticas y procedimientos corporativos y de reportes en solo 3 meses.*

*Aplicación de garantías reales a los créditos y ajuste a las fechas de vencimientos, logrando mejorar el Capital de Trabajo por US\$1 millón*

*Desarrollo e implementación de los sistemas de planificación estratégica, plan anual y revisiones trimestrales del plan anual, logrando mejoras a la gestión.*

*Desarrollo de un sistema de control de flujo de caja y de las cobranzas, revirtiendo los perdidas y logrando un flujo continuo de ingresos.*

**Supervisor de Planificación Financiera de Gillette Chile (1985 – 1987)**

*Desarrollo de un sistema automático para el flujo de caja, lo que permitió pagar la deuda bancaria por US\$3 millones.*

*Mejora en los procesos de cuentas por pagar, control de pagos y desembolsos, alineándolos al sistema de flujo de caja.*

*Participación en la construcción del plan estratégico a 5 años, plan anual y revisión trimestral del plan, que signifique un crecimiento de 10% anual.*

*Trabajo en el área de ventas y sus estadísticas, logrando implementar un sistema automático de contabilizar la venta, y por ende tener auditado los libros legales y de reportes.*

**Analista Financiero de Gillette Co. , Casa Matriz en Boston – USA (1984 a 1985)**

*Consolidación del proceso contable de todas las subsidiarias de Latinoamérica y preparación del reporte para la reunión semanal del directorio, logrando aprender todos los mecanismos y políticas de USGAAP y USBasis reporting.*

*Aprendizaje de todo el sistema de reportes de una corporación multinacional, en finanzas, contabilidad y marketing, incluyendo contabilizar monedas locales a moneda americana bajo normas de USGAAP.*

### **Educación**

*Ingeniero Comercial, mención Administración*

*Pontificia Universidad Católica de Chile*

*Saint George's College, Educación Básica y Media*

*Ingles fluido, lectura, escritura y hablado.*