

## SERGIO ITURRA ALARCÓN

[sergio.iturra@gmail.com](mailto:sergio.iturra@gmail.com), <https://www.linkedin.com/in/sergio-iturra/>, <https://wa.me/+56978581674>

**MBA | Gerente de Administración y Finanzas | Estrategia financiera | Tesorería | Control interno | Contabilidad IFRS | Presupuestos y Reporting | Equipos multidisciplinarios**

### PRESENTACION

Ejecutivo con más de 20 años de experiencia liderando áreas de finanzas, administración, planificación y control de gestión en empresas de telecomunicaciones, tecnología y servicios B2B. Destacado por su capacidad de estructurar modelos financieros sostenibles, fortalecer el control interno y la eficiencia operativa, y alinear la gestión económica con la estrategia corporativa. MBA del ESE Business School, con sólida formación en gestión de riesgos, IFRS, y dirección de equipos de alto desempeño.

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

#### GRUPO METROWAN TELECOM

(Jun-2023- Jul-2025)

##### Gerente de Comercial y Planificación Financiera

- Lideré la estrategia financiera y administrativa del grupo, abarcando control de gestión, tesorería y reporting ejecutivo.
- Implementé modelo presupuestario con control de variaciones y forecast mensual.
- Rediseñé procesos de tesorería, logrando **reducción del 30% en costos financieros** y mejora de liquidez.
- Fortalecí el control interno y la estructura contable consolidada bajo IFRS.
- Dirigí equipos de finanzas, administración, RRHH y TI, instalando una cultura de accountability y eficiencia.

#### NETLINE TELECOMUNICACIONES

(Jun-2019 –oct-2022)

##### Gerente Comercial

- Responsable del control financiero y presupuestario de operaciones comerciales y proyectos B2B.
- Creé dashboards de rentabilidad por canal y cliente, mejorando la toma de decisiones estratégicas.
- Implementé reporting financiero automatizado para directorio, integrando ERP y BI.
- Logré **duplicar los ingresos B2B en dos años**, con fuerte disciplina financiera y control de costos.

#### CLARO CHILE (Móvil/Fija/TV/Internet, servicios TI, Data Center)

(2009-2019)

##### Gerente Operaciones Comerciales e Interconexiones (2017–2019)

Liderando el negocios de venta y compra en el mercado Mayorista, con más de 400 operadores de telecomunicaciones nacionales y extranjeros (Comercial, acuerdos de tráfico y servicios, contratos de servicios regulados, medición, tasación, facturación y cobranza), liderando íntegramente el negocio de Roaming B2B y B2C. Control de gestión y planificación comercial del negocio residencial (TV, Internet, telefonía)

- Gestión y control del financiamiento de inversión corporativo, por USD\$70.000MM anuales, logrando la utilización eficiente del monto autorizado.
- Mejora de NPS de Clientes Roaming en 22PP.
- Disminución la cartera de cobranza en 6%, B2B de un monto total de USD\$18MM, mensuales.

### **Gerente de Interconexiones y Control de costos (2015 – 2017)**

Mantener el liderazgo del negocio mayorista de interconexiones y se agrega a mi responsabilidad el control y pago de costos de proveedores de contenido de servicio de valor agregado y proveedores de TV paga, velando por el cumplimiento técnico, comercial y regulatorio.

- Automatización y mejora en procesos, logrando eficiencia en los costos de contenido de servicios de valor agregado en un 20%.
- Mejoramiento de procesos y contratos con programadores de TV, disminuyendo el costo 2PP, costo que corresponde al 40% de los ingresos por servicios, USD\$107 MM mensuales.
- Implementación de Roaming 4G de IN y OUT, aumentando los tráficos en 300% y aumentando la satisfacción de clientes en 36PP.

### **Gerente de Interconexiones y Negocios internacionales -Roaming&LDI- (2010 – 2015)**

Móvil/Fija/TV/Internet, servicios TI, Data Center. Gestión de las relaciones con los operadores nacionales e internacionales, velando por el cumplimiento técnico, comercial y regulatorio. A cargo de las áreas de Interconexiones Fija y Móvil, Gestión de Tráfico, Roaming y Corresponsalía. Gestiona el 22% de los ingresos y 20% de los costos de la compañía.

- Lideré el negocio mayorista B2B, gestionando la relación comercial y contractual con más de 400 operadores nacionales e internacionales.
- Desarrollé y gestioné el portafolio de nuevos productos y servicios, como la estrategia de Roaming 4G, que aumentó el tráfico en un 300% en 12 meses.
- Encabecé la negociación de nuevos negocios a nivel internacional que generaron un aumento de ingresos del 40% en un año.
- Gestioné integralmente la cartera de clientes B2B, logrando disminuir la morosidad en un 6% sobre una base de facturación de USD \$18 millones mensuales.

### **CLARO CHILE (Móvil) 2009 – 2010**

#### **Subgerente de Interconexiones**

Administración del negocio mayorista Móvil de acceso a redes para operadores de telecomunicaciones nacionales y extranjeros. Además de la responsabilidad de administrar los costos de SVA (40 Proveedores de Contenido). Cautelando el cumplimiento de la normativa regulatoria para servicios mayoristas.

### **BELLSOUTH/MOVISTAR**

**(2000–2009)**

#### **Jefe de Riesgo Operacional 2007-2009**

Liderazgo de proyectos relacionados con el riesgo operacional de la compañía cuyo objetivo principal es diseñar e implementar actividades de control para mitigar riesgos en fuga de ingresos o aumento de costos, a fin de generar mejoras en los procesos, mediante definiciones de estrategias y tácticas coyunturales.

#### **Jefe de Control Fraude 2005–2007**

#### **Jefe de Interconexiones 2003–2005**

### **EDUCACIÓN**

---

<b>Magíster en Administración de Empresas (MBA)</b> , Universidad de los Andes, ESE Business School.	2017-2019
<b>Diploma Gestión de Negocios de Telecomunicaciones</b> , UAI.	2013-2014
<b>Diplomado de Gestión Integral en Riesgos del Negocio</b> , Universidad de Chile.	2008-2009
<b>Ingeniero Civil Industrial</b> , UDLA, Santiago.	2003-2005
<b>Ingeniero en Ejecución en Informática de Gestión</b> , Universidad Diego Portales.	1996-2000