



Curriculum Vitae
Lic. Raúl A. González

1.- OBJETIVO LABORAL – PRESENTACION

Soy un profesional, con orientación hacia las Cs. de la Administración (Lic.en Administración de Empresas-UAJF Kennedy), con Máster (MBA-Instituto Tecnológico Buenos Aires) y Posgrado (Univ. Católica de Córdoba) aprobados, como asimismo con extensa experiencia laboral, con especialidad en aspectos Comerciales, Créditos, Riesgos, Leasing, Fideicomisos, Marketing, Tarjetas de Crédito, etc.. En esta profesión llegué a ocupar altos cargos (incluida la Gerencia General de varios Bancos, con autorización del BCRA), cumpliendo siempre los objetivos acordados. Puedo trabajar con contrato a plazo u objetivos, por honorarios, etc. (soy MTB).

2.- ANTECEDENTES LABORALES:(2.1. Relación de dependencia; 2.2. Asesoramiento profesional)

2.1.- RELACION DE DEPENDENCIA:

2.1.1.- BANCO DE LA PROVINCIA DE TIERRA DEL FUEGO 2010 - 2011

Gerente General; a cargo de la cobertura del puesto de un importante Banco Regional, ubicado en la línea media del Ranking de entidades, armando y apuntalando un proceso de crecimiento comercial y de rentabilidad.

Reporte: Directorio

Personal a Cargo: 10 Gerentes; dotación total: 288 personas

2.1.2.- SAN CRISTOBAL Caja Mutual (Holding San Cristóbal Seguros) 2002/2007

2006/2007: Gerente Regional Área Córdoba y Cuyo;

Tareas:

- Responsable de la consolidación y desarrollo de Sucursales de importantes plazas (Córdoba, Río IV), apertura (Mendoza) y desarrollo/presencia en otras (San Luis, San Rafael y San Juan);
- Implementación y puesta en marcha de un Plan Comercial de reposicionamiento y crecimiento, que concluyó exitosamente con un fuerte crecimiento de las áreas a cargo y el encauzamiento de la cartera en mora.
- Desarrollo de Negocios Tradicionales y No Tradicionales.
- Sinergia profunda con otras empresas del Holding.

Reporte: Gcia. General. - *Personal a cargo:* 3 Gerentes (directos), 15 (indirectos).

2002/2005: Gerente Comercial; responsable de la gestión Comercial Integral de la empresa financiera de Grupo.

Tareas:

- Implementación de Plan Estratégico Comercial.
- Relanzamiento de la entidad en el aspecto comercial. Segmento: Banca Minorista y Banca PyME.
- Desarrollo e Implementación de Tarjeta de Crédito Propia.
- Desarrollo e implementación de Fideicomisos Financieros sobre Cartera de Créditos Abierta (Deloitte y

- Bolsa de Comercio de Rosario).
- Implementación Plan Marketing y Publicidad.
- Proyecto de implementación de comercialización de Leasing.
- Plan de crecimiento en volúmenes y geográfico.

Reporte: Gerencia General (Cr. José Malaina) y Presidencia (Dr. Osvaldo Bosicovich).

Personal a cargo: 4 gerentes (directos), 65 (indirectos).

Causa Desvinculación: Reestructuración del Grupo Empresario, con incorporación de nuevos directivos y management acorde.

2.1.3.- BANCO SANTAFESINO DE INVERSION Y DESARROLLO S.A. (Rosario) **1996/2000**

Gerente General: Banco de Inversión enfocado hacia la atención de las PyMES Santafesinas, fomentar su crecimiento y participación en mercados del exterior; con 5 Sucursales en las ciudades más importantes de la Pcia. de Santa Fé.

Tareas:

- Política de saneamiento y reencuadre de la institución hacia objetivos claros y comerciales, revirtiendo su esquema de rentabilidad, encauzándola dentro de números aceptables y positivos.
- BCRA: Encuadramiento de la entidad dentro de Normas de Basilea I, encarando un Plan de Capitalización y Saneamiento aprobado y Supervisado por el BCRA.
- Rentabilidad: ubicación de la entidad en Punto de Equilibrio el primer año de gestión y rentabilidad en los siguientes.
- Trabajo en tandem con Asesores Externos para el logro de los temas mas delicados, urgentes e importantes; Deloitte, Estudio Soler y Asoc., etc., logrando un posicionamiento aceptable en el mercado.
- Orden interno de la Entidad; Organigrama, Manual de Funciones y asignación de RRHH a posiciones estratégicas, aptas para el logro de objetivos.
- Armado e implementación del Plan Estratégico Comercial. Control periódico de desvíos.
- Remozamiento integral a nivel informática y comunicaciones; renovación del parque informático (AS-400, softwares apropiados y licenciados, PC emuladas en el 85 % de las posiciones de trabajo, Internet, propia pagina www, homebanking, etc.)
- Fuerte política de Capacitación del Personal y Cambio Cultural.
- Dialogo e interacción fluida y dinámica con el Directorio, como asimismo con los niveles gubernamentales, socios mayoritarios del Banco y con representantes del sector privado.
- Armado, implementación y seguimiento de un Plan Estratégico Integral, con Metas Comerciales y Administrativas, lo que permitió poner al Banco en rentabilidad en el mediano plazo y cumplir mas eficientemente con sus objetivos.

Reporte: Directorio. - *Personal a cargo:* 6 gerentes, 80 (indirectos).

Causa Desvinculación: Por decisión del socio mayoritario (Gobierno de la Pcia. de Santa Fé), la entidad fue disuelta y la autorización devuelta al BCRA.

2.1.4.- NUEVO BANCO DEL CHACO S.A. (Resistencia-Chaco) 1993/1996

Gerente Comercial:

Armado y desarrollo del Área Comercial de un Banco Provincial Privatizado; posición N° 2 también a cargo de la Sub-Gerencia General.

Tareas/Logros:

- Diseño e implementación del Organigrama y Manual de Funciones Mínimas del Area Comercial, estructurado básicamente en las siguientes gerencias y Departamentos : Banca Personal y de Servicios, Créditos, Comercio Exterior, Riesgos Crediticios, Asuntos Legales.
- Desarrollo, implementación y control del Plan de Metas Comerciales, cumplido desde su primera fase, lo que permitió nivelar la estructura de rentabilidad del Banco a partir del 1er. Semestre de su apertura, plazo sensiblemente menor al previsto originalmente.
- Supervisión directa de un esquema de 27 Sucursales y 15 Minifiliales, como así también de los Departamentos y Gerencias asignadas.

- Manejo de relaciones complejas y delicadas, como ser : sector gremial (representado incluso en el Directorio), sector Gobierno, Cámaras Empresariales, Medios de Comunicación, etc., contribuyendo así a la inserción de la Institución en los contextos políticos, sociales, económicos, etc.
- Retención de las tareas propias de Marketing, Sucursales y Relaciones Publicas, pues no se había planificado su apertura en el primer tramo de la vida de la organización.
- Potenciación de la Gerencia de Comercio Exterior, desarrollando un esquema de Bancos Corresponsales (especialmente Paraguay, Brasil y Uruguay), promocionando al Banco en eventos nacionales e Internacionales, apuntando especialmente al desarrollo del Mercosur.
- Facultades Crediticias de envergadura y miembro permanente del Comité de Créditos.
- Acciones de Capacitación : logrando que los cuadros de mi Area se capaciten y actualicen sus conceptos en alta medida ; también se les ha dictado cursos.
- Reversión de resultados deficitarios y cumplir con la rentabilidad presupuestada en menor tiempo de lo previsto (6 meses).
- Desarrollo e implementación de Tarjeta Regional (alianza con MC), logrando importante captación, fidelización y captura de la importante masa de Empleados Públicos (primera Tarjeta con las mismas prestaciones del posterior Plan Sueldos).
- Funding: implementación de políticas apropiadas para lograr exitosamente un notorio incremento de la capacidad financiera propia de la entidad.
- Negocios con la Provincia (Crédito Revolving con renovación trimestral, sedimentación de Fondos de Coparticipación, Créditos Automáticos a Empleados Públicos, Tarjeta de Cobro Sueldos y Consumo, etc.).
- Recorrido frecuente en Sucursales, para control, apoyo gerencial y RRPP con fuerzas vivas de cada ciudad.

Reporte: Gerencia General (Sr. Raúl Tello); reemplazante asignado. - *Personal a cargo:* 6 gerentes (dir.), 550 (ind.).

Causa Desvinculación: Efecto Tequila, si bien no afectó a esta entidad, desmembró a los Bancos que formaban la mayoría del Organo Político (Banco Integrado Departamental y Banco Patricios), con lo cual la acefalia política fue asumida por socios minoritarios (Gobierno Provincial y Asoc. Bancaria) que aportaron su propio management.

2.1.5.- BANCO COOP. DEL ESTE ARGENTINO (Parana-Entre Ríos) 1985/1993

Gerente de Riesgos Crediticios;

Tareas:

- Armado y desarrollo de la Gerencia de Riesgos Crediticios, llegando a estar estructurada en las siguientes Areas : Análisis de Riesgos Crediticios (Sector Análisis Micro y Macroeconomico de Clientes), Control de Cartera (análisis diario de eventuales desvíos) y Area Recupero (clientes con problemas).
- Selección y Capacitación equipo de Analistas de EECC y Oficiales de Crédito.
- Coordinación del accionar Crediticio con la Asesoría Legal (desarrollo de pautas, formularios, etc.) y seguimiento de los juicios, arreglos extrajudiciales, etc.
- implementación, desarrollo y actualización permanente del Proceso Crediticio y de Facultades Crediticias, como así también en el Manual de Doctrina Crediticia.
- A cargo directo de toda la estructura de Sucursales en todo lo inherente a Créditos.
- Concepción y desarrollo de nuevos productos, básicamente Crediticios, ya sea para Banca Mayorista como Minorista y de Consumo.
- Diseño y puesta en marcha de un sistema de Auditoria de Créditos.
- Elaboración de Normas de Crédito y los circuitos pertinentes; Su control y auditoria.
- Información Crediticia : determinación de necesidades, usuarios, contenidos, frecuencias, etc.. Participación en el Comité de Sistemas (representando al Area Comercial y Crediticia), especialmente en un arduo proceso de adecuación a un AS-400.
- Mantener una acción de Capacitación permanente, ya sea para funcionarios de C.Central y/o Sucursales, enviándolos a cursos, dictándoles algunos y reciclando los asistidos.
- Colaboración en la Planificación Comercial, en el Area Créditos ; control de desvíos y logro de metas.
- Elaboración, supervisión y presentación de la información crediticia ante el BCRA. Supervisión del cumplimiento de las relaciones técnicas, específicamente crediticias.
- Diseño y operativización de un Sistema de Sindicatura de Operaciones Crediticias, manejando asistencia

- a clientes de envergadura y armando una red de participación entre Bancos colegas.
- Colaboración en la idea y desarrollo de un grupo de Bancos Regionales (E.Rios, Santa Fe, Córdoba), con el objetivo de tratar problemáticas comunes y sinergiar esfuerzos en áreas críticas (v.gr. capacitación, negocios especiales, etc.).
- Facultades Crediticias propias de envergadura.
- Miembro permanente del Comité de Créditos, de la Comisión Central de Riesgos y Comité de Reducción de Gastos.
- A cargo de la Co-Gestion con un Banco a fusionar en la ciudad de Rosario (Bco. Modelo).

Reporte: Gcia.Comercial (Cr. Carlos Buffa). - *Personal a cargo:* 5 (dir.) 250 (indirectos).

Causas Desvinculación: Progreso Profesional y Económico.

Varios	1985/1969
--------	-----------

A los fines de realizar una presentación más concisa no se detalla el periodo laboral comprendido entre 1969 y 1985. De ser necesario, cuento con un CV donde se especifica toda mi experiencia laboral.

Empresas:

- Banco Río de La Plata S.A.: Oficial de Crédito PYME
- Aerolíneas Argentinas: Jefe División Sueldos y Remuneraciones
- Marroquinería Teperman: Socio Gerente
- Estudio Barg & Asoc.: Analista Contable; elaboración de EECC.
- Ministerio del Interior: Auxiliar Administrativo
- Readdy Office: Archivo, Facturación

2.2.- ASESORAMIENTO PROFESIONAL / RELACIONES TEMPORALES:

2.2.1.- ECCO EMERGENCIAS (SWISS MEDICAL GROUP); Rosario - 2009; a/c de la Gerencia Comercial.

2.2.2.- PRICOOP COOP. DE CREDITO; 2007/2011; a/c Gerencia Comercial Regional NOA y a posteriori Litoral; desarrollo comercial, sucursalización, supervisión Red Comercial, etc.

2.2.3.- CAJA DE CREDITO VARELA S.A. (Tarjeta Kadocard); Bs.As. - 2000/2003; Gerenciamiento Área Bs.As., supervisión y ampliación red de sucursales; reestructuración organizativa; Plan Comercial.

2.2.4.- LEASING FINANCIERO S.A.; Bs.As. - 1996; Coordinación Área Comercial; desarrollo comercial del producto Leasing en el Interior.

2.2.5.- BANCO SUDECOR LITORAL; Santa Fé - 1994; a/c Gerencia Local.

2.2.6.- CREDIFE S.A.(Tarjeta CreCard); Santa Fé - 2013; asesor del Directorio en temas Comerciales y de Sucursalización. Coaching comercial.

3.- FORMACION PROFESIONAL:

- **Posgrado:** *Executive Training en Management Estratégico*; 2006/07; Univ. Católica Córdoba-ICDA

- **Master en Administración y Conducción Estratégica** (ITBA-FAECO); 1980/82

- **Licenciado en Administración de Empresas** (U.A.John F. Kennedy); 1970/76 .

- **Seminarios, Congresos** y Cursos de Actualización y Perfeccionamiento: ap. 130 participaciones (detalle a disposición).

- Conocimientos Generales en **Informática** (Microsoft Office) e **Ingles** (Nivel Intermedio).

4.- ACTIVIDAD COMO DOCENTE:

- **UNER:** Universidad Nacional de Entre Rios: Profesor Adjunto de la Cátedra: Administración y Análisis Financiero.

- **UNR:** Universidad Nacional de Rosario: Profesor Invitado carrera de Post-Grado: Especialización en Marketing de Servicios.
- **UNSAM - FUNDADE:** Universidad Nacional de San Martín: Profesor Titular Finanzas de Empresas (Actualmente).
- **Cursos Dictados** sobre Créditos, Riesgos, Proyectos de Inversión, Marketing, etc. (detalle a disposición).

5.- DATOS PERSONALES:

Celular: 0343-154-485490 – Skype: rgonzalez4211

Fecha de Nacimiento: 19 Julio 1950 - LE: 8.442.763 – e-mail: rgonzalez421@gmail.com

6.- REFERENCIAS

- Cr. Miguel Molfino - Deloitte (Socio) 0341-426-4441/7
- Sr. Hernán Torres Carbonell - Pricoop Coop. De Crédito (Presidente) 011- 4384-5000
- Sr. Marcelo Rodríguez – Banco de Tierra del Fuego (Gerente de RRHH) 02901-441665