## RAG2013.jpg

**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, fidelizacion 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 operativizacion 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 criticas (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, supervisación Red Comercial, etc.

2.2.3.- CAJA DE CREDITO VARELA S.A. (Tarjeta Kadicard); Bs.As. - 2000/2003; Gerenciamiento Área Bs.As., supervisación 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 Sucursalizacion. 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 Martin: 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](mailto: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