

Carlos Wenceslao Chávez Arreola

Carlos Wenceslao Chávez Arreola

Nacionalidad: Mexicana, casado, 44 años

Fecha de nacimiento: : 28/09/1967

Dirección: Santa Bárbara No. 118-B Col. Planetario Lindavista,

México D.F. C.P. 07739

Celular: 55 1342-1277, Casa : 55 1661-0771 e-mail : chavecarr67@hotmail.com

Historia Académica

- Licenciatura en Contaduría Pública – 1985-1990 Universidad La Salle, A.C.

Principales Habilidades:

- 17 años de experiencia a cargo de áreas de Crédito y Cobranzas en empresas Transnacionales y Mexicanas productoras de productos de consumo masivo
- Liderazgo.
- Enfoque a resultados
- Trabajo en equipo y desarrollo de equipos eficientes.
- Habilidades de negociación y relaciones personales tanto con clientes internos como externos y colegas de trabajo.

Historia Profesional:

Grupo Fármacos Especializados, S.A. de C.V. – (de mayo/2010 a la fecha) – Empresa mexicana distribuidora de medicamentos de alta especialidad..

Posición Actual: Gerente de Crédito y Cobranzas Gobierno.

Principales Responsabilidades:

- Administración de la cartera de cuentas por cobrar al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado (ISSSTE). Recuperación de cobranza mensual con flujos de efectivo por cobranza de aproximadamente \$1,100 millones mensuales, reestructuración del área y redefinición de procesos en ERP Oracle, análisis y aplicación de sanciones. Personal bajo mi responsabilidad: 31 personas.

Principales Logros:

- Disminución de cartera vencida a más de 45 días de \$250 millones a \$160 millones. Redefinición de procesos para ERP Oracle e integración de una nueva empresa al ERP Oracle.

Herdez, S.A. de C.V. – (de junio 2006 a abril 2010) – Empresa mexicana productora de alimentos con Ventas netas superiores a US\$800 millones, con utilidades aproximadamente de US\$ 130 millones y más de 5,000 empleados.

Posición: Gerente General de Crédito y Cobranzas.

Principales Responsabilidades:

- Administración de la cartera de cuentas por cobrar a clientes domésticos y de exportación, con facturación mensual promedio de \$900 millones, valor de cartera de \$1,400 millones e indicador de días cartera de 43. Recuperación de cobranza mensual con flujos de efectivo por cobranza de aproximadamente \$800 millones mensuales, definición de estrategias de cobranza, actualización de políticas y procedimientos e impulso a las ventas, utilizando el crédito como herramienta. Personal bajo mi responsabilidad: 29 personas.

Carlos Wenceslao Chávez Arreola

Principales Logros:

- Integración de operaciones Herdez Del Fuerte, a partir de la alianza con Grupo Kuo, incrementando \$300 millones mensuales en facturación, 2,500 documentos mensuales y saldo en cartera adicional de \$600 millones, sin detrimento del indicador de días cartera y sin incremento de Head Count.
- Implementación del esquema de Facturación Electrónica al 100% para cumplimiento de las disposiciones fiscales relativas.
- Eficiencias logradas en procesos internos del departamento, eliminando retrabajos y actividades manuales mediante mejoras a sistemas, principalmente.

Effem México, Inc. Y Cia., S. en N.C. de C.V. - (de nov/1999 hasta Ene/2006) – Empresa transnacional fabricante de alimentos para consumo humano (principalmente golosinas) y de animales domésticos, con ventas netas en México de aproximadamente US\$ 400 millones, utilidades de US\$35 millones y aproximadamente 500 empleados.

Posición: Gerente de Crédito y Cobranzas.

Principales Responsabilidades

- Responsable a nivel nacional de la administración de la cartera de cuentas por cobrar a clientes, con facturación mensual promedio de \$300 millones, valor de cartera de \$250 millones indicador de días cartera de 25. Recuperación de cobranza mensual con flujos de efectivo por cobranza de aproximadamente \$500 millones mensuales, definición de estrategias de cobranza, actualización de políticas y procedimientos e impulso a las ventas, utilizando el crédito como herramienta. Personal bajo mi responsabilidad: 18 personas.

Principales Logros:

- Implementación de SAP, versión diseñada para Mars Inc. así como actualizaciones en versión. Automatización de procesos manuales, mediante interfases a sistema, utilizando la infraestructura de la compañía, para eficientar procesos en las autorizaciones de promociones, descuentos y generación automática de Notas de Crédito.
- Disminución del indicador de Días Cartera (DSO) de 45 a 24, mediante la implementación de diversas herramientas financieras, tales como Descuentos por pronto pago, Descuento Electrónico de Documentos (Factoraje sin recurso), depuración de cuentas antiguas, negociación con clientes morosos y reforzamiento de políticas de autorización de órdenes de ventas. La composición de la cartera era 55% Mayoristas y 45% Autoservicios, Clubes de Precios y Tiendas de Conveniencia.
- Revisión y actualización de Manual de Políticas y Procedimientos de Crédito y Cobranzas para: eliminar procesos y actividades sin valor agregado a la operación, impulsar las negociaciones con Ventas y Clientes, buscar el crecimiento de la compañía, fortalecer el control interno de común acuerdo con las áreas de Ventas y Logística.
- Integración de operaciones derivadas de la fusión con Lucas y el arranque del negocio de distribución a detalle, así como en la preparación del reporte de resultados trimestrales de la compañía, enviado a oficinas corporativas en Estados Unidos.

Hershey México, S.A. de C.V. - (de feb/1996 hasta nov/1999) – Empresa transnacional fabricante de golosinas de las marcas Hershey's, Reeses, Jolly Rancher, etc.

Posición: Gerente de Crédito y Cobranzas.

Principales Logros:

Carlos Wenceslao Chávez Arreola

- Disminución del indicador de Días Cartera (DSO) de 38 a 32, mediante negociación y labor de recuperación con clientes morosos y reforzamiento de políticas de autorización de órdenes de ventas. La composición de la cartera era 35% Mayoristas y 65% Autoservicios, Clubes de Precios y Tiendas de Conveniencia.
- Automatización de procesos manuales mediante interfases a sistema BPCS para aplicación de pagos, generación de notas de crédito y emisión de reportes y estados de cuenta a clientes.
- Implementación de sistema de información para evaluación del estado del departamento, mediante reportes e informes mensuales. Personal a mi cargo: 17 personas

Sabritas, S.A. de C.V. - (de oct/1989 hasta feb/1996) – Empresa transnacional fabricante de botanas y golosinas de las marcas Sabritas, Fritos, Doritos, Sonric's, etc.

Posición: Gerente Nacional de Crédito y Cobranzas. (de abr/1994 hasta feb/1996)

Principales Logros:

- Disminución del indicador de Días Cartera (DSO) de 48 a 42, mediante negociación y labor de recuperación con clientes morosos. Asimismo, disminución del saldo vencido de la cartera a 0% en saldos vencidos a más de 60 días. La composición de la cartera era 15% Tiendas de Abarrotes y Licorerías y 85% Autoservicios, Clubes de Precios y Tiendas de Conveniencia.
- Integración en un solo departamento de las áreas de Facturación con Crédito y Cobranzas México, las cuales estaban separadas. Asimismo, integrar las diferentes áreas de Crédito y Cobranzas foráneas en un solo departamento nacional, controlando el 100% de las cadenas de Autoservicios a Nivel Nacional y el 80% de las cadenas regionales del Centro, Norte y Occidente del país. Personal a mi cargo: 37 personas

Posición: Jefe de Administración de Sucursales. (de oct/1989 hasta abr/1994)

Funciones

- Control de la operación de todas las sucursales de la zona Valle de México para registro de Ventas, Costo de Ventas, Gastos, saldos de Vendedores e Inventarios, para su integración a la contabilidad general. Personal a mi cargo: 5 personas.

Idiomas:

- Inglés (Fluído)