

JAIME RUBEN CHAIDEZ RIVERA

Datos de contacto:

Calle Ricardo Guiraldes 5220 Zapopán, Jalisco.

Celular 33 1176 7371

Correo chaidez.rivera@gmail.com

RFC: CARJ650113GZ1

CURP: CARJ650112HSLHVM00



PERFIL PROFESIONAL

Amplia experiencia en la planeación, dirección, desarrollo de empresas y proyectos productivos, orientado a la administración y finanzas, negociación con bancos, proveedores, clientes, asociaciones en participación de negocios; planeación e implementación del control presupuestal, flujos de efectivo y proyecciones financieras; con experiencia en la dirección y organización de las diversas áreas de una empresa, finanzas, tesorería, ventas, crédito y cobranza, compras, contabilidad, contraloría, recursos humanos, jurídico y producción.

De las Finanzas de la empresa:

La planeación financiera de la empresa mediante el plan de negocio anual (presupuesto anual), proyectando la operación de la empresa previo análisis de sus ventas, sus costos, sus gastos y sus nuevas expectativas del negocio, obteniendo el resultado financiero-fiscal estimado de la empresa.

Desarrollando los diversos módulos que nos permite proyectar el presupuesto anual en colaboración con las diversas áreas de la empresa, como son, el módulo de ventas, de precios y las cuentas por cobrar; el módulo de compras, de costos, de cuentas por pagar e inventarios, el módulo del gasto operativo proyectando los diversos gastos administrativos, de venta, de distribución y otros; el módulo del gasto financiero proyectando el pago de los diversos apoyos financieros bancarios que conforme a contrato se requiere, así como la proyección de nuevos apoyos financieros de ser necesario; y el módulo fiscal de pagos provisionales e IVA y cierre fiscal anual.

Con lo anterior se obtiene el Balance General, Estado de Resultados, sus diversas cuentas contables proyectadas y su Flujo de Efectivo también estimado de forma mensual.

Dando seguimiento a esta planeación mediante el Control Presupuestal mensual identificando las desviaciones al mismo para tomar decisiones correctivas de forma oportuna, que nos permita alcanzar el resultado deseado.

Control y supervisión de la tesorería mediante la programación de pagos previamente autorizados, la cobranza y la supervisión Diaria de los reportes que se deberán generar a las diversas áreas como la dirección general, contabilidad, cuentas por cobrar, nóminas, etc.

Gestión Bancaria, obteniendo los recursos financieros necesarios para sostener de forma oportuna la operación de la empresa, negociando montos, tasas, comisiones y otros servicios bancarios.

Análisis de costos y precios de los productos, así como las condiciones de operación con clientes y proveedores, que nos permita alcanzar la máxima rentabilidad.

Análisis mensual de los Estados Financieros identificando las fortalezas o amenazas a la operación de la empresa, mediante razones financieras y de rentabilidad, emitiendo reportes mensuales, trimestrales o semestrales a la Dirección General y Accionistas de la empresa, con observaciones y recomendaciones a seguir.

De la Administración de la Empresa:

La supervisión y control del gasto administrativo negociando con los proveedores de servicios su precio, plazo y calidad, vigilando que se cumpla lo pactado conforme a contratos.

Elaboración de manuales de políticas y procedimientos, y su aplicación; así como del reglamento interior de trabajo.

Recurso Humano su selección, reclutamiento y capacitación.

Medición del desempeño del personal mediante la elaboración de Kapi's (indicadores claves de rendimiento) con objetivos alcanzables y medibles, que nos permitan lograr el objetivo del puesto y del área al que se pertenece. La calificación alcanzada por personal nos permitirá identificar su capacidad para desempeñar su puesto, las necesidades de capacitación individual y la determinación de bonos, premios o mejora en sueldos según sea al caso y de acuerdo a la política de sueldos de la empresa y a sus tabuladores.

Control y mantenimiento de los Recursos Materiales, equipos de oficina, de computo, de transporte y de edificios; mediante bitácoras de mantenimiento y de reposición de los mismos; vigilando el buen uso, obsolescencia y su reposición.

De las Ventas de la Empresa:

Coordinación con el responsable de las ventas para la planeación de las zonas, rutas, agentes de ventas, comisiones, líneas de productos, cuotas, listas de precios, identificando el 80-20 de los productos más vendidos y más rentables; estrategias de ventas, promociones, publicidad, autorización de descuentos, plazos de pagos, evaluación de líneas de crédito de clientes, evaluación de la cartera sana y morosa, alianzas comerciales, negociación de cobranza morosa, acción jurídica para cobro, etc.

De las Compras del Producto Terminado y/o de las Materias Primas y el Control de los Inventarios:

Planeación de las compras de los productos y materias primas de acuerdo al plan de ventas y de producción, conforme también a los términos y tiempos de entrega por parte de los proveedores nacionales y extranjeros; negociando los mejores precios, plazo de entrega y calidad de los productos.

Coordinación del proceso de importación gestionando con navieras, agentes aduanales y fleteras para hacer llegar el producto o materias primas a nuestros almacenes.

Supervisión y vigilancia del inventario tanto de las materias primas como del producto terminado y de las compras que entran al almacén para su venta, su costeo, y del Kardex de las entradas y salidas de los mismos.

De la Planta Productiva de la Empresa:

Planeación y supervisión de la producción asegurando el suministro de materias primas e insumos, garantizando la calidad del producto y la continuidad de la operación, mantenimientos preventivos y correctivos de los equipos productivos, la administración de los recursos humanos procurando que el personal cuente con las condiciones necesarias para desempeño de sus actividades, equipamiento, seguridad, metas y estímulos o bonos de producción, etc.

Experiencia en la dirección de 2 plantas productoras de fertilizantes; en Guadalajara, Jalisco, con la producción de 120 mil toneladas anuales de Sulfato de Amonio, 60 mil toneladas anuales de Ácido Sulfúrico y 25 mil toneladas de Sulfato de Amonio granulado. En Cosoleacaque, Veracruz, con la producción de 70 mil

toneladas de Sulfato de Amonio, 30 mil toneladas de DAP y 20 mil toneladas de Sulfato de Amonio granulado.

Para el suministro de materias primas se requería la negociación directa con PEMEX petroquímica que nos suministraba el Amoniaco para las dos plantas productoras. Con Fenouquimia (de Grupo Desk hoy Grupo Quo) para el suministro de ácido gastado y la importación anual de 20 mil toneladas de Azufre.

Contando con el apoyo de poco más de 350 personas para operar las plantas productoras.

De la Contabilidad de la Empresa:

Supervisión del departamento contable, asegurando el correcto manejo del departamento para que en tiempo y forma se emitan los Estados Financieros mensuales de la empresa, se realice el cálculo de los pagos mensuales y anual de impuestos correspondientes; como pagos provisionales y anual de ISR, enteros de IVA, y se cumpla con las disposiciones fiscales vigentes.

Supervisión del cálculo y distribución de la nómina, de las contribuciones obreros patronales, impuestos, SAR, Infonavit, Fonacot y otras incidencias laborales descuentos por préstamos, por inasistencia, bonos por asistencia, por productividad laboral, fondos de ahorros, etc.

De la Contraloría de la Empresa;

Supervisión y coordinación continua de la auditoría de procesos y del soporte documental que deban desempeñar y resguardar los diversos puestos de los departamentos de la empresa, de la aplicación de las políticas en concordancia a los manuales vigentes; de las auditorías fiscales y de asesores externos.

De los Sistemas de Información de la Empresa (ERP).

Supervisión del uso correcto y oportuno de los sistemas de información que nos permite la planificación de los recursos empresariales de los diversos departamentos de la empresa (ventas, clientes-crédito y cobranza, antigüedad de saldos, listas de precios, tesorería, inventarios, costos, planeación de reposición oportuna de inventarios, proveedores-cuentas por pagar, créditos bancarios, etc.).

De los Nuevos Proyectos de Inversión o Nuevos Negocios:

Amplia experiencia en la evaluación y operación de nuevos proyectos de inversión mediante proyecciones financieras evaluando su rentabilidad y posición financiera durante el horizonte del proyecto, (razones financieras y de rentabilidad).

Evaluación y supervisión de la inversión en la reconversión de 2 sub-plantas productoras de fertilizantes (en Guadalajara y en Cosoleacaque, Veracruz) para un nuevo producto novedoso (sulfato de amonio granulado) y altamente competitivo.

Evaluación, negociación y supervisión de convenio en Joint Venture (asociación en participación) con empresa extranjera para la comercialización anual de 25 millones de dólares en fertilizante de importación.

Evaluación, negociación y supervisión de convenio comercial con Met-Mex Peñoles planta productora de 200 mil toneladas anuales de Sulfato de Amonio, para la comercialización de la totalidad de la producción.

Evaluación y supervisión de un nuevo proyecto de comercialización de refacciones automotrices (balatas para frenos de automóviles).

Y diversas evaluaciones de inversión en proyectos Urbanos, turísticos y de construcción.

De la Gestión Legal de la Empresa:

Amplia experiencia en la negociación y elaboración de convenios comerciales, contratos con clientes y proveedores, contratos laborales, contratos de fianzas y créditos bancarios, promoción y proceso de demandas civiles y mercantiles.

EXPERIENCIA LABORAL

Dirección de la, Administración, Finanzas y Contraloría.

2007 - SEPTIEMBRE 2022

- *Grupo Cano (Guadalajara)*

Empresa dedicada a la importación, fabricación y comercialización de discos y tambores para frenos de automóviles, con cobertura nacional.

Grupo formado por 3 empresas para la comercialización nacional de refacciones, con una alta demanda de sus productos debido al desabasto mundial en el mercado.

Las actividades desarrolladas:

La de dirección y supervisión del departamento contable-fiscal, tesorería, compras, producción, administración del recurso humano y material de la empresa y la contraloría.

La elaboración del presupuesto anual de ventas, compras, producción y gastos que nos permitan proyectar el resultado financiero – fiscal de la empresa.

Seguimiento al presupuesto mediante un control presupuestal mensual para analizar las desviaciones al mismo y tomar las decisiones pertinentes.

Elaboración y actualización mensual del Flujo Anual de Efectivo, programando las ventas, la cobranza, las disposiciones y pagos de las líneas de créditos, los compromisos con los proveedores, bancos, nómina y fiscales, para la toma de decisiones financieras oportunas.

Análisis permanente de la posición financiera de la empresa e implementación de medidas correctivas de ser necesario.

Logros personales:

En el año del 2007 al incorporarme a la empresa era evidente la demanda creciente de sus productos, quedando esta insatisfecha por la falta de capital de trabajo para la compra de las mercancías, por lo que paulatinamente fuimos gestionando y obteniendo créditos bancarios que nos permitiera adquirir e incrementar nuestros inventarios, y en consecuencia la satisfacción de la demanda e incremento de las ventas.

A través del tiempo capitalizamos utilidades lo que nos permitió una fortaleza financiera, aunado al también creciente apoyo bancario obtenido, con esta estrategia se logró alcanzar ventas anuales superiores en 5 tantos las que se obtenían en 2007.

Evalúe y coordiné el proyecto de balatas para frenos automotrices, este se implemento hace dos años habiendo negociado con proveedor internacional para el suministro de la misma; este producto es de alto consumo y está asociado a la venta del disco y el tambor para frenos de automóviles.

Lo dejo en su primera etapa de desarrollo del proyecto, con alta expectativa de consumo y de rentabilidad, con costos operativos bajos ya que se aprovecha la infraestructura existente y la cartera de clientes actuales.

Negocio Comercial Propio (en Zona Comercial de Tlaquepaque).

2003 – 2007

- Se traspasó para adherirme a un nuevo proyecto.

Dirección de Finanzas, Administración y Plantas Industriales (Sub Dirección General).

1996 - 2003

- *Grupo Agrofermex (Guadalajara)*

Empresa formada por dos plantas industriales y tres empresas comercializadoras de fertilizantes, logrando alcanzar más de un millón de toneladas de fertilizantes comercializados en el país al año, siendo así la número 1 en México.

Plantas Industriales en Guadalajara, Jalisco y otra en Coatzacoalcos, Veracruz.

Comercializadoras ubicadas en Guadalajara, Coatzacoalcos y Torreón.

Habiendo pasado en esa época por los diversos cargos de las áreas de la empresa, Gerencias de tesorería, de crédito y cobranza, de finanzas, de recursos humanos, y en corto plazo alcanzar la Dirección Financiera-Administrativa e Industrial del Grupo,

El Grupo importaba al año más de 40 buques de fertilizante por el orden de las 600 mil toneladas al año, el resto se producía en las plantas industriales.

Logros personales:

Negociación de los términos de un acuerdo, su implementación y seguimiento para la comercialización de 200 mil toneladas de fertilizantes producidos en Torreón, Coahuila; planta propiedad de Met-Mex Peñoles,

Otra negociación de acuerdo comercial en asociación en participación (Joint Venture) con empresa extranjera (Transamonia) para la importación y comercialización de 25 millones de dólares anuales en compras de fertilizantes.

También impulse y dirigí el desarrollo de un nuevo producto Sulfato de Amonio Granulado, para lo cual reconvertimos algunas secciones de las plantas productoras en Guadalajara y Coatzacoalcos que se encontraban ociosas, mediante un nuevo proceso que fue patentado, que por su eficiencia y bajo costo, este nuevo proceso era codiciado por clientes, proveedores y otros productores extranjeros. Este producto alcanzó un alto precio en el mercado debido a su rentabilidad en las mezclas físicas de los fertilizantes,

Gerente de Administración de Proyectos.

1991 - 1996

- *Grupo Sidek – Situr, Empresa MEGALAND desarrollo integral de proyectos (Guadalajara).*

La empresa más grande en latino américa en el diseño y construcción de proyectos arquitectónicos turísticos, hoteleros, urbanos, campos de golf y marinas.

La responsabilidad del puesto fue la de planeación (presupuestos) para el cobro de los proyectos y su control presupuestal.

FORMACIÓN ACADEMICA

- Licenciatura en Administración de Empresas.
Título y cedula profesional
Universidad de Guadalajara
Generación 83-88

IDIOMAS Y HABILIDADES

- Inglés 50%
- Nivel competente de Microsoft Office (Excel, Word y Power Point), ERP (Compaq commercial).