

EXPERIENCIA



Julio López

CONTADOR PÚBLICO

MASTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



Soy Contador Público de la UNNE (Universidad Nacional del Nordeste) y Master en Administración de Empresas (MBA) del IAE Business School (Universidad Austral). Como parte de mi programa MBA realicé un International Exchange Program en Richard Ivey School of Business the University of Western Ontario, Canadá.

Actualmente desarrollo mi actividad profesional en CREAR Consulting, servicios profesionales de consultoría en Administración y Gestión de empresas, acompañando a las pymes como un "cerebro auxiliar" en la planificación estratégica, desarrollo de nuevos negocios, cambio organizacional, posicionamiento comercial e incorporación de tecnología a fin de optimizar sus procesos de gestión.

Además soy profesor universitario de las materias: "Fundamentos de la Administración Estratégica" y "Contabilidad para Administradores".



CONTACTO

- [linkedin.com/in/lopezjulioh](https://www.linkedin.com/in/lopezjulioh)
- julilopez@gmail.com
jlopez@crearconsulting.com.ar
- [+54 9 3794] 742554
- www.crearconsulting.com.ar

DATOS PERSONALES

- 06.01.72
- Baibiene 2541 (3400)
Corrientes | Argentina

AHORA

- > **Consultor en administración y gestión de empresas**
CREAR Consulting, servicios profesionales de consultoría en administración y gestión de empresas.
(2006 - Actualidad)
- > **Asesor Financiero Criptomonedas**
Desarrollé un programa de capacitación **INVERTIR EN CRIPTOMONEDAS**, destinado a todos que quieren dar sus primeros pasos en el mundo de las inversiones en criptomonedas, sobre el uso de la plataforma Binance (Exchange), la interpretación de los gráficos de Tradingview y a realizar tu primer inversión (Duración 6 hs).
(2020 - Actualidad)
- > **Capacitador**
Programa de capacitación "EL CAPITAL HUMANO, LA CAPACIDAD INTELECTUAL Y LA CAPACIDAD DE APRENDER COMO VENTAJAS COMPETITIVAS EN LAS EMPRESAS", destinado a todas aquellas empresas que están atravesando procesos de cambio organizacional a fin de que puedan incorporar y desarrollar los conceptos y las habilidades necesarias para lograr una óptima administración y gestión de sus recursos para el logro de sus objetivos empresariales, el mismo lo utilizamos como punto de partida en nuestros diagnósticos organizacionales a fin de poder disparar el debate y generar planes de acción en conjunto entre la dirección y los empleados de las empresas que acompañamos. (Duración 6 hs).
(2018 - Actualidad)
- > **Profesor universitario en la materia: "Fundamentos de la Administración Estratégica"**
Instituto Semper (Corrientes)
(2018 - Actualidad)
- > **Profesor universitario en la materia: "Contabilidad para Administradores"**
Universidad de la Cuenca del Plata (Corrientes)
(2018 - Actualidad)
- 2022 - 2021 > **Consultoría empresarial**
Supermercado La Frontera (Paso de los Libres | Corrientes)
Proyecto de cambio organizacional con el liderazgo de la 3era generación, más de 70 años en el rubro supermercado.
- 2021 - 2020 > **Consultoría empresarial**
ElectroPunto (Empresa que comercializa insumos y materiales eléctricos - GAUPI SRL).
Proceso de Cambio Organizacional.
La empresa Electropuntoctes ha tenido un rápido crecimiento y necesitaban una gestión ordenada que les permitiese crecer y consolidarse en el mercado . Trabajamos en 3 ejes :
1) Optimización de su administración a fin de poder obtener información en tiempo y forma para la toma de decisiones.
2) Desarrollo de su modelo de negocios y estrategia comercial a fin de satisfacer las necesidades del mercado.
3) Optimizar los procesos de depósito y logística a fin de estar acorde a las demandas de los clientes.
- > **Consultoría empresarial**
Avenew (Canal de venta digital dela empresa Droguería Avenida SRL).
Participamos del desarrollo de nombre. La empresa necesitaba iniciar el proceso de transformación digital (Avenewok) y estar acorde a las prácticas del modelo BtoB en el rubro droguerías. Diseñamos su estrategia comercial y su posicionamiento tanto con los empleados como con sus clientes.
- 2018 - 2014 > **Dirección ejecutiva Droguería AVENIDA**
Participé con la dirección ejecutiva de Droguería AVENIDA (www.drogueria-avenida.com.ar). Empresa distribuidora de productos médicos a farmacias, clínicas, sanatorios, hospitales entre otros con llegada a 1200 puntos de venta , en el desarrollo de la planificación estratégico comercial donde la gestión de las variables objetivo de venta, mix de ventas, rentabilidad, cobertura, frecuencia, la cartera de cuentas corrientes y las gestiones de los equipos comerciales, son vitales en la gestión del negocio.

EXPERIENCIA



Julio López

CONTADOR PÚBLICO

MASTER EN ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS

IDIOMAS

Español Nativo

Inglés Nivel Avanzado

Portugués Nivel Avanzado

HOBBIES



Practico windsurf,
Running, trailrunning,
y la buena música como DJ.

2013 -
2010



Subsecretaria de Medio Ambiente - Municipalidad de la Ciudad de Corrientes (Gestión Camau Espínola)

Participé con la Municipalidad de la Ciudad de Corrientes en la Subsecretaría de Medio Ambiente en proyectos relacionados con la Gestión de los Residuos Sólidos Domiciliarios, incorporando la importancia de reciclar y el cambio de paradigmas a fin de educar a la ciudadanía en el cuidado del medio ambiente.

2010 -
2006



Capacitador

Participé en los procesos de planificación estratégica y en el desarrollo de nuevos negocios, en el desarrollo de planes de fidelización, en el dictado de cursos de capacitación en temas relacionados con el liderazgo, el trabajo en equipo, la creatividad, la innovación y la atención a clientes.

Y en el coaching gerencial para las siguientes empresas: Tesor Casinos, Parque del Recuerdo, Worest Entretenimientos, Casinos, Grupo Atlas Hotel & Casinos, Hotel Hostal del Rio, Uniser, Fundación Ecos Iberá, Worest Entretenimiento y Casinos, Supermax, Droguería Avenida, El Galpón Maderas, Red de Farmacias Farmacentro, Universidad Nacional del Nordeste, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Provincia de Corrientes, entre otros.

2005 -
2004



Major Account Executive | SAS ARGENTINA

Empresa de software líder en Business Intelligence donde sus Soluciones de Inteligencia Analítica e Inteligencia Analítica Predictiva son utilizadas en más de 40.000 instalaciones – incluyendo 96 de las primeras 100 compañías del FORTUNE Global 500® | BUENOS AIRES – ARGENTINA.

Desarrollé, implementé y coordiné:

- El lanzamiento del plan comercial en el último trimestre del 2004 del sector financiero (bancos y compañías de seguro) con ventas por u\$s 150.000.
- El desarrollo comercial del año 2005 del sector Agrobusiness en Argentina gestionando cuentas como Cargill, Bunge, Louis Dryfus, Aceitera General Deheza, Nidera, entre otras.
- El desarrollo comercial del año 2005 del sector CPG (Consumer Packaged Good) en Argentina gestionando cuentas como Molinos Río de la Plata, Arcor, Quilmas, FEMSA, entre otras.

2004 -
2002



Regional Sales Manager | MOVILOGIC

Empresa de desarrollo de software, “Enterprise Mobile Solution”, sobre plataformas Palm OS, PocketPC y WAP. BUENOS AIRES – ARGENTINA.

Desarrollé, implementé y coordiné:

- El lanzamiento del plan comercial y del plan de expansión regional a los países de México, Colombia y Paraguay (productos / soluciones, esquemas de pricing, desarrollo de canales de comercialización).
- El lanzamiento en Argentina del plan comercial de soluciones móviles para la industria farmacéutica, logrando alianzas estratégicas importantes entre ellas con Close Up International.
- El lanzamiento en Argentina del plan comercial del producto “MoviEncuestas” (solución móvil para la automatización de encuestas digitales y toma de datos con PDA´s), logrando acuerdos comerciales con empresas de entretenimientos como la Fundación Temaiken.
- Elaboré un documento de análisis del impacto de las soluciones móviles en las empresas “ROI y las soluciones móviles”, el mismo es utilizado como argumento de venta y de alto impacto en los clientes.
- Responsable de las Relaciones Institucionales con la Cancillería Argentina y las Embajadas en el Exterior en relación al tema de las exportaciones de software. Participé en forma activa en la formación del primer grupo

EXPERIENCIA



Julio López

CONTADOR PÚBLICO

MASTER EN ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS

2001 -
2000

> **Business Development Manager**
SOLUCIONES PALM. Empresa de desarrollo de software,
“Enterprise Mobile Solution”, sobre plataformas PalmOS .
Corrientes – Argentina

Desarrollé, implementé y coordiné:

El lanzamiento del start-up (recibí \$ 200.000 seed capital).

Realizando las siguientes actividades:

- Coordiné los trámites necesarios para la constitución sociedad off-shore.
- Inicié el proceso de registro de marcas y derechos de autor.
- Definí los criterios para el proceso de recruiting de personal y organicé la estructura administrativa, comercial y técnica de la empresa.
- Desarrollé el plan de alianzas estratégicas y de partners de negocio con empresas tales como Palm Inc., IBM, CTI, Telefónica-Unifon, Movicom-Bell Souht, entre otras.
- El lanzamiento del plan comercial y del plan de expansión regional a los países de México, Colombia, Paraguay, Chile y Ecuador (productos / soluciones, esquemas de pricing, desarrollo de canales de comercialización).
- Participé en las negociaciones de venta con empresas tales Coca Cola, Quilmes, Cervepar, Isenbeck, y ABN AMRO BANK, Alpina, entre otras, logrando ventas totales superiores a los u\$s 150.000.
- Desarrollé del bussines plan y el contacto con inversores.

1999 -
1998

> **Marketing Analyst (MBA Program Internship) IMPSAT**
Empresa de telecomunicaciones que provee soluciones integradas de voz, datos e internet en banda ancha.
BUENOS AIRES – ARGENTINA

- Identifiqué y validé fuentes de información primaria y secundaria sobre las pymes en la Argentina.
- Analicé el mercado pyme determinando las bases de segmentación posible, analizando cuantitativa y cualitativamente lo que representa cada segmento.

1998 -
1997

> **Auditor Senior**
COOPERS & LYBRAND / HARTENECK LOPEZ y CIA
Contadores Públicos, Consultores en Administración
BUENOS AIRES – ARGENTINA

Participé como auditor externo en entidades bancarias en Capital Federal e interior del país.



Julio López

CONTADOR PÚBLICO

MASTER EN ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS

1999

> **IAE Business School**
MBA (Master in Business Administration)

Ivey Business School at Western University
MBA Class of 2000 - International Exchange Program

1995

> **Contador Público Nacional**
UNNE (Universidad Nacional del Nordeste -
Resistencia | Chaco)

(1989 - 1995)

EXTRAS

- > Participé en el desarrollo del plan de negocios de **CHEMandados** y contacto con instituciones públicas y privadas del ecosistema emprendedor. **CHEMandados** es un startup en etapa de desarrollo que tiene como objetivo ofrecer soluciones de logística doméstica mediante la incorporación de tecnología (fácil, rápida y segura) que permita generar eficiencia en los procesos involucrados. Es una plataforma tecnológica que contacta a las personas que necesitan realizar un pedido o un trámite con quienes pueden hacerlo. Ambas partes acceden (usuario y cadete) a la plataforma tecnológica a través de una APP en el Smartphone (Android iOS). Hemos recibido apoyo con aportes no reembolsables y préstamos con tasas subsidiadas del Programa Corrientes Emprende, edición 2018 (Gobierno de la provincia de Corrientes) y del programa Mejora 2018 (Municipio de la ciudad de Corrientes) por U\$S 5.000.
- > Recibí una beca del "The Rotary Foundation of Rotary International" para realizar un programa internacional de intercambio, "Group Study Exchange (GSE)" en el Rotary District 7300 Pittsburgh, Pennsylvania, USA durante el mes de mayo 2002.
- > Participé de concursos académico en la Universidad Nacional del Nordeste -U.N.N.E. para el cargo de Profesor Titular de las materias "Administración Estratégica" y "Sistemas de Información" logrando menciones especiales de reconocimiento.