

Viceministerio de Transporte

CARLOS EDUARDO NÁJERA AGUILAR

Institución: Viceministerio de Transporte
Nombre: CARLOS EDUARDO NÁJERA AGUILAR
Teléfono: 7588-5237
Email: eduardo.najera@mop.gob.sv
Cargo: Jefe Unidad de Administración y Logística
Dirección: Km 9 Carretera Panamericana , Contiguo a Plantel Holcim, Santa Tecla, La Libertad.

Curriculum:

TITULO OBTENIDO:

Licenciado en Sistemas en Administración Fort Lauderdale , Florida. EEUU.

Experiencia Laboral:

1. OPERA S.A DE C.V. (Distribuidora) San Salvador, El Salvador

DIRECTOR COMERCIAL

Enero 2007- a Diciembre 2018.

Principal responsabilidad estructurar la empresa tanto administrativamente como operativa con un presupuesto inicial de egreso \$1M anual y consiguiendo un ingreso inicial de \$1,3M, obteniendo una utilidad del 22%.

Buscar la optimización y eficiencia de recursos con la principal prioridad de tener un crecimiento sostenible en la utilidad de la empresa, teniendo como meta hacerla llegar al 25% en los primeros 5 años, de manera que con una estrategia agresiva de ventas se logró conseguir el 27% sobrepasando la meta acordada y así obteniendo un ingreso anual \$2.4M.

Para el siguiente quinquenio nos propusimos duplicar lo alcanzado, lo cual se logró y mejoró, dado que alcanzamos una venta de \$5.2M dejando una utilidad del 32%

Dicho logro se obtuvo basándose en una reestructuración radical en el área de ventas para supermercados, dado que se mantuvieron las mismas tres líneas iniciales de proveedores, con la diferencia que se optimizó la función de las impulsadoras convirtiéndolas en vendedoras con la principal responsabilidad de buscar una rotación eficiente de la mercadería en góndola.

El crecimiento también fue fortalecido a través de un incremento en la fuerza de ventas para los mayoristas, logrando expandir el posicionamiento de marca a nivel nacional, a tal punto que la distribuidora se hizo llamativa para otros proveedores y se consiguió la exclusividad de otras 2 líneas.

La parte esencial del éxito de la empresa también fue a consecuencia de una excelente relación entre proveedor-distribuidor, al punto que por requerimiento de mi persona, diversificaron el catálogo de productos llevándola de 100 ítems principales a 400, consiguiendo de esa manera cubrir distintos segmentos y estratos socio económicos a nivel nacional.

La distribuidora inició con un headcount de 30 personas y al final de 10 años crecimos la oferta laboral a 100 personas.

2. IMTO DINTASA (Juguetería Diviertete)
El Salvador

San Salvador,

DIRECTOR DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA DE PROYECTOS

Julio 2000 - Diciembre 2006

Principal responsabilidad fue crear una estrategia de venta para comercializar diversas líneas de juguetes, las cuales eran importadas desde China con un potencial de margen bruto del 300% contra una inversión inicial \$1,2M al año.

La estrategia planteada y ejecutada fue conseguir una alianza de negocios por medio de la cadena de almacenes departamentales Kismet, donde se les proveía la mercadería en consignación a cambio de la exclusividad de espacio en los almacenes, dejándoles una comisión por venta y buscando la optimización del margen sustancioso, consiguiendo de esa manera una utilidad lineal durante el año del 50%.

El éxito obtenido en los primeros años permitió aperturar 2 tiendas de juguetes en zonas estratégicas del país, las cuales generaron una venta anual de \$760K teniendo 35% de utilidad neta.

La pieza elemental para el éxito de este proyecto se debió al Knowhow ganado por 11 años en las Tiendas Tapachulteca y dado que no era necesario tener una estructura administrativa grande.

3. LA TAPACHULTECA San Salvador, El Salvador

DIRECTOR CORPORATIVO DE INFORMATICA

Marzo 1989 - Junio 2000

Inicie como gerente de una de las 3 tiendas con las que aperturó la empresa, llevando a cabo el liderazgo del supermercado de mayor venta de las 3 en San Miguelito, dicha labor duro 6 meses para luego ser promovido para encabezar el departamento de informatica.

La principal labor y responsabilidad de mi cargo fue el emprender la empresa en un nuevo mundo digital, dado que todo se llevaba en archivos físicos y a la vez tener una mejor visión hacia donde queria llegar la empresa, por lo tanto había que modernizar e implementar una estructura eficiente y que tuviera un control ordenado que evitara mermas y robos significativos.

Para lograr dicha visión a la par del crecimiento agresivo que tuvo la empresa en el transcurso de los 11 años y que represento la apertura de 10 Supermercados diversificados al 100%, más 20 tiendas direccionadas a un segmento más económico. Realice y dirigí la implementación de los siguientes puntos llegando a administrar un presupuesto de gasto que oscilo entre \$500K a \$800K anuales:

Se creo el centro de informatica que constaba de una red LAN/WAN (datos y voz) con mas de 100 computadoras enlazadas con todas las tiendas.

Creación e implementación del sistema de redes tanto en línea frontal (cajas registradoras) comunicando directamente y en tiempo real con el centro de informatica para llevar eficientemente la contabilidad y finanzas de la empresa. Quiere decir la creación de Back Office y Front Office.

Al crecer en dicho intervalo de tiempo se creo un centro de compra y distribución por primera vez en el país, convirtiendose la empresa en pioneros en este sistema eficiente de logística para este rubro. Con esto se logró evitar robos, mermas y posibles corrupciones internas.

Con mucha dificultad logre implementar la creación del uso de código de barra por primera vez en El Salvador, ya que la Cámara de Comercio impedía el poder trabajar de esa forma, así que con la ayuda de asesores norte americanos se logro convencer a dicha intitución para añadir y exigir ese control esencial a toda la empresa privada salvadoreña.

Con el logro del uso de código de barra, la empresa obtuvo un control óptimo de inventarios, al punto que los largos y extensos inventarios físicos del pasado se conseguían con gran precisión en un lapso de 6 horas, evitando de esa manera cierres innesarios en horas laborales, lo cual representaba pérdida de ingresos.

Cabe mencionar que logros anteriores, fueron la clave principal que le permitió a la cadena un crecimiento ordenado y acelerado, lo cual dió la pauta para que fuera vendida por \$120M a la competencia, convirtiendose dicha compra venta en la primera de la historia en sobrepasar los \$100M en una sola transacción.

Fuí parte de la junta directiva de la empresa, lo que me permitio estar dentro de la negociación de venta, evitando a la vez la posible venta incierta que se pensaba hacer inicialmente con la cadena de supermercados la Despensa de Don Juan.

El headcount bajo mi responsabilidad y liderazgo en el intervalo de 11 años llego a ser más de 200.