Jaime Arango Restrepo

INFORMACIÓN GENERAL

Nacionalidad :	Colombiano, Enero 16 de 1.957
Residencia :	Bogotá - Colombia Carrera 14 # 89 – 03, Apartamento 801.
Identificación :	Ecuador: C.I. 1719019133 Colombia: C.C. 70.073.060
Objetivos :	✓ Liderar proyectos y actividades que impliquen objetivos Retadores. ✓ Contribuir al crecimiento y desarrollo estratégico Empresarial. ✓ Superar las metas propuestas. ✓ Desarrollar Profesionales y Equipos de trabajo.
Fortalezas :	✓ Liderazgo para emprender, realizar y alcanzar metas. ✓ Capacidad para tomar decisiones. ✓ Capacidad de Reto ✓ Orientación al logro. .
Deporte :	Golf
Teléfonos:	(593) 989754155 (57) 3184561258

EDUCACIÓN

Junio / 2011	ADEN, Guayaquíl, Ecuador Diplomado Alta Gerencia
Octubre / 1987	Universidad EAFIT, Medellín, Colombia Especialista en Mercadeo
Diciembre / 1981	Universidad EAFIT, Medellín, Colombia Administrador de Negocios
Docente :	Profesor de Cátedra en Finanzas, Univ. EAFIT 1983 – 1990 Profesor Cátedra en Mercadeo Gerencial, EAFIT 1987 – 1990 Director Proyectos Práctica, Univ. EAFIT y ESUMER 1983–1990

IDIOMAS

Idioma:	Inglés Básico - Medio

ASESORÍAS / CONSULTORÍAS / JUNTAS

- **Leasing Bancolombia**: Bogotá, Colombia. Junta Directiva.
  Años 1998 al 2000.
- **Carsa:** Lima, Perú. Junta Directiva.
  Años 2011 al 2012
- **Banco Litoral:** Guayaquil, Ecuador. Asesor / Consultor.
  Años 2012 al 2016
- **Global Financiera**: Guayaquil, Ecuador. Asesor / Consultor.
  Años 2012 al 2016

- **Seguros Condor**: Guayaquil, Ecuador. Asesor / Consultor.
  Años 2012 al 2016
- **Corasa**: Guayaquil, Ecuador. Asesor / Consultor.
  Años 2012 al 2016
- **Generali**: Guayaquil, Ecuador. Consultor Directorio.
  Años 2012 al 2015
- **Grupo Hospitalario Kennedy**. Guayaquil, Ecuador. Consultor.
  Año 2013
- **Furoiani Obras y Proyectos:** Guayaquil, Ecuador. Director.
  Años 2015 al 2016
- **Banco Pichincha Colombia**. Presidente Junta Directiva

DESCRIPCIÓN DE CARRERA

Agosto 2022 a la fecha
Director Unidad de Negocios Inmobiliarios
Grupo Banco Pichincha

Montaje de la Unidad de Desarrollo Inmobiliario

- Recopilación y Administración de los Bienes Improductivos Inmobiliarios de los diferentes países del Grupo.
- Planeación y Desarrollo de proyectos en Bienes Inmuebles priorizados
- Manejo de un Portafolio de Bienes a nivel Internacional.

Julio 2020 a Julio 2022
Presidente Banco Pichincha Colombia
Bogotá, Colombia
Manejo estratégico y ejecutivo de la Operación

- Visión y Planeación Estratégica.
- Manejo integral de la Empresa, tanto en el ámbito Estratégico como Táctico.
- Responsable del desarrollo y la gestión Comercial, Financiera,
- Estructura organizacional
- Desarrollo de Negocios
- Eficiencia y Productividad en Proceso
- Administrativa y, la planificación y consecución de nuevos Proyectos.

Agosto 2019 a la Fecha
Asesor de Empresas
Guayaquil, Ecuador

Asesoría y Consultoría Estratégica Empresarial a la Gerencia General y Directorio de la Empresas

- Visión y Planeación Estratégica.
- Estructura Organizacional.
- Eficiencia y Productividad en Procesos.
- Desarrollo de Negocios.

Abril 2016 – Julio 2019
FOP. Furoiani Obras y Proyectos
Guayaquil, Ecuador

Esta Compañía pertenece al Sector Inmobiliario, en el ámbito de la Promoción y Construcción de Proyectos Urbanísticos.
Su volumen de ingreso anual según reporte de año anterior es de usd. 42 millones.

Abril 2016 – Julio 2019
Gerente General.
Reporto a: Arq. José Furoiani, Presidente del Directorio
Número de personas a cargo: 150

Responsabilidades del cargo:

- Manejo integral de la Empresa, tanto en el ámbito Estratégico como Táctico.
- Responsable del desarrollo y la gestión Comercial, Financiera, Administrativa y, la planificación y consecución de nuevos Proyectos.
- Representante Legal de la Compañía.

Logros:

- He encaminado la Empresa hacia la recuperación Financiera y el desarrollo Comercial.
- He definido el enfoque estratégico de la Cia. a los próximos 5 años, incrementando a 7 el número de proyectos en marcha.
- He promovido la cultura de trabajo en Equipo, enfocado a la consecución interdisciplinaria de los Objetivos de la Empresa.

Junio 2012 – Abril 2016
Corporación Grupo Noboa.
Guayaquil, Ecuador

Esta Compañía pertenece al Sector Bananero/ Industrial/ Financiero, su volumen de ventas anual según reporte de año anterior es de usd. 800 millones, con un nivel de contratación de 10.000 Empleados.

Junio 2012 – Abril 2016
Asesor Financiero Corporativo de Grupo Noboa
Reporta a: Alvaro Noboa, Presidente del Holding.

Responsabilidades del cargo:

- Responsable del desarrollo Estratégico de las Compañías del Sector Financiero, Global Sociedad Financiera y Seguros Cóndor y de otras Compañías del Grupo.
- Responsable de la consecución de apalancamiento Financiero para las diferentes Compañías del Grupo y los Proyectos de Inversión.

Logros:

- Logré cambiar el manejo operativo de las Compañías del Sector Financiero, hacia una estructura y enfoque comercial, alcanzando

crecimientos anuales superiores a los del Sistema (22% promedio en Global y 35% promedio en Condor).

- Asesoré a las Compañías Ferpacif (fertilizantes), Corasa (automotriz), Blasti (logística), en la definición del enfoque estratégico, de corto y mediano plazo.
- Tramité y conseguí aprox. usd 40 millones anuales, en la Banca Nacional e Internacional, para las diferentes Compañías del Grupo.

El motivo del Retiro fue, Mejor propuesta en otro Grupo económico.

Noviembre 2011 - Junio 2012
Banco Financiero
Lima, Perú

Esta Compañía pertenece al Sector Financiero, su volumen de ingreso anual según reporte de año anterior es de usd. 100 millones

Noviembre 2011 - Junio 2012
Gerente de División Tarjetas y Medios Electrónicos.
Reportaba a: Esteban Hurtado, Gerente General
Número de personas a cargo: 150

Responsabilidades del cargo:

- Manejo integral del Mercado y Sistema de Tarjetas Crédito y Débito.
- Manejo y desarrollo de los Medios Electrónicos del Banco.
- Presidente de la Compañía de Cobranzas Pague-ya.

Logros:

- Encaminé el Área hacia la recuperación Financiera y el desarrollo comercial y posicionamiento de la T.C. en el Mercado.
- Mejoré y estabilicé la gestión de recuperación de Cartera Vencida del Banco Financiero,

El motivo del Retiro fue, el deseo de regresar a vivir al Ecuador.

Mayo 2001 – Noviembre 2011

Banco Pichincha
Quito, Ecuador.

Esta Compañía pertenece al Sector Financiero, es el Banco No. 1 del Ecuador, con una
Red de más de 300 Oficinas a nivel nacional. Su volumen de activos de 10.000 millones y un ingreso bruto anual según reporte de año anterior de, usd. 820 millones.

Mayo 2007 – Noviembre 2011
Gerente Regional Guayaquil.
Reportaba a: Rolando Ochoa, Vicepresidente Comercial.
Número de personas a cargo: 1.000
Guayaquil, Ecuador.

Marzo 2004 – Mayo 2007
Gerente Región País.
Reportaba a: Gregorio Mejía, Vicepresidente Comercial.
Número de personas a cargo: 900

Mayo 2001 – Marzo 2004
Gerente Regional Quito.
Reportaba a: Gregorio Mejía, Vicepresidente Comercial.
Número de personas a cargo: 1.600

Responsabilidades del cargo:

- Manejo integral del Mercado.
- Crecimiento comercial y desarrollo estratégico de las Plazas.
- Posicionamiento de la Marca.
- Desarrollar Equipos comerciales.

Logros:

- Creé, establecí y desarrollé una Cultura Comercial en el Banco y formé nuevas Fuerzas de Ventas a nivel Nacional.
- Logré un crecimiento comercial y de negocios, de forma continua y permanente, muy por encima del Mercado y superando los presupuestos establecidos, en las diferentes Plazas del País, en todos los años de gestión.
- Alcancé las máximas Participaciones de Mercado en las Plazas de

Quito (44%), Guayaquil (18%) y País (37%).

- Creé, consolidé e integré, todo el territorio nacional (excepto Quito y Guayaquil), en una sola Unidad de Negocios.
- Logré cambiar la percepción negativa del Mercado, terminar con el rechazo historico a la marca y reposicionar el Banco en la Plaza de Guayaquil, debido a problemas de regionalismo.
- Desarrollé e impulsé el área y los negocios de Banca Privada en la Plaza de Guayaquil.
- En todos los años, alcancé el de mayor crecimiento en la generación de Utilidades de las diferentes Unidades de Negocio del Banco.
- En todos los años, fui el ganador del Campeonato nacional de gestión por resultados.

El motivo del Retiro fue, Transferencia a otro Banco del Grupo en otro País.

Marzo 1983 – Diciembre 2001
Bancolombia
Medellín, Colombia.

Esta Compañía pertenece al Sector Financiero, es el Banco No. 1 de Colombia, perteneciente al Grupo económico más importante del País, con una Red de más de 1000 Agencias, un nivel de ingresos brutos de usd 4.000 millones y una participación del mercado del 20%.

Agosto 1997 – Diciembre 2000
Bancolombia.
Gerente Regional Bogotá
Reportaba a: Santiago Pérez, Vicepresidente Comercial.
Número de personas a cargo: 2.800
Bogotá, Colombia.

Responsabilidades del cargo:

- Realizar la Fusión entre el Banco de Colombia y el BIC.
- Manejo integral de la Red de Oficinas en Plaza de Bogotá.
- Desarrollo y crecimiento del Mercado.
- Cumplimiento de los Presupuestos.
- Liderar y desarrollar la estructura organizacional de Bogotá.

Logros:

- Lideré, realicé e integré con mucho éxito, la fusión de los Bancos BIC y Banco de Colombia en la Plaza de Bogotá.
- Lideré el reordenamiento interno de la estructura organizacional.
- Implanté y unifiqué una Cultura Organizacional.
- Impulsé el desarrollo y crecimiento comercial en la Red del Banco, alcanzando crecimientos mayores a los del Mercado y sobrepasando los cumplimientos presupuestarios.
- Ayudé al desarrollo y posicionamiento de la nueva marca Bancolombia en el Mercado de Bogotá.

Febrero 1996 – Agosto 1997
Banco Industrial Colombiano (BIC).
Gerente Regional Bogotá
Reportaba a: Santiago Pérez, Vicepresidente Comercial.
Número de personas a cargo: 900
Bogotá, Colombia.

Mayo 1994 – Febrero 1996
Gerente Regional Costa Atlantica.
Reportaba a: Santiago Pérez, Vicepresidente Comercial.
Número de personas a cargo: 480
Barranquilla, Colombia.

Responsabilidades del cargo:

- Manejo integral de la Red de Oficinas en las diferentes Ciudades y Zonas.
- Desarrollo y crecimiento del Mercado y los negocios.
- Cumplimiento de los Presupuestos.

Logros:

- Lideré el cambio organizacional del Banco en la Costa Atlántica.
- Desarrolle y crecí por encima del 50%, los negocios en las Ciudades del norte de Colombia.
- Posicioné el Banco en las diferentes Plazas.
- Ordené internamente el manejo del BIC en la Ciudad de Bogotá.

- Implanté en un nuevo esquema de trabajo comercial a través de la estructuración de un “Plan comercial” y el diseño de una “Carta de navegación”.
- Fui el Campeón nacional por resultados, con la Plaza de Bogotá.

Octubre 1993 – Mayo 1994
Director grupo de consecución de nuevo Core Bancario.

Octubre 1989 – Octubre 1993
Gerente Nacional de Mercadeo de la Banca de Personas.

Marzo 1987 – Octubre 1989
Asistente del Vicepresidente de la Banca Corportaiva.

Marzo 1983 – Marzo 1987
Analista de Planeación Estrategica.
Medellín, Colombia.

Responsabilidades del cargo:

- Responsable de la Definición y Ejecución del Plan de Mercadeo.
- Responsable del desarrollo de nuevos Productos y Servicios .
- Responsable del posicionamiento de la Marca del Banco.
- Responsable de la apertura de nuevas Agencias a nivel nacional.
- Responsable de la consecución del nuevo Sistema integrado del Banco.
- Responsable de la presentación de las Lineas de Credito Corporativas ante la Junta del Banco.

El motivo del Retiro fue, Renuncia voluntaria por ofrecimiento de nuevas oportunidades en el Mercado.

Enero 1981 – Marzo 1983
Gillette de Colombia.
Trainee en Marketing.
Reportaba a: Leonor de Otero, Gerente de Investigaciones.

Cali, Colombia.

Esta Compañía Multinacional pertenece al Sector masivo, Consumo Popular, especialmente en el tema de Aseo Personal.

El motivo del Retiro fue, Renuncia voluntaria por ofrecimiento de nuevas oportunidades en el Mercado.