



ERNESTO DANIEL SOLIS GRAU

La Cabaña 80 · Depto 308 – Las Condes, Santiago, Chile
ernesto.solis@fixpartners.cl · +569- 9818-6010

EDUCACIÓN	UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ, 2021 Escuela de Ingeniería y Negocios Doctor (c) en Finanzas	Santiago, Chile
	UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ, 2019 Escuela de Ingeniería y Negocios Master en Economía Financiera (c)	Santiago, Chile
	PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE, 2018 Facultad de Derecho LLM-UC, Magister en Derecho	Santiago, Chile
	UNIVERSITY OF ANDES, 2016 PADE, Senior Management Program	Santiago, Chile
	UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ, 2015 Escuela de Negocios Magister en Finanzas, (top 10% de la clase)	Santiago, Chile
	UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ, 2015 Facultad de Ingeniería Magister en Ingeniería Industrial, (premio Jorge Alessandri, mejor alumno de promoción)	Santiago, Chile
	UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ, 2013 Facultad de Derecho LL.M, Magister en Derecho Tributario	Santiago, Chile
	UNIVERSIDAD DE LOS ANDES, 2010 Escuela de Negocios, ESE Magister en Finanzas Aplicadas	Santiago, Chile
	UNIVERSIDAD DE MICHIGAN, 2004 Stephen M. Ross Business School Magister en Administración de Empresas, MBA, (Finanzas Corporativas)	Ann Arbor, USA
	PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE, 1997 Escuela de Administración Magister en Administración de Empresas, MBA-UC, (Marketing & Estrategia Corporativa)	Santiago, Chile
	UNIVERSIDAD DE CHILE, 1995 Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas Ingeniero Civil, distinción máxima (top 2% de la clase)	Santiago, Chile

EXPERIENCIA

2015-presente	FIX PARTNERS CONSULTING Senior Partner <ul style="list-style-type: none">Socio fundador de la primera consultora Chilena especializada en transformaciones, reestructuraciones. recuperación de activos reales (strategic & operational & financial & organizational / leadership) (www.fixpartners.cl)	Santiago, Chile
2018-presente	UDD Ventures Senior Advisor <ul style="list-style-type: none">Incubadora de start-ups asociado a la Universidad del Desarrollo	Santiago, Chile
2018-presente	Alimentos el Globo S.A. Director <ul style="list-style-type: none">Compañía Líder en procesamiento y venta de avenas y alimentos nutrición animal	Santiago, Chile
2016-presente	DATACTIVA S.A. Director <ul style="list-style-type: none">Compañía líder en sistemas de entrenamiento y capacitación ambiente ORACLE	Santiago, Chile
2017-2018	WILUG Ltda Director <ul style="list-style-type: none">Compañía líder en temas de seguridad con cobertura nacional	Coquimbo, Chile
2016-2017	SCG CONSULTING S.A. Director <ul style="list-style-type: none">Consultora líder en temas de ventas y productividad	Santiago, Chile
2007-2017	PAPERLESS S.A. Director <ul style="list-style-type: none">Compañía de 20 MMUS\$ de ingresos, líder en el Mercado de documentos electrónicos (presencia en Chile, Perú, Brasil)	Santiago, Chile
2006-2017	AUSTRAL CAPITAL S.A. Asesor del CEO <ul style="list-style-type: none">Fondo de capital de riesgo con AUM por 60 MMUS\$ con oficinas en Santiago, y Silicon ValleyAdministra 20+ empresas en diferentes industrias (tecnología, minería, energía, entre otras)	Santiago, Chile
2013-2015	UNIVERSIDAD VIÑA DEL MAR (LAUREATE UNIVERSITIES) Gerente General (CEO) <ul style="list-style-type: none">Responsable por resultados de una institución con 45 MMUS\$ de ingresosSupervisa más de 500 empleados.Responsable por el desarrollo y ejecución de la estrategia de mediano y largo plazo de la UniversidadLidera proceso de inversiones de más de 20 MMUS\$ en período 2013-2015Aumenta el número de alumnos matriculados en 35% en período 2013-2015	Viña del Mar, Chile
2010 - 2013	ACOGER S.A. Gerente General CEO) <ul style="list-style-type: none">CEO de empresa en sector cementerios y bienes raíces con ventas de 12 MMUS\$Lideré la reestructuración financiera de la firma, alcanzando <i>break-even</i> en 18 mesesAumenté el flujo de caja operacional desde 4.6 MMUS\$ a 11.5 MMUS\$ en 2 añosRedefiní la estrategia de la compañía, ajustando los canales de distribución y mejorando la estrategia de precios.Reduje dotación total de 700 a 280 empleados. Reduciendo los costos fijos y variables de	Santiago, Chile

remuneraciones desde 10.2 MMUS\$ a 5.5 MMUS\$

- Redujo los costos SGA desde 9.6 MUS\$ a 3.3 MMUS\$
- Lideré la reestructuración de la estructura de capital, disminuyendo un 70% la deuda total (14 MMUS\$ to 4 MMUS\$) y aumentando la duración promedio de la deuda desde 6 a 24 meses
- Lideré la venta de un porcentaje minoritario de la empresa, exitosamente colocando un 13% de la empresa a inversionistas financieros.

2008-2010

LAN AIRLINES

Santiago, Chile

Gerente de Planificación Estratégica y Control de Gestión

- Reporta directamente al CEO de LAN Pasajeros presentando regularmente al CEO y directorio de LAN
- Lidera jerárquica/matricialmente un equipo de 250 personas de alto potencial en 5 países
- Desarrollé un sistema de gestión para 20 ejecutivos y 80 profesionales jóvenes, exitosamente asegurando la rotación de altos potenciales, potenciando el desarrollo de carrera, y asegurando su retención
- Lideré la ejecución del proceso de planificación estratégica de LAN pasajeros, asegurando la discusión estratégica *bottom-up* que permitiese alcanzar la visión y objetivos de la compañía a un plazo de 5 años
- Lideré el presupuesto anual de LAN pasajeros, ingresos de 3.000 MMUS\$, EBITDAR de 700 MMUS\$, dotación de 14.000 personas. Desarrollé el concepto de *Rolling Forecast*, proyecciones trimestrales móviles, permitiendo que varios *stakeholders* mejorarán la gestión del negocio
- Lideré un equipo de 10 consultores McKinsey y 10 ejecutivos, definiendo las alternativas estratégicas de crecimiento orgánico e inorgánico de LAN para los próximos 5 años
- Participé en la discusión de la nueva organización LAN, y lideré la ejecución de la nueva estructura, consolidando las nuevas relaciones jerárquico/matricial de la organización
- Lideré la reorganización de la Gerencia de *Revenue Accounting*, dotación de 150 personas, diseñando un plan de acción de 60 días, cambiando la orientación desde área de procesos a área de servicios, mejorando el perfil de profesionales, creando una nueva visión e implementando exitosamente el cambio
- Lideré el análisis de riesgo fuel por negocio, desarrollando recomendaciones de política de hedge utilizando variados instrumentos financieros (opciones, swaps, etc)
- Participé en el equipo de implementación y conformación de LAN Colombia
- Gestioné el proceso de inversiones pasajeros (100 MMUS\$/año), mejorando coordinación entre negocios y optimizando recursos

2006-2008

LAN AIRLINES

Santiago, Chile

Sub-Gerente de Route Economics/ Route Economics Director

- Lideré y ejecuté estrategia comercial de LAN para responder a la entrada de GOL en el mercado Cono Sur, exitosamente conteniendo su crecimiento en mercados claves
- Lideré equipo de 7 personas, profesionales con alto potencial, gestionando sus habilidades para acceder a posiciones ejecutivas
- Lideré análisis de competidores claves de LAN en negocio internacional, definiendo *benchmark* y generando plan de acción en variables de precio y producto para reducir gaps
- Participé del equipo *investor relations* de la compañía, preparando información trimestral para ser compartida con analistas y bancos de inversión

2005-2006

LAN AIRLINES

Santiago, Chile

Sub-Gerente de Ventas Internacionales/ International Sales Director

- Gestioné P&L de 5 oficinas internacionales de LAN, con una facturación anual de 600 MMUS\$, ejecutando acciones que permitieron aumentar las ventas y disminuir los costos de distribución
- Lideré proceso de apertura de la oficina de LAN para Australia y Asia, viajando 4 veces a Australia y Nueva Zelanda, coordinando la negociación con el GSA (representante de LAN) en Australia
- Elaboré presupuesto anual de 5 oficinas bajo mi responsabilidad, preparando información de ingresos y costos presentada a la alta administración de la compañía
- Lideré equipo de 60 personas en la oficinas de México y Brasil, supervisando a los gerentes generales de estos países
- Participé en el lanzamiento de 2 nuevas rutas internacionales, coordinando los equipos de ventas de 3 países, definiendo los planes de segmentación de clientes y fijación de metas de la fuerza de ventas

- 2004 - 2005** **THE BOSTON CONSULTING GROUP (BCG)** **Santiago, Chile**
Consultor Senior
- Dimensioné mercado *retail* del sistema financiero en Chile, Perú y Venezuela (valorizado en 37.000 MMUS\$) para la división comercial de un banco internacional
 - Desarrollé propuesta de segmentación en banco de inversión líder en Chile (con activos de 2.500 MMUS\$), ocupando software sofisticados de modelación y segmentación
 - Lideré proceso de diseño fuerza de ventas (*brokers*) en banco de inversión, definiendo sistemas de metas, compensación y estructura organizacional
 - Definí segmentos de consumidores en mercado de insumos agrícolas en Chile, conduciendo *focus groups* y análisis cuantitativos
 - Participé en elaboración de la estrategia de distribución para empresa industrial líder, proponiendo modelo de atención y venta directa a consumidores, junto con un modelo de gestión y desarrollo de distribuidores
 - Diseñé la estructura organizacional post-fusión de dos empresas líderes del sector telecomunicaciones, proponiendo cambios en todos los niveles de la compañía
- 2003** **PEPSICO** **New York, USA**
Marketing Manager Summer – Pepsi International
- Evalué resultados de la marca Pepsi en varios mercados mundiales. Propuse planes de acción para mejorar el *top line* de la marca
 - Utilicé información disponible y generé *insights* en el nuevo posicionamiento mundial de Pepsi Light
 - Administré relación con los mercados de Europa, Asia y América Latina. Asistí a los gerentes locales con información consolidada de la casa matriz
- 1999-2002** **DMG MARKETING** **Santiago, Chile**
Gerente de Ventas Latino América
- Lideré un equipo de 6 personas en 50 proyectos de marketing en consumo masivo sobre 6 países de Latino América, incrementando los ingresos de clientes en un 15%
 - Desarrollé clientes en 4 países, y expandí los servicios de la empresa desde consultoría en marketing a e-marketing y trade marketing, aumentando 300% las ventas de la firma en 2 años
 - Desarrollé nuevos negocios con empresas multinacionales de consumo masivo, exitosamente administrando proyectos sobre 150 MMUS\$ en facturación de los clientes
 - Diseñé un plan estratégico a 2 años, en mercado latino americano de consultoría en marketing valorizado en 2.000 MMUS\$, liderando la creación de la oficina de la Perú
- 1998-1999** **UNILEVER** **Santiago, Chile**
Jefe de Promociones – Área de Trade Marketing
- Diseñé la estrategia promocional de la compañía, implementando 80 promociones al consumidor y *retail*, aumentando en un 15% la rotación promedio
 - Lideré un equipo de 4 personas y administré un presupuesto de 4.0 MMUS\$ para 35 marcas. Administré equipos multi-funcionales, reduciendo el *lead-time* de las promociones en un 25%
 - Elaboré análisis cuantitativos, comparando costos unitarios y rentabilidad entre publicidad y promociones, incrementando 20% el número de promociones implementadas
 - Lancé 3 promociones nacionales con inversión de 10 MMUS\$, aumentando 10% las ventas y 5 puntos de *market share*
 - Elaboré e implementé el plan estratégico promocional en la categoría de detergentes 400 MMUS\$, para defender la entrada de P&G, manteniendo exitosamente el *market share*
- 1996-1998** **CMPC Tissue** **Santiago, Chile**
Jefe de Producto
- Administré marca de 16 MM US\$. Implementé reducciones de costo, elevando margen promedio 15%
 - Aumenté distribución en canales de distribución 10% y reduje 20% el número de SKUs, creciendo *market share* de 53% a 59%, en seis meses

- Administré un presupuesto anual de 1.7 MMUS\$. Desarrollé tres comerciales, administrando el plan de medios, aumentando el *top of mind* de la marca
- Desarrollé el plan de marketing en 1998, en mercado *tissue* de 600 MMUS\$. Propuse cambios estratégicos en precios, producto, distribución y publicidad

ADICIONAL

2017 - presente	UNIVERSIDAD DE LOS ANDES Escuela de Negocios, ESE Profesor del curso “Reestructuración” del Magister Finanzas e Inversiones MFI	Santiago, Chile
2016 - presente	UNIVERSIDAD DE CHILE Facultad de Ingeniería Profesor del curso “Dirección Financiera” del MBA part-time y executive (Ingeniería Industrial)	Santiago, Chile
2015 - presente	UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ Facultad de Ingeniería Profesor del curso “Finanzas I” del Magister en Ingeniería Industrial (MII-UAI)	Santiago, Chile
2007-2008	UNIVERSIDAD DE CHILE Escuela de Ingeniería Industrial, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas Profesor de Cátedra “Seminario Pricing y Valuation Aplicado” <ul style="list-style-type: none"> • Curso avanzado de Teoría de Precios y Finanzas (Valuation), alumnos de 6° año de Ingeniería Industrial 	Santiago, Chile
1999-2005	UNIVERSIDAD DE CHILE Escuela de Ingeniería Industrial, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas Profesor de Tesis MBA <ul style="list-style-type: none"> • Lideré el desarrollo de tesis de título de alumnos MBA de la Escuela de Ingeniería Industrial 	Santiago, Chile
1999-2002	UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE Escuela de Administración y Economía Profesor de <i>Retailing</i> y Comercialización <ul style="list-style-type: none"> • Diseñé curso electivo de <i>retailing</i> en 5° año ingeniería comercial. Tópicos cubiertos: ECR y administración de categoría 	Santiago, Chile
1999	UNIVERSIDAD DE LOS ANDES Escuela de Administración y Economía Profesor de <i>Retailing</i> y Comercialización <ul style="list-style-type: none"> • Diseñé curso electivo de <i>retailing</i> en 5° año ingeniería comercial. Tópicos cubiertos: ECR y administración de categoría 	Santiago, Chile

-
- Diploma en Impuestos Corporativos, Facultad de Derecho Universidad de los Andes (2014)
 - Diploma en Gestión y Dirección Tributaria, Facultad de Derecho Universidad Adolfo Ibañez (2012)
 - Diploma en Tributación, Escuela de Negocios Universidad de Chile Business School (2012)
 - Diploma en Tributación Aplicada, Escuela de Negocios Universidad del Desarrollo (2011)
 - Diploma en Finanzas Corporativas (top 15%), Escuela de Negocios Universidad Adolfo Ibañez (2008)
 - “Programa Dirección de Empresas Familiares”, ESE Business School, Universidad de los Andes (2017)
 - “Programa Wealth Management”, ESE Business School, Universidad de los Andes (2017)
 - “Programa sobre Reforma Tributaria”, Escuela de Negocios Universidad de Chile (2014)
 - “Programa de Gobierno Corporativo”, Ross Business School, Universidad de Michigan (2014)
 - “Programa de Gobierno Corporativo”, ESE Business School, Universidad de los Andes (2014)

- “Curso Avanzado Directores”, *Centro Gobierno Corporativo*, Universidad Católica de Chile (2014)
- “Curso Innovación – Start Up Nation”, Technion - Israel Institute of Technology (2014)
- “Curso Reforma Tributaria en Chile”, Escuela de Negocios Universidad de Chile (2013)
- “Liderando Equipos de Alto Potencial”, Escuela de Negocios ESE, Universidad de los Andes (2013)
- “Liderazgo Inside-Out”, Escuela de Negocios ESE, Universidad de los Andes (2013)
- Curso “Balance Scorecard”, Escuela de Negocios ESE, Universidad de los Andes (2008)
- Curso “Implementando Estrategia”, Escuela de Negocios ESE , Universidad de los Andes (2007)
- Premio “Joven con Éxito 2006” – Diario Financiero
- Premio “Joven con Éxito 2005” – Diario Financiero
- Miembro del *Michigan Alumni Club* de Chile
- *Venture-Corp Endeavor Chile*. Asesor de pequeños y medianos empresarios, 2004-presente
- Puntaje Máximo Nacional de Matemáticas, Prueba de Aptitud Académica (PAA), 1989
- Idiomas: Español e Inglés. Deportes: Ajedrez, Golf y Paddle Tennis
- Aficionado a Lectura en Historia, e Intérprete de Piano