

CAROLINA PÉREZ ECHEVERRÍA

Móvil: (+56 9) 68353241 | E-mail: carolina.perez@foresight-consulting.cl
www.linkedin.com/in/carolina-pérez-echeverría

Directora de empresas y CEO, con sólida trayectoria en estrategia, transformación organizacional e innovación, tanto en corporaciones multinacionales como en empresas en crecimiento. Ingeniera Civil Industrial con más de 20 años de experiencia en la industria financiera, retail, salud y consultoría. Ha liderado procesos de transformación digital, rediseño de modelos de negocio, eficiencia operativa y construcción de estructuras de gobierno corporativo en contextos altamente regulados. Actualmente, es miembro de diversos directorios, profesora en programas de formación ejecutiva, speaker en inteligencia artificial y fundadora de una firma de consultoría estratégica. Su enfoque combina visión de largo plazo, impacto ético y creación de valor sostenible.

EXPERIENCIA LABORAL

FINANCOOP Miembro del Consejo de Administración | Abril 2025- Actualidad.

Miembro del Consejo de Administración de FINANCOOP, cooperativa financiera con presencia nacional y más de 32.000 socios. Supervisa la estrategia institucional, el gobierno corporativo y la sostenibilidad del modelo cooperativo. Con foco en inclusión financiera para adultos mayores, trabajadores y microemprendedores.

MUJERES EMPRESARIAS Profesora | Abril 2025- Actualidad.

Profesora de Innovación para el Programa “Board of Women” (BOW) Clase : “Innovación en los Gobiernos Corporativos” Curso enfocado en el rol del directorio en la innovación y el uso estratégico de la inteligencia artificial. Aborda aplicaciones actuales, herramientas clave, riesgos y estrategias de implementación en empresas. Destaca la importancia del aprendizaje continuo en contextos de transformación digital. Y Profesora del Taller de uso de Herramientas de Inteligencia Artificial: “Estrategia y Creatividad con IA”.

SPEAKER INTELIGENCIA ARTIFICIAL | Marzo 2025- Actualidad.

Expone sobre el impacto estratégico de la inteligencia artificial en empresas, directorios y liderazgo. Sus charlas abordan el uso ético de la IA, herramientas emergentes, casos aplicados en transformación digital y el rol del aprendizaje continuo en la era de la disrupción tecnológica. Participa como conferencista en foros empresariales, programas de formación ejecutiva y redes de liderazgo femenino.

GYT MARKETING EXPERIENCES CO. Board Member | Enero 2025- Actualidad.

GYT Marketing es una empresa líder en marketing y publicidad, reconocida por su enfoque innovador en estrategias digitales, análisis de datos, estrategia financiera y creatividad orientada a resultados. Contribución con visión estratégica para fortalecer el gobierno corporativo y compliance, impulsar la innovación, optimización de modelos comerciales-financieros y apoyar el crecimiento sostenible de la compañía en un mercado altamente competitivo.

SINGULARITY CHILE . Board Member | Enero 2025 - Actualidad.

Miembro del directorio de **Singularity Chile**, filial de **Singularity University Silicon Valley**, dedicada a acelerar la transformación de empresas, instituciones y líderes a través de la innovación exponencial, la tecnología de vanguardia y la educación ejecutiva de clase mundial. Contribuye a la estrategia y crecimiento de la organización, impulsando iniciativas que conectan a Chile con los principales ecosistemas de innovación global.

FORESIGHT CONSULTING. Founder | 2023 - Actualidad

Lidera la asesoría estratégica a directorios en transformación organizacional, optimización de procesos y gobernanza en diversas industrias, innovando en modelos de negocio, fortaleciendo las estructuras de cumplimiento y riesgo operativo para maximizar la eficiencia y el crecimiento sostenible de los clientes. Principales responsabilidades y logros:

- **Asesoría y diseño de estrategia, gobierno corporativo y estructura organizacional**, que permita al negocio escalar y tener resultados sostenibles en el tiempo.
- **Evaluación de estructuras de ingresos y costos, desarrollo de planes de reestructuración financiera** y definición de KPIs de valor, alineados con los objetivos estratégicos de largo plazo.
- **Implementación de modelos de negocio innovadores con una segmentación personalizada de clientes a través de analítica avanzada**, enfocados en maximizar ingresos, eficiencia y mejorar la experiencia del cliente en entornos altamente regulados.

- Revisión de procesos críticos con foco en compliance, **eficiencia operativa y mitigación de riesgos financieros y operativos**, asegurando una estructura de control robusta y escalable.
- **Promoción de la innovación abierta** mediante la colaboración con startups tecnológicas para integrar soluciones ágiles en la oferta de los clientes, optimizando la digitalización de servicios.

FEMSA SALUD | 2017 - 2023

Directora Solventa Tarjetas | CEO Negocio Financiero: Solventa Créditos, Solventa Tarjetas e Intercob.

Miembro del Comité Ejecutivo y del grupo de los 300 Directivos de FEMSA a nivel Global. Reportando directamente al CEO de la división FEMSA Salud. Responsable de liderar una transformación completa del negocio financiero:

- **Board Member:** Contribución a la definición y supervisión de la estrategia, fortaleciendo el gobierno corporativo y asegurando el cumplimiento normativo. Liderado la supervisión financiera y la gestión de riesgos, además de promover la innovación y la transformación digital. Asesorando al equipo ejecutivo, promoviendo una gestión efectiva y fomentando una cultura organizacional basada en principios éticos sólidos.
- **Transformación completa del negocio financiero, cambiando la estrategia y la estructura organizacional**, lo cual permitió escalar el negocio con mayores ventas, una importante eficiencia operacional y con un control de los riesgos (operacionales, financieros y crediticios), generando un 500% de crecimiento en UAFIR (MM\$ -1.112 a MM\$4.546, siendo el mayor resultado en la historia de la empresa).
- **Implementación de un nuevo Gobierno Corporativo con un modelo de gobernanza robusto.** Se nombraron nuevos directores, se actualizó la agenda, se crearon comités estratégicos y una estructura organizacional optimizada, asegurando altos estándares de cumplimiento, transparencia y mitigación de riesgos. En este nuevo directorio se incluyeron directores de FEMSA Global, FEMSA Salud e independientes.
- **Creación de un modelo de negocio innovador y sostenible**, acompañado de una estrategia ESG de alto impacto para fortalecer la cultura organizacional y el compromiso con el cliente.
- **Implementación de un modelo comercial innovador mediante data y analítica avanzada**, que permitió la personalización de las ofertas comerciales en tiempo real, generando el mayor incremento en ventas de productos financieros desde MM\$2K a MM\$7.2K, incluyendo la creación de nuevos canales de venta para entregar una oferta omnicanal a los clientes. Todo esto, manteniendo los ratios de riesgo crediticio.
- Diseño e implementación de una **estrategia financiera integral** orientada a maximizar el retorno sobre el capital invertido, optimizar la estructura de costos y asegurar una asignación eficiente de recursos en función de prioridades estratégicas. Alineación de las decisiones financieras con la visión de largo plazo, sostenibilidad del negocio y creación de valor para los stakeholders.

BANCO RIPLEY | Gerente Comercial Banco Ripley – CAR | 2014 - 2016

Miembro del Comité Ejecutivo, responsable de la integración de las áreas comerciales del banco y tarjeta Ripley, con un enfoque en innovación y eficiencia, junto al fortalecimiento de los controles de riesgo y mejora en la rentabilidad. Principales logros:

Responsable de las áreas comerciales, de productos, clientes, marketing, inteligencia comercial, comercios asociados, facturación en tienda y control comercial del Banco y Tarjeta Ripley, con alrededor de 3.000 colaboradores a cargo. incluyendo: 42 Centros de Servicio de Tarjeta Ripley; 47 sucursales Banco Ripley y el Contact Center Financiero.

- **Aumento del 50% en la participación de la tarjeta en compras y consolidación de un 85% en satisfacción de clima laboral**, posicionando a Banco Ripley como una de las mejores empresas para trabajar en Chile.
- Desarrollo de una oferta de valor única para clientes mediante la **consolidación de resultados de gestión de riesgo y la innovación en modelos de productos financieros, logrando una personalización efectiva del cliente**. Con esto se obtiene un incremento en ventas de Productos Financieros 2X, alcanzando MM\$20K y de Créditos de Consumo a MM\$10K, junto al parque más grande del país en tarjetas Ripley MasterCard (1MM).

- **Creación de una cultura de transformación digital**, aplicable a la industria aseguradora, mediante el diseño de estrategias omnicanal y personalización de servicios al cliente.
- **Premiada “Líderes con mejor clima laboral”** grandes áreas año 2015.

CAR S.A – TARJETA RIPLEY Gerente General CAR | 2012 - 2013

Miembro del Comité ejecutivo de Ripley Corp. Lideró la transformación estratégica de CAR, gestionando la red de centros de servicio de Tarjeta Ripley, así como las áreas de inteligencia comercial, productos, clientes, riesgo de crédito, operaciones, tecnología y marketing, con aproximadamente 2.500 colaboradores. Principales logros:

- **Cambia la estrategia y la estructura organizacional** con un enfoque de innovación para ampliar el porfolio de productos con un riesgo controlado, maximizando resultados, sin riesgos normativos.
- **Incremento del 78% en las ventas de productos financieros** de MM\$9K a MM\$16K, mediante una estrategia comercial centrada en la optimización del portafolio de productos y la personalización de ofertas al cliente. Llegando a tener la mayor captación de clientes nuevos MasterCard de la industria (30K mes)
- **Introducción de la Tarjeta Ripley MasterCard**, impulsando la diversificación y consolidación de Ripley en el mercado financiero como una opción competitiva para clientes que buscan flexibilidad de compra.
- **Mejora del 85% en la satisfacción del clima laboral** (GPTW), fortaleciendo la cultura organizacional y logrando altos niveles de compromiso y productividad entre los equipos, alineados con los objetivos comerciales y éticos de la compañía.

BANCO RIPLEY Gerente Comercial Banco Ripley | 2009 - 2012

Encabezó la redefinición de la estrategia comercial del banco, dirigiendo la red de sucursales y las áreas de inteligencia comercial, productos y marketing, con un equipo de 800 colaboradores.

- **Transformación de la estrategia de ventas** al pasar de un enfoque en fuerza de ventas (FFVV) a ejecutivos de sucursal con metas integrales, lo que incrementó significativamente la productividad comercial y estabilizó la rentabilidad de la cartera.
- **Incremento en un 221% de las ventas de créditos de consumo**, pasando de MM\$2.4K a MM\$7.7K en tres años, mediante la implementación de una estrategia de crecimiento sostenible y responsable en función de datos y análisis de riesgo.
- **Reducción del 71% en el cargo por riesgo**, aplicando políticas de mitigación y fortalecimiento del proceso de normalización de cartera, que optimizó la rentabilidad y mantuvo la salud financiera del banco.
- **Crecimiento del 450% en el resultado anual del banco**, logrando un impacto financiero positivo y sostenible a través de una gestión de riesgo efectiva y una estrategia de contención de costos.
- **Mejora en la satisfacción de clima laboral al 84%** (GPTW), consolidando un ambiente de trabajo colaborativo y motivado, lo que contribuyó a la estabilidad operativa y al logro de los objetivos estratégicos de la organización.

CAR S.A – TARJETA RIPLEY	Gerente de Alianzas CAR	2008 - 2009
BANCO SANTANDER	Subgerente Medios de Pago	2006 - 2008
BANCO SANTANDER	Agente Sucursal Gertrudis Echeñique	2004 - 2006
BANCO BBVA	Agente Sucursal El Llano	2002 - 2004
BANCO SANTANDER	Ejecutiva Grandes Empresas	2000 - 2004

FORMACIÓN ACADÉMICA

Liderazgo en Inteligencia Artificial para Directores de Empresas – Universidad Católica de Chile	2024
Silicon Valley Innovation Experience Program - BeSTinnovation and The People Future	2024
PADE Programa de Alta Dirección de Empresas - ESE Business School	2024
BOW Board of Woman - Mujeres Empresarias	2024
Certificate in Governance & Strategy - ESE Business School	2023
Estrategias Digitales: Empresas de próxima generación y liderazgo- Columbia Business School	2022
Transformación Digital de los Servicios Financieros - Digital Bank	2023
Ingeniería Civil Industrial - Universidad de Santiago de Chile	1994 – 1999

COMPETENCIAS CLAVES

Transformación Digital | Innovación en Modelos de Negocio | Gobierno Corporativo | Estrategia y Liderazgo | Gestión de Riesgos | Cumplimiento Regulatorio | Cultura y Clima Laboral.