

PABLO ANDRÉS EYZAGUIRRE COURT

<https://www.linkedin.com/in/pablo-eyzaguirre/>

RESUMEN

Ejecutivo de amplia trayectoria como gerente, director, consultor y emprendedor con 25 años de experiencia en Inversiones Inmobiliarias, Banca de Inversión, Capital Privado, Capital de Riesgo y Consultoría de Negocios en diferentes países de la región. Fuerte orientación al logro de resultados a través de la formación y dirección de equipos multidisciplinarios y multiculturales, siendo reconocido por su visión estratégica, capacidad de negociación, rigurosidad en la ejecución, y apoyo a los equipos de trabajo. Ingeniero Civil de Industrias de la Pontificia Universidad Católica de Chile con MBA/MA en The Wharton School.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

credhipo (www.credhipo.com)

Fundador y CEO

**Chile
2022 –**

Creó el SaaS que digitaliza y automatiza el onboarding hipotecario, simplificando los procesos hipotecarios.

- Reclutó y formó al equipo que lidera la startup, cuyo propósito es democratizar y agilizar el acceso a créditos hipotecarios.
- Lideró la identificación de oportunidades, creación del producto y patente industrial, pruebas de concepto con instituciones financieras, reingeniería de procesos, innovaciones, tecnologías y herramientas analíticas que conforman la plataforma.

PRIUS CONSULTING (www.prius-consulting.com)

Fundador y Director Ejecutivo

**Chile
2016 –**

Creó la consultora especializada en mejoras de productividad, rendimiento, innovación, ubicuidad y sostenibilidad.

- Lideró la mejora de productividad, aumento de resultado y margen EBITDA en empresas del sector de Consumo Masivo (vitivinícola, salmonero, alimentos), Servicios (profesionales, construcción, inmobiliario), Medios y Telecomunicaciones.

URBEM CAPITAL (www.urbemcapital.com)

Fundador y Director Ejecutivo

**Chile, Perú, Brasil
2012 –**

Creó la consultora en inversión y financiamiento enfocada en el sector inmobiliario.

- Lideró y asesoró en el diseño de la estrategia de crecimiento y nuevos negocios para varias inmobiliarias.
- Asesoró en la estructuración y creación del negocio Multifamily para una importante inmobiliaria y constructora nacional.
- Lideró la estrategia y ejecución del plan inmobiliario para la monetización de un portfolio por US\$230 MM en Chile y Perú.
- Lideró las negociaciones para levantar capital y deuda de 31 proyectos inmobiliarios con 5 fondos de inversión.
- Asesoró en la búsqueda de socio estratégico y venta del 50% del capital de un centro comercial por US\$50 MM.
- Realizó la estructuración del capital y deuda para un proyecto de viviendas con ventas por sobre los US\$300 MM en Brasil.
- Realizó la reorganización de pasivos por US\$20 MM y lideró el spin-off del negocio que opera estacionamientos públicos.
- Asesoró en negociaciones y estructuración para la adquisición del control de empresas de materiales básicos y especialidad.
- Realizó la re-estructuración de la deuda y venta del 50% del capital de una empresa de servicios para la construcción.
- Participó en la reorganización empresarial, gobierno corporativo, pacto de accionistas y profesionalización de la administración para los negocios inmobiliarios controlados por distintos family offices.

LARRAIN VIAL (www.larrainvial.com)

Socio y Director Ejecutivo – LarrainVial Activos Reales S.A.

**Chile
2012 – 2014**

Lideró la creación de la firma especializada en gestión de activos inmobiliarios y de infraestructura.

- Lideró el fondo de inversión público LarrainVial Rentas Inmobiliarias I, levantando un capital de US\$35 MM y negociando asociaciones estratégicas de largo plazo con retailers, operadores hoteleros y gestores inmobiliarios.

BICECORP (www.bicecorp.com)

Gerente General – Bice Renta Urbana S.A.

**Chile
2006 – 2011**

Ejecutivo principal que lideró la creación de la empresa y formación de un equipo de 10 profesionales. Responsable de la estructuración y ejecución de inversiones inmobiliarias incluidas participaciones en sociedades y proyectos.

- Lideró la creación del fondo de inversión público Bice Inmobiliario I y II, negociando asociaciones estratégicas con inmobiliarias de reconocido prestigio, levantando capital por US\$78 MM e invirtiéndolo en el desarrollo de 18 proyectos.
- Creó departamentos de desarrollo, estudios y operaciones inmobiliarias donde se generaron bases de conocimiento e implementaron sistemas para evaluar consistentemente los riesgos inmobiliarios y de sujeto de crédito, reducir el riesgo operativo y absorber el mayor número de negocios inmobiliarios.
- Ejerció como Director en más de 35 sociedades del ámbito inmobiliario, sanitario e hipotecario, destacando: Inmobiliaria Almahue S.A., Piedra Roja S.A., Valle Grande S.A., Aguas Nova S.A. y Bice Hipotecaria S.A.

Gerente Inmobiliario – Bice Vida Compañía de Seguros S.A.

2006 – 2011

Ejecutivo responsable de gestionar las inversiones inmobiliarias de la compañía para un capital por sobre US\$530 MM. Reporta al Comité Inmobiliario integrado por 7 personas y es miembro del Comité de Inversiones Financieras.

- Lideró directamente la generación de inversiones inmobiliarias, aumentando en más del doble el volumen de inversiones anuales y multiplicando en más de tres veces los resultados al lograr utilidades anuales por sobre US\$47 MM.

MICROSOFT (www.microsoft.com)

Argentina, Chile, Paraguay, Uruguay

Gerente de Estrategia de Clientes y Socios – Cono Sur

2006 – 2006

Ejecutivo responsable en Cono Sur de establecer un ambiente de negocios centrado en los Clientes y Socios que aumente su satisfacción y lealtad a través de cambios en prioridades, procesos y cultura.

- Determinó los objetivos y estrategias para aumentar la satisfacción de Clientes y Socios, acordando planes de acción y participando en reuniones de seguimiento con los líderes de los distintos segmentos de negocios.
- Lideró la resolución de situaciones conflictivas de gran importancia con Clientes y Socios.

MATRIX CONSULTING (www.matrixconsulting.cl)

Chile

Socio Fundador y Director Ejecutivo

2004 – 2006

Lideró la creación de la consultora, logrando una facturación anual mayor a US\$1 MM el primer año.

- Lideró la reestructuración de una importante empresa de retail con ingresos de explotación por sobre los US\$700 MM.
- Diseñó la estructura y lideró la integración organizacional en la fusión de la mayor compañía de seguros generales en Chile.
- Desarrolló la estrategia de crecimiento para 3 empresas de consumo masivo y servicios de un importante grupo económico.
- Reorganizó una empresa de consumo masivo con ventas por US\$21 MM, 145 trabajadores y operaciones en 3 países.
- Ejecutó la toma de control de 3 empresas de servicios básicos con ventas por US\$65 MM y más de 600 trabajadores.
- Diseñó la nueva estructura organizacional, de gobierno y control de gestión para diversas firmas de abogados.

McKINSEY & COMPANY (www.mckinsey.com)

Chile, México, Brasil

Asociado Senior

2001 – 2004

Desarrolló proyectos en estrategia comercial para retailers y fusión e integración de bancos.

- Participó en el diseño de la estrategia comercial y de un sistema de gestión para una empresa líder de retail en Chile.
- Desarrolló e implementó un programa de mejora en las prácticas de negociación y gestión de proveedores para una de las mayores compañías de retail en México, alcanzando a implementar la captura de US\$3 MM de un potencial de US\$50 MM.
- Desarrolló modelo de operaciones centrales y back-office en la consolidación de varias adquisiciones de un banco en Brasil.
- Evaluó el atractivo de integrar las operaciones y sistemas de dos bancos competidores en Chile.
- Asesoró en el proceso de integración y definió el plan maestro de integración de dos grandes bancos en Chile.

SCHLUMBERGER (www.slb.com)

Chile, USA

Gerente de Mercado

1997 – 1999

Responsable del negocio mundial para sistemas de medición de petróleo.

- Identificó oportunidades de ventas por US\$30 MM para la medición en la producción, transporte y refinación de petróleo.
- Supervisó el canal de ventas mundial (12 gerentes de ventas y más de 60 distribuidores).
- Especificó y participó en el desarrollo de una nueva línea de medidores de flujo (Coriolis Net Oil Computer) que fue calificada entre los productos más innovadores del año 1998 por la Instrument Society of America (ISA).

Ingeniero de Ventas y Marketing

1995 – 1997

Responsable de la gestión comercial para medidores de electricidad.

- Participó en pre- y post- venta a empresas del sector eléctrico gestionando ventas por US\$8 MM y crecimiento de 37%.
- Desarrolló un sistema experto (software) en Visual Basic para la facturación que realizan las empresas de generación eléctrica.

ESTUDIOS

THE WHARTON SCHOOL y THE LAUDER INSTITUTE, University of Pennsylvania

USA

MBA y MA Estudios Internacionales. Especialidad en Finanzas y Gestión Estratégica.

Mayo 2001

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE

Chile

Ingeniería Civil de Industrias. Especialidad en Ingeniería Eléctrica. Beca Fluor-Daniel.

Abril 1997

COLEGIO SAN IGNACIO EL BOSQUE

Chile

Educación Media.

Diciembre 1989

INFORMACIÓN ADICIONAL

Idiomas: Español nativo. Completa fluidez en Inglés y Portugués tanto hablado como escrito.

Otros: - Miembro del directorio de Plaza S.A. - matriz de Mall Plaza. (www.mallplaza.com)

- Miembro del directorio de Grupo Inmobiliario Imagina. (www.imagina.cl)

- Inscrito en el registro de directores para las Administradoras de Fondos de Pensiones. (www.spensiones.cl)