



## **JORGE OCTAVIO BARRON ZÚÑIGA**

CEL.- 871-336-65-75 EDO. CIVIL : CASADO

[CORREO:jorbarronzu@gmail.com](mailto:jorbarronzu@gmail.com)

FECHA DE NAC: 07/MARZO/75 TORREON ,COAH.

### **ESCOLARIDAD**

**CERTIFIED IN SUPPLY CHAIN  
MANAGEMENT  
MHMS LATAM**

**CERTIFIED IN PROCUREMENT  
MANAGEMENT  
MHMS LATAM**

**MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN  
U.A DE C.**

**LIC. EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
ITESM, CAMPUS LAGUNA  
(ESPECIALIDAD EN FINANZAS)**

### **CURSOS RECIBIDOS**

#### **CURSOS DE INGLES (AVANZADO)**

HARMON HALL  
COMPRAS Y ABASTECIMIENTOS  
ITESM 2007  
CURSO ASESOR BURSATIL  
(Mty, N.L)  
INVENTARIO PERPETUO (**SEP 01**)  
INGLES (**SEP98**)  
CLINICA SIST. DE INVENTARIOS  
**AGO-DIC 1997**  
CLINICA EN MEJORA DE PROCESOS  
**AGO-DIC 1997**  
CLINICA EN FINANZAS  
**ENERO-MAYO 1998.**

### **EXPERIENCIA LABORAL**

**SETRAMEX TRANSPORTES, GERENTE DE COMPRAS. SEP 2020 A LA FECHA**  
ENCARGADO DE COORDINAR LAS COMPRAS DE REFACCIONES Y DIESEL IMPORTADO PARA  
TODAS LAS BASES DEL GRUPO. ASIMISMO LLEVAR EL CONTROL DEL DIESEL Y LOS  
CONVENIOS CON LAS ESTACIONES DE SERVICIO EN EL PAÍS.

SE REALIZÓ CONVENIO CON LLANTAS MICHELIN PARA GARANTIZAR PRECIO Y SUMINISTRO,  
ADEMAS DE OTROS SERVICIOS SIN COSTO POR PARTE DEL PROVEEDOR.

SE REALIZÓ CONVENIO PARA AMARRAR PRECIO DE AMORTIGUADORES POR LO QUE RESTA  
DE 2021.

SE REALIZÓ CONVENIO DE PRECIO Y SERVICIOS CON PROVEEDOR DE SEGURIDAD  
INDUSTRIAL. SE HIZO ALIANZA CON EL PROVEEDOR MEGAMAK PARA ESTABLECER PRECIO  
FIJO POR TODO 2021 DE ACEITES Y LUBRICANTES.

#### **GRUPO SURMAN GERENTE DE COMPRAS DEL 01 DE AGOSTO 2016 A SEPTIEMBRE 2020-**

ENCARGADO DE LAS COMPRAS Y NEGOCIACIONES A NIVEL NACIONAL DE LOS EQUIPOS Y  
HERRAMIENTAS PARA LAS 72 AGENCIAS DEL GRUPO. ASIMISMO, ESTABLECER LOS  
SERVICIOS DE SEGURIDAD PARA TODO EL GRUPO.

LOGROS: NEGOCIACIONES CON GRUPO COMET CON TIPO DE CAMBIO PACTADO EN 17.5,  
CONVENIO CON PINTURAS AXALTA. OTORGANDONOS UN REBATE DE 4% Y UN PREBATE DE  
\$6,000,000.

**TCC CONSTRUCTORA GERENTE DE COMPRAS. - FEBRERO 22 2016 AL 29 DE JULIO 2016**

REALIZAR NEGOCIACIONES CON LOS PROVEEDORES, VERIFICAR QUE EL SUMINISTRO LLEGUE EN TIEMPO Y CALIDAD CONFORME LO REQUIERA LA OBRA. ESTAR AL TANTO DE LAS LICITACIONES, BUSQUEDA DE NUEVOS PROVEEDORES.

**CASAS TRIO COORDINADOR DE COMPRAS (ABRIL 2015- OCTUBRE 2015)**  
ESTABLECIMIENTO DE NEGOCIACIONES CON PROVEEDORES, VERIFICACIÓN DE EXISTENCIAS EN LOS ALMACENES, BUSQUEDA DE NUEVOS PROVEEDORES, ASÍ COMO EVALUACIÓN DE LOS MISMOS.

**PROPIETARIO DE GUANTES Y CHALECOS SAN JORGE (OCTUBRE DE 2013)**

NEGOCIO PROPIO DEDICADO A LA COMERCIALIZACIÓN DE CHALECOS DE CALIDAD Y DE GUANTES INDUSTRIALES.

**DIRECTOR DE COMPRAS Y LOGISTICA BOUYGUES BATIMENT INTERNATIONAL CUBA (OCTUBRE DE 2012 A OCTUBRE DE 2013)**

DESARROLLO DE LOS DEPARTAMENTOS DE COMPRAS Y LOGÍSTICA CON MAS DE 40 PERSONAS. RELACIÓN CON 60 GERENTES DE COMPRAS DE DOS EMPRESAS IMPORTADORAS GARANTIZANDO LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN PARA EL DESARROLLO DE TRES HOTELES CON 4.000 HABITACIONES DISMINUYENDO EL RIESGO DE AFECTACIONES POR FALTA DE MATERIALES PARA OBTENER SECUENCIA A LAS OBRAS CUMPLIENDO CON EL CRONOGRAMA DE ENTREGA PACTADO CON EL CLIENTE.

LOGROS: COMPRAS NACIONALES Y DE IMPORTACIÓN EN MÁS DE 25 PAÍSES POR 200 MILLONES DE USD PARA CINCO PROYECTOS HOTELEROS LLAVE EN MANO POR UN VALOR DE 400 MILLONES DE USD. DESARROLLO DEL CENTRO LOGÍSTICO DE ALMACENES CON UN ÁREA DE 40.000M<sup>2</sup>

**JEFE DE COMPRAS GRUPO AGRICENTER (AGOSTO 2011- SEPTIEMBRE DE 2012)**

SUMINISTRO DE FERTILIZANTES PARA LAS 32 SUCURSALES DEL GRUPO, ENTABLAR NEGOCIACIONES CON LOS DIFERENTES PROVEEDORES PARA ABARATAR LOS COSTOS. ESTABLECIMIENTO DE LINEAS DE CREDITO Y AMPLIACION DE PLAZOS CON PROVEEDORES NUEVOS. EMBARQUES Y LOGISTICA DESDE LOS DIFERENTES PUERTOS (ALTAMIRA, MOCHIS, MANZANILLO, L. CARDENAS) HASTA EL DESTINO FINAL. IMPORTACION Y LOGISTICA DE MATERIAL DE CANADA, TEXAS Y BRASIL PARA LOS DIFERENTES CULTIVOS EN EL PAIS. NEGOCIACION CON TRANSPORTISTAS PARA ABARATAMIENTO DE LAS TARIFAS.

**JEFE DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTOS (JULIO 2008- JUNIO 2011)**

**GRUPO ABASTECEDORA DE FIERRO Y ACERO (COFIASA)**

SUMINISTRAR MATERIALES ESTRUCTURALES, DE CONSTRUCCION, HERRERIA, FERRETERIA Y TUBERIA DE CONDUCCION PARA LAS SUCURSALES DE TORREON, DURANGO, FRESNILLO Y SALTILLO. REVISAR LOS INVENTARIOS PARA TENER ROTACION DE 45 DIAS. VERIFICAR LAS EXISTENCIAS, PROGRAMAR LOS PEDIDOS EN BASE A PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS, REALIZAR LAS NEGOCIACIONES PARA BAJAR LOS COSTOS DE LOS ARTICULOS, MONITOREAR EL CONSUMO DE LOS PRODUCTOS, HACER NEGOCIACIONES CON LOS TRANSPORTISTAS PARA OBTENER LA TARIFA MAS BAJA.

IMPORTACION DE ACERO DE EU PARA LAS DIFERENTES SUCURSALES DEL GRUPO.

**COORDINADOR REGIONAL DE COMPRAS TORREON Y CHIHUAHUA (CONSTRUCTORA ATLAS VIVIENDA). ENERO 2004- ABRIL 2008**

BUSQUEDA DE PROVEEDORES QUE CUMPLAN CON LOS ESTANDARES DE CALIDAD, NEGOCIACIONES DE PRECIOS CON PROVEEDORES, VERIFICACIÓN DE EXISTENCIAS Y DE PROVEER CON RAPIDEZ LOS INSUMOS PARA LOS ALMACENES,

MIS LOGROS FUERON: EL APERTURAR LA PLAZA DE CHIHUAHUA, REDUCCION EN LOS COSTOS DE LOS INSUMOS PRINCIPALES TALES COMO CEMENTO, MORTERO Y ACERO EN ALREDEDOR DE UN 10%.

SE LOGRARON CON VITROMEX E INTERCERAMIC NEGOCIACIONES PARA LOS MUEBLES DE BAÑO Y SE LOGRÓ QUE INTERCERAMIC DONARA MUEBLES PARA LA CASA MUESTRA.

SE LOGRÓ UN ACUERDO CON MOVISTAR PARA TENER TARIFAS PREFERENCIALES.

SE DEPURARON LAS CUENTAS DEL CATALOGO QUE YA NO SE ESTABAN USANDO, ASICOMO LA DE INSUMOS QUE ESTABAN DUPLICADOS.

REALIZAR COTIZACIONES, VERIFICAR PRECIOS, NEGOCIACIONES CON PROVEEDORES Y BUSQUEDA DE MEJORES INSUMOS, VERIFICAR MEJORES INSUMOS, ELABORACION DE REPORTES DE PRECIOS, VERIFICACIÓN DE EXISTENCIAS.

USO DE SISTEMA ENKONTR0.

**SUB-GERENTE WALMART SUPERCENTER-DICIEMBRE 2000-DICIEMBRE 2003**

SUPERVISAR, COORDINAR Y EVALUAR A 7 DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA. ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS, CUMPLIR METAS DE VENTAS E IDEAR ESTRATEGIAS QUE NOS AYUDARAN A CUMPLIR LOS OBJETIVOS PRESUPUESTALES.

ENTRE MIS LOGROS SE ENCUENTRAN EL HABER DISMINUIDO LA MERMA DE MIS DEPARTAMENTOS, ASÍ COMO LA ROTACIÓN DE PERSONAL EN LOS MISMOS Y EL HABER DISMINUIDO LOS DIAS INVENTARIO EN MIS AREAS.

**COORDINADOR DE SERVICIOS Y ANALISTA DE CREDITO (BANAMEX) AGOSTO 1998-SEPTIEMBRE 2000**

COORDINAR ESTRATEGIAS Y PROPULSAR LA VENTA DE SERVICIOS DE EL BANCO TALES COMO: AVANTEL Y SEGUROS EN LOS ESTADOS DE COAHUILA Y DURANGO.

DURANTE ESE PERIODO SE OBTUVIERON LOS PRIMEROS LUGARES A NIVEL ZONA ENCAPTACIONES.

ANALIZAR INFORMACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA DE LAS EMPRESAS PARA PODER DICTAMINAR EL GRADO DE SOLVENCIA, LIQUIDEZ Y OPERATIBILIDAD DE LAS MISMAS.

DURANTE ESE PERIODO SE OTORGARON CREDITOS POR \$150 MILLONES DE DÓLARES ENTRE LAS PRINCIPALES EMPRESAS DE LA REGIÓN.

