

José Luis Tallarico

Ingeniero Electromecánico – MBA

Joseluis.tallarico@gmail.com

(+54 9) 11 58385928

Tonelero 7643 Ciudad de Buenos Aires C1408 EPK- Argentina

66 años

Casado, 1 hijo



PERFIL

Inicié mi Carrera como Ingeniero trabajando en Allegro Microsystems Japon, para una empresa de desarrollo avanzado de productos de micro electronica en USA, luego pude continuar en Europa en la firma Siemens, en el área de Ingeniería para el desarrollo de proveedores internacionales a fin de optimizar la estructura de costos de producción de un equipo de telecomunicaciones para lograr exportación a 3 continentes. Luego fui promovido a Gerente de planeamiento estratégico para la región cono sur.

Finalmente durante los últimos 23 años logré desarrollarme como especialista en compras y contratos de proyectos industriales en Oil & Gas y minería en el área de Abastecimiento y Gerente de Proyecto adjunto, adquiriendo experiencia en la construcción de infraestructura de Plantas de procesos y Operaciones teniendo activa participación en el área de compras, cadena de suministro, logística y comercio internacional, activación , integrando las políticas de calidad y medio ambiente.

En los últimos 13 años me especialicé en proyectos de Lito.

En estos roles logré afianzar mi desempeño laboral en idioma inglés fluído, como así también alemán e italiano a nivel intermedio.



EDUCACION

1977-1989

Ing. Electromecánico

Facultad de Ingeniería.

Universidad de Buenos Aires, Argentina.

1995- 1997

MBA

Universidad del Salvador Buenos Aires

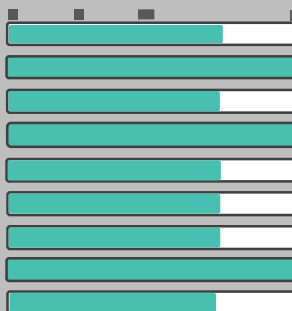
& Universidad de Deusto-Bilbao, España

MBA internacional



HABILIDADES

- Negociación
- Compras & Contratos
- Adaptación y flexibilidad
- Gerenciar Proyectos industriales (PM)
- Desempeño en otros idiomas
- Conocimiento normas ASTM & mat.
- Gestión de inventarios, Modulo Materiales.
- Puesta en marcha ERP SAP, Mincom, Softland
- Gestión de Calidad & HSE



INTERES LABORAL

- Anhele poder agregar valor a través de la capacidad de identificar proveedores y contratistas confiables que sumen a partir de casos exitosos verificables en el cumplimiento de metas de calidad y plazos de entrega en forma confiable.
- Mi propósito es desarrollarme integrándome al equipo en forma sólida aportando resiliencia en la gestión actuando con flexibilidad y adaptabilidad aportando calma y capacidad de gestión bajo presión en los momentos de crisis y adversidad.



EXPERIENCIA PROFESIONAL (1 de 3)

Kendall International Inc . Miami-Florida-USA

Procurement Lead de Proyectos mineros

Agosto 2019- Diciembre 2023

- Desarrollé un programa de evaluación del potencial de negocio de proyectos metálicos (oro – cobre) en Argentina, Chile , República Dominicana y Perú a partir de estudios de factibilidad focalizando en proyectos de mediano porte /(25 a 30 años de vida útil), en los que se tomaron los datos existentes de exploraciones previas y negocié acuerdos de exploración con opción de compra en cada leading case.
- Siendo el cliente Final Goldfields Holding Limited de Londres - Inglaterra se acordó basar el estudio de reservas minerales en el estandar NI-43101 a fin de que pudiera ensamblarse como las mejores reglas del arte durante la negociación en las rondas de inversores en la bolsa de Londres y Toronto. En este contexto lideré el proceso de selección de QP (qualified person) con quien posteriormente se realizaron estudios de hidrogeología y programa de perforaciones a fin de poder ubicar el cuerpo mineral con información confiable y determinar las características geológicas y desarrollar un plan de explotación consistente con el procedimiento estándar NI 43101.
- Como responsable de suministros trabajé con Nivel de Clase de Costos igual a 2 (criterio AACE) para las estimaciones presupuestarias a fin de determinar CAPEX y OPEX del proyecto además de la inversión en el programa de perforaciones. En todos los casos realicé trabajos conjuntos con los titulares de las concesiones mineras a fin de optimizar costos del campamento de exploración como así también los mejores precios de perforaciones compartiendo el expertise y know how local del owner del Proyecto capitalizando experiencias de campañas de perforación previas.

Principales logros:

- Logré presentar 4 proyectos que fueron considerados estratégicos por el board de Goldfields Holding Ltd. incluyendo un proyecto de Litio en Catamarca- Argentina ubicado en el salar de Karachi Pampa, en el cual a partir de una concentración promedio de 200 a 300 ppm de salmuera de Litio realicé una evaluación de trade off analysis con método de extracción directa utilizando método de filtración a fin de minimizar la superficie de piletas de evaporación y el impacto ambiental y lograr buenos índices de recuperación a pesar de los bajos niveles de concentración de salmuera de litio.
- 3 de esos proyectos fueron presentados al board para su financiación.

GHD SA- <http://www.ghd.com/>

Julio 2017 – Abril 2019: Procurement Lead

Las Condes, Santiago de Chile

- Líder de Compras para la gestión de Compras y Contratos de la ampliación de la Planta de Procesos del grupo Oro Cobre- Toyota-Japón para una producción anual de 25.000 toneladas de Carbonato de Litio.

Desempeñé tareas de relevamiento en el terreno para determinar la factibilidad en establecer una traza posible de las redes de gas, energía eléctrica y servicios de telecomunicaciones.

- Principales logros: participé activamente en el estudio de factibilidad de transporte de equipos de gran porte al proyecto como así también los análisis de trade off para determinación de la ubicación óptima de Planta de Procesos , estimación de Capex y Opex en:

a) los proyectos LSC Lithium- (Portezuelo-Salta) fuimos adjudicados como resultado de una licitación internacional en la cual participaron las 13 más importantes empresas EPC globales con track record verificable en desarrollo de proyectos de Litio.

b) Activa participación en las ofertas presupuestarias de:

→ Advantage Lithium (salar de Cauchari contiguo al yacimiento de Exar).

→ Neolithium (Tres Quebradas).



EXPERIENCIA PROFESIONAL (2 de 3)

**Supercemento SAIC- <http://www.superdyop.com/>
Marzo 2015 – Diciembre 2016: Gerente de
Abastecimiento Buenos Aires, Argentina**

- Responsable de la gestión de compras y contratos de 2.500 mill \$ /año para los 15 sitios de proyectos de obra pública a nivel nacional.
- Fui asignado lider de implementación de la solución ERP Softland con impacto en todas las áreas de la empresa en forma simultánea y una gestión de puesta en marcha depurando errores a partir de la interacción entre todas las areas de negocios y operaciones de la empresa al mismo tiempo.
- Responsable de la homologación de las normas ISO 9001,14001,18011 con un desafiante criterio de optimización de costos e integración de los KPI del sector integrado a la plataforma ERP para asegurar el cumplimiento de la disponibilidad de los registros de calidad en forma sencilla y práctica.

**Shell CAPSA- Destilería Dock Sud Provincia de Bs. As. Arg.
Nov. 2013– Feb. 2015: free lance Procurement Lead
Buenos Aires, Argentina**

Fui asignado Procurement lead de repuestos críticos y materiales de instalación durante la parada de Plantas de Procesos en Refinería Shell de Dock Sud.

- Logré cumplir con los cronogramas de entrega y verificar el cumplimiento de las especificaciones de calidad (puesta en marcha de protocolos PMI para verificar autenticidad de materiales Para los suministros provenientes de China de bajo costo pero cuya calidad debía ser estrictamente verificada rigurosamente.
- En virtud de la venta de la destileria Shell a terceros (actualmente grupo Raizen) fui asignado responsable de la optimización de costos del inventario de 25.000 posiciones. Asimismo pude analizar los criterios de obsolescencia tecnologica y proceder a dar de baja muchos productos que permitieron alcanzar un ahorro de 5 mill de USD/ año en la administración del inventario.

**Proyecto Goldcorp- subcontratista M3 SRL.
Monto Inversión 4.400 mill.USD
2012-2013 Administrador de Contratos**

Supervisé el avance de obra y supervisión de los certificados de avance de obra de los contratistas durante el inicio del Proyecto hasta las primeras etapas de Construcción de la Planta de procesos.

Principales logros: en virtud de tener que incluir contratistas locales de la region tuve que interactuar fuertemente para predisponer al jefe de Obra y directivos de empresas subcontratistas a ser mas disciplinados no solo en el cumplimiento de lo estrictamente técnico sino ademas asegurar el cumplimiento de las politicas de hygiene y Seguridad y medio ambiente logrando realizar un trabajo en equipos con el jefe de Obra y Gerentes de seguridad de mi empresa.

**Sinclair Knight & Mercz Chile. (subcontratado por TAGING SA)
2011– 2012: Procurement Lead
Santiago de Chile**

- Responsable de la gestión de compras y contratos durante la etapa de factibilidad del Proyecto de construccion de la primera Planta de Procesos de Oro Cobre para la obtención de 20.000 ton/ año de carbonato de Litio ubicada en el salar de Olaroz- provincial de jujuj.

Principales logros:

- Logre la participación de proveedores en la region NOA en los procesos de licitacion de caracter presupuestario para obtener competitividad en precios y neutralizer de este modo practicas usuales como la cartelización liderada por proveedores hegemónicos.
- Coordiné con el subcontratista TAGING SA el desarrollo de entregables de Ingeniería para las requisiciones de materiales y equipos críticos participando en la activación de los entregables de Ingeniería para cumplir con el cronograma de entrega del estudio de factibilidad al Cliente.



Silver Standard Resources Inc. Monto inversión 450 mil USD - 2007–2010 Gerente de Compras & Gerente de Proyecto adjunto – Jujuy

- Responsable de la gestión de compras y contratos con un presupuesto de 450 mil. usd para la construcción de una planta de procesos polimetálica e instalaciones de operación en el open pit, (a 4.600 metros sobre nivel del mar) para procesar 6.000 toneladas/día de mineral. Desempeñé asimismo la supervisión del Contratista principal Techint para la ejecución del contrato EPCM realizando la supervisión de las emisiones de Ordenes de Compra y contratos logrando las mejores condiciones de contratación limitando los costos de stand by y efectuando un estricto seguimiento del avance de obra en la administración de contratos.

Logre cumplir con el cronograma de entregas y presupuesto de equipos críticos del exterior por un monto de 250 mil U\$S . Esto fue logrado aún con las restricciones derivadas de un entorno de commodities mineros alcanzando su máximo valor histórico generando cuellos de botella por los excesivos plazos de entrega mayores a 1 año de los equipos principales.

- **Principales Logros:**

Con reporte al CEO y directorio de Casa Matriz actué como Gerente de Proyecto adjunto durante la etapa de start up de Planta hasta lograr el primer millón de onzas de plata. Hito altamente significativo para los inversores como compromiso concreto del directorio frente a inversores privados de la Bolsa de Toronto.

Logré desarrollar aduana en el sitio asegurando el cumplimiento de los plazos de entrega por medio de una logística de despacho de contenedores que se precintaban en el Proyecto con la presencia en el Proyecto de los Inspectores de Aduana in situ evitando tiempos muertos en el cruce de fronteras y optimizando los tiempos en el cruce de frontera con desvíos que son muy típicos en esa zona. Único proyecto en altura con estas facilidades de gestión de logística internacional.

Logré ejecutar el presupuesto de construcción de infraestructura de operaciones por 160 mil U\$S, negociando ventajosamente la adquisición de camiones Caterpillar 777 fuera de ruta y resto de infraestructura – Gerencé exitosamente la construcción de Truck Shop, Red de media tensión, Gasoducto (según norma NAG 100) Acueducto de 5 km, para provisión de agua industrial a la Planta de Procesos y Planta de residuos peligrosos, Planta de tratamiento de aguas servidas, desarrollando simultáneamente personal de mantenimiento con la comunidad local.

- Logré optimizar costos de instalación desarrollando licitaciones que incorporaron a los contratistas líderes de provincias mineras como San Juan, Catamarca y Salta, logrando su participación en las sucesivas rondas de negociaciones de precios logrando definir precios competitivos de mercado para conducir un ajuste por continua de precios y lograr el cumplimiento del Budget presupuestado.

SIEMENS S.A. Líder Strategic Sourcing (1992-1995) Gerente de Planeamiento Estratégico (1995-2001) Buenos Aires, Argentina & Munich Alemania

- ❖ Líder Strategic Sourcing: desarrollé mejoras en la competitividad en costos de producción de un Sistema de telecomunicaciones. Desarrollé proveedores en Asia y Japón a fin de que el producto fabricado en Argentina pudiera competir ventajosamente en Latinoamérica y países de Europa y Asia en el horizonte de siguientes próximos 3 años.

- ❖ En el año 1995 fui promovido para desempeñarme como Gerente de planeamiento estratégico para la región Cono Sur. Logré desarrollar la planificación estratégica de ventas de largo plazo (5 años) y desarrollé oportunidades de negocios en entrevistas con directivos de los principales operadores coduciendo Business Opportunity Plans abriendo la información de inversión estratégica por cada segmento de mercado para los países de Argentina, Chile, Uruguay, Perú , Bolivia y Chile logrando un monto de 1.500 mil. U\$S/año.