

**JUAN MIGUEL REALINI SALDAÑA**  
6.351-735-6  
09 de Mayo de 1956  
José Joaquín Vallejos 1457, Depto.1102, San Miguel  
Rafael Sanzio 253, Comunidad da Vinci, Calama  
(56 9) 84281940  
[j.realini.s@gmail.com](mailto:j.realini.s@gmail.com)

---

### **Resumen Profesional**

---

Ingeniero Ejecución Mecánico, de la Universidad del Bío-Bío, con más de 38 años de experiencia en empresas de los rubros, Astilleros, Manufactura, Servicios, Montaje Industrial, Construcción y Ventas. Se ha desempeñado principalmente en las áreas de administración, control y gerencial. Profesional que se destaca por manejo de costos, planificación y por su Disciplina, Honradez y Perseverancia.

---

### **Antecedentes Laborales**

---

#### **Weir Minerals S.A. (Vulco S.A.)**

Septiembre 2007– Julio 2010

##### **Gerente de Calidad**

Febrero 2010– Julio 2010

- Administrar la gerencia de Calidad, con el equipo de inspección de calidad en las plantas productivas de la empresa en Chile, coordinar acciones de calidad en la comisión de calidad de la empresa a nivel mundial, coordinar las acciones de mantenimiento del sistema de calidad ISO 9000:2008, certificado por tres años.
- Desarrollo círculos de calidad para resolver desviaciones de calidad repetitivas, con alto impacto económico y prestigio con clientes.
- Implementa sistema para realizar recepción de partes y piezas en línea, con aplicación de software y uso de tablets, por parte de los inspectores.
- 

#### **Gerente Zona Calama**

Septiembre 2007– Febrero 2010

- Encargado de la Zona de Calama, para la venta de equipos y repuestos de equipos para la minería.
- Responsable de administración del equipo de ingenieros de venta y el logro de los presupuestos de ventas anuales comprometidos.
- En el periodo de ejercicio de la gerencia se logra subir la venta anual de us\$ 3,0 millones a 5,5 millones.

### **Asesorías Particulares**

Septiembre 2014 al actual

- Evaluación de Propuestas de Técnico Económicas de proyectos de Construcción y Servicios industriales.
- Asesoría en gestión de ventas a empresas:
  - VERNE S.A

- FLESAN S.A.
- Técnicas Reunidas
- Se logra adjudicar a empresas en 12 oportunidades de negocio, en el área de servicios industriales, ingeniería y productos.

**Martinic SM Perú SRL**

**Gerente de Operaciones Martinic Perú, Perú**

Agosto 2018 al Actual

- Administrar operativamente la empresa en el mercado de Perú, con principal atención en el mercado de Moquegua, evaluando técnica y económicamente los proyectos a que la empresa es invitada, controlando el manejo contable, financiero, la mantención de equipos y la prestación de servicios.
- Representar comercialmente y desarrollar nuevos negocios en el sector minería.
- Se desarrolla portafolio de servicios, para la minería de la zona Sur de Perú. Estimando una venta anual por Contratos de Servicios de mantención por us\$ 2.600.000.
- Se desarrolla portafolio de productos para la minería y generación de energía, de la zona Sur de Perú. Estimando una venta anual por Contratos de Servicios de mantención por us\$ 1.300.000

**SOCOAL LTDA.**

Julio 2017 – Junio 2018

Febrero 2018 – Junio 2018

**Gestor y Control de Contratos**

Función de Responsabilidad Gerencial, que apoya directamente a la gerencia de operaciones y gerencia general, en el desarrollo y control de contratos:

- Administrar los contratos desde la perspectiva de Personas, seguridad, continuidad y resultados.
- Evaluar nuevos contratos, licitando privadamente.
- Responsable por el desarrollo de instrumentos de control de contratos.
- Definir variables de Control para maximizar resultados.
- Realizar actividades de Ventas y desarrollar nuevos clientes.

Septiembre 2017 – Febrero 2018

**Administrador de Contrato**

**Contrato “Servicio Integral de Aseo Planta y Apoyo Detenciones menores”,  
SCM Minera Lumina Coper, Caserones**

- Responsable por los resultados económicos de la ejecución del Contrato.
- Definir secuencias de trabajo para Programa de Semanal.
- Administrar equipo de Trabajo, personas y equipos varios.
- Representar a la empresa ante el cliente, en temas contractuales, relacionados con el contrato.

**Administrador de Contrato**

**Proyecto “Parada de Planta Sx Radomiro Tomic, Limpieza Decantadores ”**

Julio 2017 – Agosto 2017

- Responsable por los resultados de la ejecución del Proyecto.
- Definir Programa de Trabajo.
- Administrar equipo de Trabajo, personas y equipos de aspiración.
- Responsable de llevar los temas contractuales relacionados con el proyecto.

CERRO NEVADO S.A

Junio 2016 – Julio 2017

**Nombre del cargo: Gerente Zonal**

- Establecer relaciones Comerciales con Clientes Mineros de la Zona Norte de Chile.
- Buscar Oportunidades de Negocios en las Areas de Construcción y Montaje y Servicios Industriales.
- Evaluar globalmente las oportunidades para decisión de seguir en postulación.
- Responsable por los resultados globales de la Zona y de la empresa.

**Proyecto de Desarrollo de Organización Empresa**

Agosto 2016 – Mayo 2017

- Definir Programa de desarrollo de la organización a tres años.
- Implementar y Administrar equipo de Control de Gestión de Construcción,
- Representar a la empresa ante distintos clientes, en temas contractuales, relacionados con los proyecto.
- Participar de actividades relacionadas con la construcción ante la Cámara Chilena de la Construcción, en temas de Calidad, Planificación y Desarrollo.
- Administrar en conjunto con el gerente general, el sistema de gestión integrada

**Administrador de Contrato**

**Proyecto “Reparaciones estructurales Nave EW Radomiro Tomic”**

Junio 2016 – Septiembre 2016

- Responsable por los resultados de la ejecución del Proyecto.
- Definir Programa de Trabajo.
- Administrar el proyecto bajo condiciones de seguridad, buscando minimizar las perdidas y maximizar la calidad del producto.
- Administrar equipo de Control de Gestión del Proyecto.
- Representar a la empresa ante el cliente, en temas contractuales, relacionados con el proyecto.

COMIN S.A

Julio 2015 – Junio 2016

**Nombre del cargo: Agente de Ventas Zona Norte**

- Establecer relaciones Comerciales con Clientes Mineros de la Zona Norte de Chile.
- Buscar Oportunidades de Negocios en las Areas de Construcción y Montaje y Servicios Industriales.
- Evaluar globalmente las oportunidades para decisión de seguir en postulación.
- Se logra hacer participar a la empresa en 12 oportunidades de negocio, en el área de montaje, en un periodo de 6 meses.

**DVA Constructora S.A.C., Calama.**

Febrero 2015 – Julio 2015

**Jefe de Terreno, Proyecto Modificación Estructural Planta de filtros, División Chuquicamata.**

- Administrar la ejecución en terreno de las distintas actividades de construcción del proyecto, implementar las medidas de seguridad de acuerdo al plan de seguridad y asegurar la calidad del servicio.
- Se desarrolla la modificación de las correas de extracción de la planta de filtros de la Concentrador de Chuquicamata, en un 20% menos del plazo estudiado.

**NEXXO S.A., Viña del Mar**

**Gerente de Operaciones ARNEXX, Argentina**

Mayo 2014 – Septiembre 2014

- Administrar operativamente la empresa en el mercado de Argentina, con principal atención en el mercado de Buenos Aires, evaluando técnica y económicamente los proyectos a que la empresa es invitada, controlando el manejo contable, financiero, la mantención de equipos y la prestación de servicios.
- En los cinco meses de prestación de servicios, logra un contrato de limpieza pre operacional en la construcción de la Central Térmica de Vuelta de Obligado, Rosario; por us\$ 1.900.000. Plazo ejecución 45 días.
- Contrato de Limpieza de caldera de Alta Presión en Central Térmica de Buenos Aires, por us\$ 1.600.000.
- Detecta un manejo contable que genera una perdida de us\$ 400.000 y una desviación contable por us\$ 1.000.000.

**Administrador de Contrato,**

Julio 2010 – Diciembre 2011

- Administrar las actividades de parada de planta de la planta de Acido, de la Fundición Potrerillos, con el objetivo de Plazo para el Cliente y Plazo y costos para la empresa. Implementando medidas de control en costos, calidad y seguridad.
- Controlar la planificación y programación de corto plazo, para la ejecución del servicio.
- Se ejecuta el contrato adjudicado de parada de planta, en 25 días corridos, plazo contractual, con un 35% de mayor obra dentro del plazo.

**Gerente Zona Norte**

Octubre 1998 – Abril 2002

- Administrar operativamente la empresa en el mercado de la zona norte de Chile (Copiapó a Arica), con principal atención en el mercado de Calama, evaluando técnica y económicamente los proyectos a que la empresa es invitada, controlando el manejo contable, financiero, la mantención de equipos y la prestación de servicios.
- Desarrollar portafolio de clientes en empresas mineras en la zona norte y promover los servicios industriales de limpieza especializada, que ofrece a empresa.
- En los cuatro años de prestación de servicios, logra un portafolio de 14 empresas mineras para realizar limpiezas operacionales, en

concentradoras principalmente o plantas de acido y en la construcción de Centrales Térmicas; por us\$ 4.000.000 anuales.

### **Weir Minerals S.A. (Vulco S.A.)**

Septiembre 2007– Julio 2010

#### **Gerente de Calidad**

Febrero 2010– Julio 2010

- Administrar la gerencia de Calidad, con el equipo de inspección de calidad en las plantas productivas de la empresa en Chile, coordinar acciones de calidad en la comisión de calidad de la empresa a nivel mundial, coordinar las acciones de mantenimiento del sistema de calidad ISO 9000:2008, certificado por tres años.
- Desarrollo círculos de calidad para resolver desviaciones de calidad repetitivas, con alto impacto económico y prestigio con clientes.
- Implementa sistema para realizar recepción de partes y piezas en línea, con aplicación de software y uso de tablets, por parte de los inspectores.
- 

#### **Gerente Zona Calama**

Septiembre 2007– Febrero 2010

- Encargado de la Zona de Calama, para la venta de equipos y repuestos de equipos para la minería.
- Responsable de administración del equipo de ingenieros de venta y el logro de los presupuestos de ventas anuales comprometidos.
- En el periodo de ejercicio de la gerencia se logra subir la venta anual de us\$ 3,0 millones a 5,5 millones.

### **OCEGTEL S.A, CALAMA**

Julio 2013 – Mayo 2014

#### **Jefe de Oficina Técnica, Proyecto Construcción Mina Sierra Gorda**

- Desarrollar actividades técnicas para mantener el control del proyecto internamente y con el cliente. Elaborar los informes de avances del proyecto, evaluar las nuevas actividades y mantener el control económico del proyecto.
- Se desarrolla el proyecto, con una rentabilidad del 25% y un plazo de 5% menor que lo estudiado.
- Se realizan mayores obras por un 22% sobre el presupuesto original..

#### **Jefe de comisión Modelo de Gestión Empresa**

Julio 2013 – Mayo 2014

- Revisar la organización general y para proyectos actual y desarrollar un modelo actualizado para enfrentar el futuro.
- Desarrollar los procesos administrativos para faenas de construcción.

#### **Jefe Estudio de Propuestas**

Septiembre 2006 – Septiembre 2007

- Preparar y realizar los estudios de propuestas de licitaciones de construcción y Montaje.

- Liderar los equipos de estudio de propuestas, con énfasis en plazos y costos.
- Adjudicar licitaciones para construcción de División Gabriela Mistral de Codelco, por us\$ 12.0 millones.

**Jefe Oficina Técnica y Desarrollo Empresa**

Abril 2002 – Diciembre 2004

- Implementar sistemas de gestión para Calidad, Ambiente y Seguridad, de acuerdo a las normas Internacionales ISO y Osha, para lograr certificación.
- Implementar y mantener sistemas de gestión en faenas.
- Capacitar y entrenar a Encargados de calidad en faenas, para implementar sistemas en obras de construcción.
- Certificación del Sistema de Calidad bajo la Norma ISO 9000, sin No Conformidades ni Hallazgos.

**Director de la Sociedad Anónima**

Julio 2002 – Diciembre 2004

- Cumple funciones de Director de la Sociedad, con especial trabajo en el desarrollo de nuevos negocios.
- Crea la empresa OCYRE Ltda., para participar en el mercado de los servicios de mantenimiento industrial y servicios de equipos para Ocegtel S.A..

**FLSmith, Santiago.**

Diciembre 2012 – Julio 2013

**Jefe Costos Repuestos**

- Estudiar costos para repuestos de post venta para repuestos de los equipos mineros, manufactura y tratamientos de agua, de la empresa FLSmith, en Chile y Sudamérica.
- Administrar la oficina técnica y calidad de oficina en Santiago y la cartera de proveedores de servicios y maestranza.
- Se desarrolla e implementa metodología de estudio de precios, de repuestos repetitivos, para mejorar el tiempo de respuesta del equipo de ingenieros de estudio.

**Realini Fuentes Cía. Ltda. (OCYRE Ltda.)**

Mayo 2012 – Diciembre 2012

**Gerente de Operaciones**

- Representar a la gerencia general ante los clientes de la zona, desarrollar estudio de propuestas de servicios y construcción, controlar el desarrollo económico financiero de los proyectos.
- Adjudicar contrato de servicios de mantenimiento en minera El Abra por 5 años, logrando una rentabilidad de 23% antes de impuesto.
- Desarrollar Sistema de Gestión de Calidad y Seguridad, para controlar y mantener evidencias objetivas, en la operación de contratos.

**Gerente de Operaciones**

Enero 2004 – Diciembre 2004.

- Representar a la gerencia general ante los clientes de la zona, desarrollar estudio de propuestas de servicios y construcción, controlar el desarrollo económico financiero de los proyectos.
- Desarrollar el mercado de prestación de servicios en los clientes de la zona minera de Calama.

- Implementar unidades administrativas para empresa en partida de actividades.
- Adjudica contrato de servicios de mantención en minera El Abra y Radomiro Tomic por 1 y 2 años, logrando una rentabilidad mayor al 20% antes de impuesto.
- Desarrolla Sistema de Gestión de Calidad y Seguridad, para controlar y mantener evidencias objetivas, en la operación de contratos.

**SKM, Santiago**

Octubre 2011 – mayo 2012

**Jefe de Adquisiciones y Contratos, Proyecto “Traspaso” División Andina de Codelco.**

- Controlar los subcontratos realizador por la empresas para llevar a delante lo proyectos encargados por clientes y desarrollar la estrategia de contratos y compras para evaluación de proyectos de construcción.
- Se rebaja en un 5% el CAPEX del proyecto “TRASPASO” de División Andina de Codelco, por un manejo de Contratos de Servicios de Movimiento de Tierra.

**COPRIM. Santiago.**

Diciembre 2010 – Octubre 2011

**Gerente Portafolio de Proyectos para empresa ORICA**

- Desarrollar el portfolio de proyectos, evaluar económicamente los proyectos presentados, desarrollar el alcance y la metodología del proyecto. Licitar y adjudicar los proyectos de construcción y montajes, como también, las fabricaciones de equipos necesarios.
- Definir las condiciones de calidad para el buen logro de los proyectos.
- Desarrollar y ejecutar 6 proyectos de cambios de plantas de suministro de explosivos en mineras, desarrollar 12 proyectos que estaban en la carpeta de entrada, por mas de dos años.

**Empresas Santa Helena, Angol.**

Diciembre 2004 – Agosto 2006

**Gerente de Transporte Santa Helena**

- Representar a la empresa de transportes del Holding Forestal ante los diferentes mandantes y administrar la operación de la flota de camiones.
- Administrar la operación bajando sus costos y maximizando sus prestaciones al holding.
- Se desarrolla e implementa metodología de trabajo, utilizando medios tecnológicos, para alcanzar un 30% mas de servicios sin aumentar la flota.

**Celulosa del Pacífico S.A., Angol.**

Febrero 1991 – Octubre 1998

**Ingeniero de Producción**

Abrial 1995 – Octubre 1998

- Estudiar costos para producción de celulosa blanca libre de cloro y repuestos de equipos de producción, para mejorar la rentabilidad del negocio.
- Administrar el Team de mantenimiento de las líneas de Pulpa, Planta Química y Secadora, maximizando la confiabilidad y

operatividad de las plantas y minimizando los tiempos fuera de servicios.

- Se desarrolla e implementa metodología de estudio de tiempos fuera de servicios y desviaciones de calidad, para mejorar el tiempo de respuesta del equipo de ingenieros de operaciones.

## **Jefe de Operaciones**

Febrero 1991 – Abril 1995

- Llevar la operación de planta de celulosa y energía, bajo los estándares de producción definidos para alcanzar las metas de producción en cantidad, calidad y costos.
  - Administrar la operación en técnica y calidad de estándares internacionales
  - Se desarrolla e implementa metodología de manejo de emergencias, asesorando a la brigada de emergencias.

ASMAR Talcahuano, Talcahuano.

Septiembre 1980 – Febrero 1991

## Jefe Proyecto Recuperación de Unidades Navales

Abril 1987 – Febrero 1991

- Planificar, Programar y ejecutar Reparaciones mayores preventivas y correctivas a unidades navales de la Armada de Chile.
  - Estudiar costos para repuestos de reparaciones para los equipos navales, fabricación de repuestos y administración de servicios de terceros.
  - Administrar la oficina técnica del proyecto en conjunto con la armada de Chile.
  - Se desarrolla e implementa metodología de estudio de precios, de repuestos para reparaciones mayores, para mejorar el tiempo de respuesta del equipo de ingenieros de estudio.

## **Jefe Programación Astillero Reparador**

Septiembre 1980 – Abril 1987

- Generar las programaciones de las reparaciones de unidades navales de la armada como de clientes particulares, a ejecutar en el astillero. Estudiar plazos y costos para trabajos de alta complejidad y demanda de diques,
  - Se desarrolla e implementa metodología de estudio de plazos, que permite mejorar los plazos de evaluación como de actualización de los proyectos, basados en software propio del astillero.

## Antecedentes Académicos

1974 -1980	<b>Ingeniero de Ejecución Mecánico</b> Universidad del Bío-Bío, Concepción
1966 – 1973	<b>Enseñanza Básica y Media</b> Liceo Fiscal Talcahuano, Talcahuano.
1983 – 1983	<b>DIPLOMADO EN ANALISIS DE SISTEMAS DE INFORMACION</b> Universidad de Concepción, Concepción
2017 – 2017	<b>DIPLOMADO EN GESTION DE RIESGOS EN SEGURIDAD Mutual de Seguridad</b>

---

### Información Adicional

---

<b>Idioma</b>	Inglés oral y escrito, nivel medio
<b>Software</b>	MS Office, nivel intermedio.
	Primavera, usuario
<b>Otros</b>	Auditor Integral de Calidad, Ambiente y Seguridad
	Jefe Técnico Cuerpo de Bomberos de Talcahuano
	Voluntario del Cuerpo de Bomberos de Talcahuano con 43 años de servicio.
	Practica deportes como Bicicleta y Golf, semanalmente.

---

### Seminarios y Cursos

---

2014 Curso	Balance Scord Card, Ocegtel, Calama
2013 Curso	Marketing Estratégico, Universidad Católica de Chile, Santiago
2012 Curso	Liderazgo para el Alto mando, CIDES, Santiago
2011 Curso	Programación Neurolenguística, Oscar Cáceres, Santiago
2008 Seminario	Uso de Project y Primavera, en Proyectos de Inversión, SKM, Santiago
2006 Curso	Logística (Supply Chain Mnagement); Universidad Católica de Chile, Santiago
2013 Curso	Desarrollo Organizacional, Universidad Católica de Chile, Santiago
2006 Curso	Formación de Auditor Integral ISO, Calidad, Ambiente y Seguridad, Bureau Veritas, Calama
2004 Curso	Alineamiento y Control Estratégico; Universidad Católica de Chile, Santiago
1997 Curso	Seguridad en Almacenamiento de Productos Químicos, ITSEMAP (MAPFRE), Santiago
1997 Curso	Ánálisis de Modos de Fallas, SERVIC; Santiago
1996 Curso	El Riesgo de Fuego y el Riesgo de Explosión, Universidad Politécnica de Madrid, Santiago
1996 Curso	Programación y Control de Proyectos, ROMAR; Concepción
1992 Curso	Detección Análita de Fallas, Kepner Tregoe International, Angol
1988 Curso	Dirección de Proyectos, ICARE, Concepción
1988 Curso	Administración de Control de Perdidas, AChS, Talcahuano.
1987 Curso	Administración de Astilleros, Universidad del Bío Bío, Concepción