

Renato Rubén Ariztía Herrera



EDUCACIÓN

MBA

Escuela de Administración Pontificia Universidad Católica de Chile (2002-2003)

INGENIERO CIVIL ESPECIALIDAD ESTRUCTURAS

Escuela de Ingeniería Pontificia Universidad Católica de Chile (1987-1992)

EXPERIENCIA

Reinike S.A. (Maestranza y Calderería)

■ Gerente Comercial. (2013-a la fecha)

Responsable de la Gestión Comercial de la Compañía a cargo de 18 personas entre vendedores, administradores de contrato, cotizadores, etc. para las líneas de productos estructuras, calderería, estanques de acero, pernos y elementos anti-desgaste, orientadas fuertemente a los proyectos de expansión minera.

Logros

- Haber iniciado las ventas internacionales de la empresa.
- Haber iniciado las ventas a la operación minera de elementos de desgaste a través de la reestructuración del Área Comercial, con cobertura presencial con base en la ciudad de Antofagasta.

GRUPO DE EMPRESAS CAP

CAP Minería S.A.

■ Administrador de Contratos. (2011-2013)

Responsable de licitaciones varias para los proyectos Cerro Negro Norte (CNN), Aumento de Producción del Valle del Huasco (APVH) y Abastecimiento de Agua para el Valle de Copiapó, propiedad de CAP Minería y Cleanairtech, conducentes a ampliar la producción de mineral de hierro en 6 millones de toneladas año para elevar la producción de CAP Minería a 18 millones de Toneladas año. Sus responsabilidades incluyen la gestión completa de licitaciones y el apoyo contractual posterior a la adjudicación abarcando formatos de contratación tradicionales de bienes y servicios hasta metodologías contractuales del tipo EPC y EPCM para los proyectos de mayor envergadura.

Logros

- Conduce completa y exitosamente las licitaciones de los proyectos del Holding CAP Acueducto Tierra Amarilla etapa I y Acueducto Tierra Amarilla etapa II, ambos por un total aproximado de USD MM200, incluyendo inspecciones de la fabricación de tuberías de gran diámetro en la ciudad China de Wuhan (Mayo 2013).

CENTROACERO S.A. Empresa del Holding CAP procesadora y comercializadora de productos de acero

■ Gerente Comercial. (2007-2011)

Responsable de la comercialización de todas las líneas de negocios de la compañía, incluyendo la mantención y aumento de las participaciones de mercado de las familias tradicionales de productos y el desarrollo de nuevas líneas de productos. A cargo de 25 personas. Desarrolla presencia en regiones además de nuevas Unidades de Negocios destinadas a profundizar la integración de Centroacero en la cadena productiva de los clientes industriales. Lo anterior mediante incorporación de tecnologías, creación de equipos de trabajo de alto rendimiento y en especial desde el 2009, la materialización de sinergias dentro del Holding Cintac, parte del grupo de empresas CAP.

Logros

- Logra el record histórico de ventas el mes de Marzo de 2011 superando las 9500 toneladas de productos y servicios de acero, cerrando el primer semestre de 2011 con ventas de 45000 toneladas que constituyen el mayor nivel de facturación logrado por la empresa.
 - Crea y desarrolla para Centroacero dos nuevas unidades de negocios con productos de mayor valor agregado: División Construcción y División Industrias. Los márgenes de estas líneas de productos llegan a liderar la contribución en los ingresos de la empresa el 2011.
-
- Subgerente de Tecnología y Nuevos Negocios. (2000-2007)
- Responsable de las Áreas de Sistemas, Planificación de la Producción y Desarrollo (responsable de 15 personas). Implementa nuevo modelo de negocio de componentes de acero dimensionado digitalmente. Además selecciona, inspecciona en USA y Europa, evalúa y gestiona adquisición de equipos en el extranjero para la implementación de la línea de fabricación de nuevos productos.

En el ámbito de tecnología encabeza la modernización del Área de Sistemas de Centroacero incluyendo aspectos como hardware, software e implementación de las herramientas de alto nivel del ERP Visual Enterprise para planificación de la producción con foco en la satisfacción de clientes tales como Scheduling y Throughput.

Logros

- Lidera exitosamente el proceso de certificación ISO9001-2000 ante la empresa auditora Det Norske Veritas DNV
- Lidera exitosamente la implantación del ERP Visual Manufacturing en Centroacero, incluyendo los módulos de código de barras con tecnología de radio frecuencia para automatizar la captura de datos a nivel planta.
- Dirige las inversiones en equipamiento para la fabricación de productos de mayor nivel de valor agregado (inversiones por aprox. USD MM5.0).

TECNOACERO *Empresa del Holding CAP división comercializadora de perfiles estructurales de acero de Centroacero S.A.*

■ Jefe de Ventas. (1999-2000)

Responsable de la comercialización de perfiles estructurales especiales de acero. Forma equipo de especificación de producto y ventas (6 personas) constituido por vendedores y arquitectos. Continúa con apertura de mercado y difusión de producto iniciadas en Tecno Steel.

TECNO STEEL S.A. *Empresa del Holding CAP procesadora y comercializadora de productos de acero*

■ Jefe de Especificación y Ventas (1995-1999)

Encabeza la difusión del producto Perfiles Tubulares Estructurales dirigida a la comunidad de arquitectos e ingenieros estructurales del país.

Logros

- Haber iniciado en Chile la venta de perfiles tubulares estructurales de acero, que dio origen en los años venideros a un mercado de más de 1000 toneladas mes.

METAS PROFESIONALES

Líderar organizaciones desde cargos de responsabilidad administrativa para cumplir con desafíos propuestos por los Accionistas, Directores y Gerentes, privilegiando prácticas de excelencia comercial y operacional con énfasis en la variable RRHH.

Aplicar toda la experiencia obtenida a través de 19 años de carrera profesional en las áreas de operaciones, R&D, calidad, abastecimiento, contratos y comercial para generar un liderazgo eficaz y sustentable que permita a las empresas de las que forma parte consolidar su rentabilidad y enfrentar exitosamente períodos de bajo dinamismo económico y alta rivalidad industrial.

Asumir desafíos que requieran liderar equipos de trabajo en empresas donde el uso de tecnología sea una condición clave para competir.

Participar en la formulación y la implementación de las estrategias que permitan a estas organizaciones lograr sus objetivos.

INFORMACIÓN PERSONAL

Dirección: Pocuro Nº 2624 Dpto. 1305, Providencia, Santiago, Chile **Tel:** (56-2) 2891 3874 Cel. (09) 7366 7332 (09) 7924 5165 **e-mail:** rrarizti@vtr.net

Nacionalidad: Chilena **Fecha de Nacimiento:** 9 de diciembre de 1970 **Rut:** 11.848.164-k

Informática: Plataformas ERP, Plataformas CRM, Office, Access, Autocad, SAP (usuario)

Idiomas: Dominio fluido oral y escrito del idioma inglés.

Viajes:

USA LOS ANGELES MAYO 2002 / USA NEW YORK - BOSTON AGOSTO 2002 / USA CHICAGO ABRIL 2005 / USA CHICAGO NOVIEMBRE 2005 /

USA CHICAGO – CINCINNATI ABRIL 2006 / USA CHICAGO – CINCINNATI - DENVER ENERO 2008 / EUROPA HANNOVER OCTUBRE 2008 /

USA LOS ANGELES ABRIL 2010 / EUROPA MADRID - FRANKFURT - STUTTGART - VIENNA - MILAN ENERO - FEBRERO 2011 / ASIA SHANGHAI - WUHAN CITY ABRIL 2013

Renato Ariztía H.
Santiago, Agosto de 2014