

JOSE MIGUEL BANALES RESPALDIZA

Rua Sete de Setembro, nº. 1830 – apartamento 102.
Bairro Centro - CEP 80060-070 - Curitiba (PR) Brasil

Dados Pessoais: Espanhol com visto permanente no Brasil, CPF, casado e sem filhos, dupla cidadania em curso.



Tel. fixo: Curitiba Res. (41) 3089 1678
Tel. celular: Curitiba (41) 9925 6747
E-mails: txemi_b_respaldiza@msn.com
jmbr25@hotmail.com

OBJETIVO ATUAL DE CARREIRA

Posição executiva em grupo empresarial de médio ou grande porte, onde possa oferecer meus conhecimentos técnicos, experiência administrativa e integração de negócios, para o sucesso da função.

FORMAÇÃO ACADÊMICA (iniciação de processos de revalidações pela USP - Brasil)

- 2005 – Doutorado em Direção Integrada de Projetos pela Universidade do País Basco - Espanha.
- 2002 – Especialização em Gestão Ambiental pela Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade do País Basco - Espanha.
- 2002 – Graduação em Engenharia de Organização Industrial pela Universidade do País Basco – Espanha.
- 2001 - MBA em Administração Executiva de Negócios - ESEUNE (Campus de Escola Européia de Negócios)– Módulos de especialização em Planejamento Financeiro Internacional. (Exclusivo para executivos com mais de 5 anos em experiência internacional).
- 1998 – Especialização em Gestão Avançada Empresarial pelo Centro Industrial e Mercantil de Vizcaya (CIMV) - Espanha.
- 1995 – Especialização em Comercio Exterior e Logística Marinha pela Câmara de Comércio Industrial e Navegação de Bilbao - Espanha.
- 1994 – Pós-Graduação em Estratégias e Marketing Industrial pela Câmara de Comércio e Indústria de Vitória+Centro de Estudos Ingleses (CES) em Dublin (Irlanda).
- 1993 – Graduações em Engenharia Elétrica & Eletrônica pela Universidade do País Basco - Espanha.

Idiomas: Português, Alemão e Inglês Fluente. Russo, Francês e Euskera intermediário. Espanhol idioma materno.

RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

Profissional altamente gabaritado com 17 anos de experiência desenvolvida nas áreas de Planejamento, Engenharia & Produção e Estratégias de venda, em empresas dos segmentos de Energia, Projetos & Tecnologia, Metalúrgica e Química. Vivência adquirida na conciliação de estratégias empresariais, desenvolvimento de mercados industriais e aplicações de engenharia com diferentes associações (Banco Mundial, BID,...). Atuação na definição de operações entre firmas Americanas – Européias - Asiáticas e investimentos que melhoraram os lucros empresariais EBITDA. Responsável pela elaboração de projetos internacionais com a otimização dos fluxos de caixa, acompanhamento na evolução de indicadores BI, desenho de termos contratuais sob planejamentos técnicos, previsões de vendas e serviços de assessoria no campo das condições de eficiência global. Experiência em organizações com disposição de plataformas logísticas internas, o financiamento de projetos PPP's – Modelos Project Finance, e o estabelecimento das pessoas envolvidas. Tudo isso, com transcrições de estratégias em planos anuais de gestão (direção técnica e comercial) e registros de investimentos associados. Execução das análises de riscos potenciais em operações com enfoque ao cliente, enfoque ao projeto e suas legislações internacionais correspondentes. Desenvolvimento de obras EPC, EPDC, projetos turn-key sob programação de custos, engenharia, logística aéreo-marítima, e na busca de parcerias potenciais, sócios e organismos de assistência empresarial.

EVOLUÇÃO DE CARREIRA (ULTIMAS EMPRESAS)

SERVIÇOS INTERMITENTES DE CONSULTORIA ESTRATÉGICA (05/2012-atual)– projetos tecnológicos de crescimento rápido -Brasil

POLLUX AUTOMATION (Brasil)

Empresa de tecnologia: Robótica, inspeção e testes, máquinas / motores, montagem automática, identificação e rastreabilidade. Acionistas EUA & Brasil.

Período: 04/2010 a 03/2012

Cargo: Gestor Geral industrial (projetos, engenharias mecânica e elétrica - automação, contratos e Business Controller).

Principais Atividades & Resultados: (Turnaround)

Reporte: Diretor Presidente da empresa.

Liderança direta de mais de 80 pessoas, através do desdobramento da estratégia de operações para todos os níveis. Implementação de práticas corretivas “CPTR, DP, CPI – Cost Performance Index, SPI – Schedule Performance Index” para alinhar as metas da empresa e a administração dos recursos limitados, criando valor para a companhia. Elaboração das atividades de operações e planejamento, otimizando processos, desenvolvendo fornecedores, atualizando tecnologicamente a empresa, e implementando indicadores além de principais KPIs (Key performance indicators): Cumprimento em qualidade (lim. inferior 92% e superior 99%), melhoria em prazos de entrega (meta + 10%), melhoria em custos (meta + 15%) e fluxo de caixa antecipado solicitado a financeiro (sempre menor a 2%).

Garantia na entrega de portfólios com melhoria nas condições OEE (eficiência global e disponibilidade) de metas alcançadas 90% < OEE < 97% dentro da engenharia, coordenação de contratos, fabricação e SAT. Tudo isso, mantendo o fluxo financeiro positivo durante seu desenvolvimento, assegurando a transparência das movimentações financeiras, e tornando claro o conceito de “accountability”. Porta-voz da empresa, em continuo contato com os times de negócios e inovação, visando intensificar a troca de informação e a colaboração usando metodologias de gestão de manufatura, tais como 5S, 5W2H, RCA, 6 SIGMA (DMAIC, DMADV e PDCA_SDCA), entre outras.

SADEFEM – IESA – GENERAL ELECTRIC EMPREENDIMENTOS DE ENERGIA (Brasil)

Grupo industrial com diversidade de unidades estratégicas de negócio: Geração de Energia, Telecomunicações, Estruturas Metálicas, Sistemas de Transmissão, Subestações.

Período: 08/2008 a 03/2010 (mais período adicional de assessor externo)

Cargo: Project Manager de Planejamento Estratégico e Diretor Adjunto de Energia (Incluídas funções Business Controller)

Principais Atividades & Resultados: (Turnaround)

Reporte: Presidente da empresa e Diretor de operações da unidade estratégica de Geração energética.

Estabelecimento de projetos industriais e de orçamento tanto no uso como na fonte de recursos operacionais e financeiros em períodos de tempo determinados. Os mesmos incluíam programações de receita e despesas da organização para se atingir as metas estipuladas. Atuação na análise de valor agregado conforme ao APV (adjust price value), sob projetos chave em mão - EPCM – EPC e com o foco à relação entre capital consumido e resultados obtidos. Isso compreendia atividades de engenharia, planejamento estratégico, mapeamento de empreendimentos, desempenho de portfólios de contratos Petrobras, serviço de assessoria, e gerenciamento de métodos. Como apoio à Presidência principalmente: Programação corporativa de projetos de grande porte, eletromecânicos, de automação, Balance of Plan – BOP e comissionamento externo à empresa, desde o início passando pelos valores em risco, viabilidade de fluxos-caixa para acionistas (FVA), execução e controle de trabalhos, até o encerramento deles.

Na abordagem das metas organizacionais definidas, melhora do desempenho de 30% sem a realização de pesados investimentos, a partir do BSC (Balanced Scorecard) e com uma estratégia híbrida “lean – ágil” de planejamento e execução. Implantação de uma gestão ágil por meio de indicadores de desempenho, métricas quantitativas e critérios chave (gatilhos situacionais) refletindo direcionadores de valor: serviço, custos, conformidades dos processos e throughputs em matrizes de comparação. Elaboração da análise de tendências associada às variações de uma estrutura analítica de riscos (EAR), com eventos classificados pela CPM (caminho crítico) & CCPM (corrente crítica).

DEDINI S/A INDÚSTRIAS DE BASE (Brasil)

Grupo industrial com diversidade de unidades estratégicas de negócio: Química, Energia, Metalurgia, Etanol, Biodiesel.

Período: 01/2006 a 08/2008

Cargo: Assessor de planejamento estratégico e industrial & Coordenador de Empreendimentos e Equipamentos energéticos

Principais Atividades & Resultados: (Start-up & Crescimento acelerado)

Reporte: D. Presidente, Vice-presidente estatutário no desenvolvimento de negócios, Diretor da Unidade de Biocombustíveis & Energia.

Administração dos recursos em novos projetos empresariais conforme diretrizes PMBOK (escopo, custos, comunicações entre stakeholders, valoração de riscos, aquisições e integração). Transmissão dos contratos assinados com clientes de plantas e/ou sistemas de construção de cenários de cooperação industrial. Identificação de contratos os quais estimulassem credibilidade e confiança ao mercado e adoção regular dos trade-offs (escolhas) na análise de valor agregado com um 65 % de eliminação de conflitos.

Implantação de um método eficaz de trabalho no gerenciamento padronizado dos seguintes “deliverables” (entregáveis): Ciclo de vida, indicadores de lucratividade, ferramentas gerenciais de fluxo de caixa, marcos contratuais. Criação de uma matriz de responsabilidades padrão aceita pelos clientes nacionais e internacionais em projetos (trabalhos construtivos). Aumento da margem de lucro/contribuição no projeto turn-key de Jamaica Broilers de 29% para 38% mediante a estratégia de BSC Balanced Scorecard, fazendo convergir as áreas de engenharia e financeira/administração. Implementação de inovações no planejamento PDCA, praticando a supervisão de riscos e utilização de FMEA. Redução no tempo de entrega dos empreendimentos em 50%, definindo uma estratégia internacional para logística aérea e dando programas de treinamento, envolvendo pessoal da área importação&exportação e área fiscal.

BEEEX AIE (Agrupação de Interesse Econômica - Economic Interest Group – Espanha e outros)

Grupo empresarial multinacional do segmento de projetos tecnológicos, meio ambiente e energia.

Período: 07/2002 a 11/2005

Cargo: Diretor Geral da agrupação

Principais Atividades & Resultados: (Start-up & Crescimento acelerado)

Reporte: Presidente e Secretário do Conselho de Administração.

Estruturação da agrupação de interesse econômico para a avaliação de sócios potenciais, análise de organismos de assistência empresarial (SPRI, ICEX...), e participação de seus membros em projetos internacionais, intervindo por agências de implementação: Sociedades químicas, petroquímicas, siderúrgicas e energéticas. (Exemplos: Petromex, Petrobrás, Arcelor, Repsolypf, PDVSA); Governos estatais, agentes de decisão e processos de contratação. (Exemplos: ministérios de energia e minas, ABIQUIM); Entes portadores de fundos multilaterais: Banco interamericano de desenvolvimento, banco mundial, ONU, e da UEE.

Fixação dos objetivos a C/P, M/P e L/P analisando e interpretando a evolução dos estados contábeis e balanços na sociedade BEEEX e adicionalmente máxima responsabilidade na direção da análise de riscos, tanto em operações de enfoque ao cliente como de enfoque ao projeto: Planejamento da tecnologia a utilizar, consignação dos médios técnicos e reuniões com técnicos + gerentes de projetos; Definição e organização da desagregação de processos, centros de atividades de P+D, custos e centros produtivos. (métodos a aplicar: TOC, EAP, diagramações de precedência, modelo de pontuação ponderada, redes interligadas de energia, equivalências do sistema Focus, curvas S...); Implantação de sistemas de controles financeiros com uso de ratios (indicadores econômicos e financeiros); Recomendações a priori - orientadas à decisão da implementação de investimentos, e controles a posteriori - orientados à melhora.

GRUPO ARTECHE (Vários países, entre eles Espanha).

Empresa multinacional do segmento tecnológico e de energia elétrica.

Período: 04/1997 a 12/2001

Cargo: Diretor Corporativo de projetos & comercial de Área Asiática e Americana (Incluídas funções de International Business Controller)

Principais Atividades & Resultados: (Realinhamento, Start-up & Sustentação Sucesso).

Reporte: Diretor Geral Corporativo Comercial, Marketing e de Operações.

Implantação de um sistema tático informativo bidirecional na empresa: dirigindo projetos de novos serviços com apoio duma equipe departamental multidisciplinar de trabalho, e obtendo partido das últimas tecnologias de produtos para homologação em novos mercados. Desenvolvimento de acordos com contratantes e stakeholders para a melhora global de obras e serviços turn-key. Elaboração de um modelo organizativo multi-nível de fabricação para o seguimento dos desvios entre resultados e previsões de crescimento nos indicadores de êxito compra-venda: valor ou utilidade, novidade ou tecnologia, agentes pres-criutores, fidelidade e qualidade dos produtos.

Coordenação de resultados empresariais nas negociações com as plantas de México, Venezuela, Argentina, Brasil y EUA, consensualizando interesses do Diretor Geral Bezero AT Espanha e do Vice-Presidente de Marketing do grupo. Otimização dos projetos de investimento americanos, e elaboração dos planos de gestão anual baseados na integração da diversidade tecnológica&cultural de elas. Controller de projetos de uma Joint-Venture no Brasil (51% capital espanhol, 49% capital estrangeiro). Negociações com órgãos públicos tais como o ministério de energia e minas do Peru, visando projetos energéticos para o desenvolvimento do país e consolidando o portfólio de clientes graças à prescrição de empresas privadas. Aplicações de processos Just in time e eliminação de ruptura de Stokes, através de um plano de investimento local com uma reserva dinâmica. Diminuição do tempo de entrega pontual ao cliente em 70% sobre os prazos médios de mercado, com uma redução dinâmica final de custos do 77%, e incentivos fiscais do 50% compatível com a utilização da instalação produtiva mais adequada.

Isso, obtido através do incremento na satisfação do serviço comercial de 54,1%, incentivando ações preventivas, com eliminação das corretivas em todos os processos comerciais bem como financeiros. Atenuação dos elementos de desconformidade técnica nos produtos americanos em 39% durante o 1º ano, em 50% durante o 2º ano e durante os dois anos uma melhoria dos índices de qualidade nos produtos. Impactos diretos sobre o aumento do índice de disponibilidade de equipamento produtivo em 73%; devido ao serviço personalizado a grande escala.

EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL

Espanha, Portugal, França, Bélgica, Holanda, Suíça, Turquia, Polónia, Hungria, México, Venezuela, Argentina, Brasil, Chile, EUA, Coréia, Japão, Tailândia, Malásia, China. Negociações com clientes visando à prospecção de novos mercados e especificações técnicas, execução de projetos, implantação de novos centros produtivos, acompanhamento a delegações governamentais, e organização de missões empresariais.

CURSOS DE APERFEIÇOAMENTO INFORMÁTICO

2005/2009 - Programas de valoração de riscos no investimento de grandes projetos: Inforisk, Cristalball... (exemplo: aplicações aos instrumentos de Project Finance) - Módulo adição à Tese Doutoral em Direção de projetos e trabalho UHE no Brasil.

2004/2011 - MS Project 2002/2007/2010 + Primavera P6 - Módulo de adição ao Doutorado Direção de projetos e trabalhos UHE no Brasil.

2002/2011 - Centro de Formação profissional ocupação F.P.O. (Vitória-Espanha) e treinamentos de utilização prática sobre os programas CYPECAD – AUTOCAD – MICROSTATION - URBICAD em 2D & 3D.

2002... - Programação em Quick Basic, Pascal, C, C++ e emulações de ensamblador - Durante o desenvolvimento de estudos universitários (Vitória+Bilbao) UPV.

1998/2010 – Programas de Planificação de Recursos empresariais: AZKAR, ORACLE, SAPIENS, SAP R/3 (módulos comerciais SD, OC; financeiros FI; e técnicos PS, PP), BAAN IV - Formação interna nos grupos ARTECHE, BEEEX, DEDINI, SADEFEM, POLLUX

APRIMORAMENTO PROFISSIONAL

Curso de Técnicas de Negociação – Módulos I (Fundamentos e táticas) & II (estratégias) – dado por AMB Alvo maior Brasil (SC)– 2010

Treinamento de gestão de projetos seguindo a metodologia PMBOK, dado na empresa SADEFEM em Jacareí (SP) – 2008.

Seminários “Gestão do futuro: Aprendizagem organizacional e Liderança” – dada por Peter Senge diretor do centro de Aprendizagem do MIT’s Sloan School of Management (*Massachusetts Institute of Technology - EUA*) consórcio de corporações incluindo a Ford Motor Company, Federal Express, *Motorola, GE, AT&T, Intel*, Harley-Davidson, Shell Oil. – 2007.

Curso de MASP – Método de Análise e Solução de Problemas dado pela FJ Qualitat e o SIMESPI na Piracicaba –SP – 2007.

Peter Drucker’s Breakthrough Corporate Strategies – Programa de certificado executivo dado na instituição de Robert Kennedy College Student Care no país da Suíça (restringido a 15 dos melhores executivos europeus por convite direto) – 2005.

Procurement Seminar “Fundos multilaterais: Oportunidades de negocio nas licitações públicas internacionais” dado por Nadjib Sefta e Gilees Garcia do grupo do Banco Mundial de Washington - EUA. – 2005.

Jornada de trabalho “Gestão das atribuições internacionais e a problemática para as empresas implantadas nos mercados exteriores” – dada por Ernst & Young Human Capital – 2006.