

Resumen

Profesional probado y experimentado que le gustan los retos en actividades técnicas y gerenciales. Disfruta el formar, desarrollar y guiar equipos multiculturales para lograr la Excelencia Operacional Disfruta ser un agente de cambio implementando procesos claros, planeación, comunicación, innovación y liderazgo:

EXPERIENCIA LABORAL:

Banacol-Puntarenas. Gerente de Mantenimiento y Logística. Marzo 2019 a la fecha

Responsable de la implementación de estrategias de mejora en Planta de Exportación y facilidades en finca de 1000 hectáreas de piña de exportación.

Implementación de actividades de mantenimiento Preventivo y correctivo en Equipos Auxiliares como Refrigeración, Transformadores de media tensión, Estaciones de bombeo de riego de 600 KW, Generadores SMDO de 900 KW, equipos agrícolas y talleres Industriales.

Negociación de compras con mas de 50 proveedores y contratistas

Top Tech Latin-American, S.A. Gerente de Operaciones- noviembre 2015 a agosto 2018

- Responsable de la implementación de la cadena de valor , Administración de Inventarios, Compras, Logística , Mercadeo y Ventas de productos de tecnología para el mayoreo
- Iniciar una compañía de mayoreo de productos electrónicos de audio y computación, que sirve el mercado local enfocando el producto en marcas de medio nivel a través de campañas de penetración con el cliente
- Establecer relaciones comerciales con cadenas de retail como Lehman, Monge, Ekono, El Rey, Universal, Extreme Tech, Amde Computer, etc.

Corporación Yanber- Costa Rica- Ingeniero de Proyectos -septiembre 2014-Octubre 2015

- Responsable de los productos industriales de empaque flexibles de polietileno y polipropileno incluyendo productos para la industria alimenticia
- Servir más de 100 clientes del Mercado nacional y centroamericano.
- Mejorar la carga de producción en un 25% en la planta al desarrollar clientes con necesidades de productos laminados para alimentos , a través de una estrategia de análisis FODA de los clientes , y un mejor control de los KPIs de los vendedores y una mejor formulación de los productos por segmentos .

Federico Rojas Aguilar

rojitasa@gmail.com

60600408

- Se obtuvieron contratos de venta con Grainger de USA ,y con la ayuda de Procomer se lograron ventas en Trinidad y Tobago
- Se liderizo la implementación de manufactura esbelta en la planta para mejorar la eficiencia
- Renuncia debido a problemas financieros de la Corporación.

Campeonato Mundial Femenino FIFA Costa Rica 2014- Director Ejecutivo -Marzo 2013-Mayo 2014

- Responsable de liderizar y administrar el proyecto país , reportando a la Presidencia de Costa Rica
- Organizar de acuerdo al manual de eventos de FIFA y de acuerdo a los Procedimientos FIFA Estándares de Operación , las actividades de 18 áreas funcionales – vitales para la realización exitosa del evento
- Coordinación total del Proyecto con las contrapartes de FIFA en Suiza.
- Establecer indicadores de gestión por cada área funcional para medir eficiencia y cumplimiento de acuerdo a requerimientos

Asociación Liga Deportiva Alajuelense-Costa Rica Directivo y Gerente General Diciembre 2010 – Febrero 2013

- Responsable del desarrollo de actividades estratégicas y operativas para impulsar la asociación en El área deportiva y financiera y lograr una mejor exposición dentro de la CONCACAF
- Implementar iniciativas de mercadeo y de negocios para mejorar la atracción de más patrocinadores que impactaron mejorar el flujo de caja y lograr 4 campeonatos nacionales y participación en la Concachampions.
- Dirigir cambios en los sistemas de tecnología con GBM para lograr mejor sistemas internos de control de socios y de eficiencia de redes de computo.
- Implementar mejoras en el estadio en iluminación, cancha, vestidores y gimnasios.
- Negociar e implementar los partidos de la Copa Superclásico LDA vs Saprissa.

Medical Devices - St. Jude Medical Company – Sr. Ingeniero de Manufactura Abril –mayo 2011 diciembre 2011

- responsable de la transferencia de la línea de productos de Fibrilación Atrial o catéteres para la detección y corrección de enfermedades de taquicardias. De la planta de St. Jude en Irvine, California a la planta de Zona Franca El Coyol.
- Supervisar el entrenamiento de 25 personas en California e implementar los procedimientos de calificación de los nuevos equipos y productos de acuerdo a las normas ISO 13485 y FDA

Ingeniero Consultor de Gestión y productividad enero 2009- diciembre 2010

- Consultor Sénior en la gestión de mejoramiento continuo de IPG (Incremento de Productividad Global), utilizando metodología lean, en México y Brasil, logrando penetrar mercado de clientes meta para la cartera internacional, en México y en Brasil el más grande embotellador de bebidas. Mejora del 25% al 40 % OEE evitando inversiones altas al incrementar la productividad.
- Consultor de gestión: Implementadas iniciativas de capacitación para vendedores en Compañía

Federico Rojas Aguilar

rojitasa@gmail.com

60600408

de Construcción en Guanacaste, durante el ciclo de recesión en 2009, manteniendo las ventas en niveles rentables, optimizando a utilización del personal y transporte, y maximizando relaciones con proveedores. Ventas anuales de 1 MM USD

- Consultor Sénior de Gestión y Productividad, especialista en metodologías de "Mantenimiento Centrado en Confiabilidad"

sirviendo a Bridgestone de Costa Rica y BNCR. Mejora de eficiencia del 40% al 65% en el cuello de botella del proceso productivo.

Phelps Dodge-Conducen. Gerente de Planta 2003-2007

- Manejo de dos plantas (Cobre y Aluminio) de más de 400 empleados
- Logré una disminución del 40% del Inventario en Proceso con valor de USD 1.5MM, con un aumento del 25% del Output.
- Logré contribuir en mejorar la Productividad de la planta desde 30% hasta 70% que se reflejó en los estados financieros del 2007-2008
- Liderar la implementación de metodologías lean, logrando victorias rápidas como disminución de WIP en un 30%, aumento de output en 25% , mejora del OEE y reducción de costos , reflejado en la utilidad mejorando de 5 MM USD en 2006 a 20 MM USD en 2007.
- Liderar la certificación ANCE/NOM mexicana para conductores eléctricos que permitió la exportación de cables a México por un valor de USD 1MM /mes y aumentar utilización de planta en Costa Rica. Utiliza el Project Management para medir y controlar progreso,
- Elegido por el grupo Corporativo como asistente del VP de Manufactura Corporativo para difundir las buenas prácticas de gestión de manufactura y brindar capacitación a otras plantas en América y Asia
- Co-Liderar la implementación de ISO 14000, OSHAS 18000 e ISO 17025 como sistemas integrados para la mejora de la Compañía

Intel – Gerente de Ingeniería. 1997-2003

- Liderar el start up y el ramp up de Intel CR excediendo los tiempos de entrega y establecido con 10 líneas de producción de SMT y contribuyendo a reportar ingresos en el primer trimestre 1998 , inversión de 500 MM USD
- Liderar el cierre de operaciones de una planta "closing team" con resultados de alta satisfacción y colocar junto con grupo interdisciplinario a más de 1000 ingenieros y técnicos en la nueva planta siguiendo metodologías de matching process con resultados a tiempo, 95% satisfacción y 100% cumplimiento. Maneje la estrategia número uno del Site, PEOPLE: haciendo un gran lugar para trabajar a Intel CR. Rank Manager de apreciación del desempeño
- Manejar durante un año el Comité Corporativo de Ingeniería conformado por Gerentes de Plantas en América y Asia, logrando balancear las plantas en Costa Rica, Filipinas y Malaysia, optimizando y coordinando recursos de mano de obra directa e indirecta entre plantas y satisfaciendo los compromisos de ventas. Ventas del 30% del total de Intel a esa fecha (26 billones de USD)
- Total de personal de la planta a 4 turnos: 1200 personas.

Federico Rojas Aguilar

rojitasa@gmail.com

60600408

Federal Mogul de Centroamérica -Gerente de Desarrollo Comercial 1993-1 998

- Aumentar anualmente las ventas de productos aftermarket en un 25% en CR, El Salvador y Nicaragua
- Desarrollar más de 100 clínicas técnicas y de marketing a clientes y usuarios finales del correcto uso de nuestros repuestos, mejorando la imagen y las ventas de la Compañía.
- Ejecutar programa corporativo de distribuidor preferencial , mejorando el margen de utilidad y las cuentas por cobrar
- Desarrollar metodología de extracción de datos de parque vehicular en CR para estimación de presupuestos de venta y proliferación del mismo a toda Latinoamérica.
- Responsable de desarrollar más de 200 clientes en la región.
- Supervisar Oficina de ventas de 25 personas en Costa Rica y Centroamérica.

Estudios y acreditaciones

- Ingeniero Tecnólogo-ITCR, 1982-IMI -3022
- Egresado en Lic. Administración Industrial UACA-1996
- Directivo LDA, periodo 2010-2011, líder del área funcional de infraestructura y Planeación Estratégica con INCAE
- Bilingüe Inglés – español 100% - Cursos en Intensa y en Centro Cultural Costarricense Norteamericano. Nivel B2+
- Club Rotario de Alajuela,
- Incorporado al Colegio de Ingenieros y de Arquitectos de CR-CFIA # IMI-3022
- Normas ISO 9001 , ISO 18000
- Normas Medical Devices ISO 13045
- Normas OSHAS Seguridad
- HACCP
- Normas FIFA Industria Deportiva
- Normas INTEL
- Profesor de INTEL U
- RCM metodología – Sevilla
- Lean Manufacturing Tools
- Cooperativismo – Coopemontecillos R.L.