

# Carlos G. Arce Ranz

Av. Ibérica 2589 Depto 201 Las Palmas – Santa Cruz - Bolivia  
• Celular +591 69052816 • carlos.arceranz@gmail.com

## Sumario

---

Profesional con 30 años de experiencia en distintos campos de la ingeniería civil y en marketing y ventas. Orientado a la implementación de proyectos productivos y comerciales, al cumplimiento de metas y a la satisfacción del cliente. Con experiencia laboral en varios países.

Fuertemente orientado a trabajar en el cumplimiento de metas, en el desarrollo e implementación de proyectos y en la creación y dirección de equipos de trabajo altamente competitivos. Buen desempeño en el trabajo bajo presión.

Desempeña funciones operativas y comercial en Acquatec S.A., Melón Hormigones, Lafarge Áridos, Fletcher Challenge, Aztexnika MMG e Inversiones Mel 20 e Incotec SRL.

## Experiencia

---

**2014– 2016**

**Incotec SRL**

**Santa Cruz, Bolivia**

**Mar 14 – Feb 2016 Gerente General Operativo**

**Responsable principalmente de las siguientes tareas:**

- Implementar el plan estratégico 2013 - 2018. Implementar las políticas de control de las gerencias comercial y operativa. Preparación del presupuesto anual de gastos operacionales y de los controles trimestrales de cumplimiento. Preparación de los presupuestos anuales de venta y los controles trimestrales de cumplimiento
- Creación del departamento de HSE. Definir la implementación de las normas ISO y OSHA
- Preparación en conjunto con la Alta Dirección y la Gerencia de Finanzas del plan de inversiones. Revisión en conjunto con la Gerencia de Finanzas de las políticas de sueldo y salarios
- Presentar al directorio los resultados comerciales y operativos anuales y trimestrales. Preparar propuestas y licitaciones, revisando los presupuestos y la documentación requerida.
- Dirección del departamento de adquisiciones y control de inventarios. Dirección del departamento de mantenimiento de equipos.

# **Carlos G. Arce Ranz**

**2013– 2014                      Asesorías profesionales                      Santiago, Chile**

**Ene 2013 – Ene 2014              Ingeniería y Construcción Salas Hnos. Ltda.**

**Responsable principalmente de las siguientes tareas:**

- A cargo del estudio de propuestas, preparación y presentación de licitaciones.
- Simulación, evaluación y optimización de plantas de procesamiento de áridos y minerales.
- Desarrollo de ingeniería de detalles área Obras Civiles y estructuras

**2011 – 2014                      Inversiones Mel 20 Ltda.                      Santiago, Chile**

**Jun 2011 – Oct 2013              Gerente de Ventas**

**Responsable principalmente de las siguientes tareas:**

- Proponer las metas anuales de ventas en conjunto con la Gerencia General. Administrar y coordinar el equipo de ventas en Santiago. Supervisar el cumplimiento del presupuesto anual de ventas, así como el cumplimiento general de las políticas de la empresa. Formular el plan estratégico comercial. Proponer y ejecutar políticas de venta de la empresa, con respecto a precios y descuentos. Coordinar con la División Técnica, el apoyo a los equipos de ventas y los servicios de pre y post venta para los clientes de la compañía.
- El principal logro fue haber ingresado al mercado local logrando una participación de mercado de 8 % en menos de un año.

**2009 – 2011                      Aztexnika MMG                      Baku, Azerbaijan**

**Ene 2009 – Mar 2011              Gerente de operaciones**

**Responsable principalmente de las siguientes tareas:**

- Montaje de 5 plantas de trituración con capacidad de entre 200 y 400 toneladas por hora. La operación y administración de 5 plantas de trituración. Implementar la política de control de costos. Establecer y dar seguimiento a la meta operacional de cada planta. Establecer y controlar los KPI operacionales. Implementar un programa de mantenimiento preventivo y correctivo. Ejecutar las políticas de control de calidad para los productos terminados. Implementar políticas de seguridad industrial.
- Los principales logros fueron haber logrado poner en marcha 5 plantas de procesamiento de áridos dentro de los plazos y presupuesto establecidos. Además de la instalación de las mismas cumpliendo la meta de " Cero accidentes".

**2001 – 2008                      Grupo Lafarge                      Chile**

**Abr 2004 – Dic 2008              Administrador V y VI Regiones**

**Responsable principalmente de las siguientes tareas:**

- Proponer el presupuesto de ventas anual para ambas regiones, junto con la Gerencia General. Formular el plan estratégico comercial para las dos regiones. Supervisar el cumplimiento de las políticas y las metas de la empresa.. Ejecutar las políticas de control de calidad para el producto terminado. Implementar políticas de seguridad

## **Carlos G. Arce Ranz**

industrial. Implementar políticas de mantenimiento de los equipos de la planta. Administrar los equipos de ventas en las ciudades de Rancagua y Concón. Coordinar con la División Técnica, el apoyo a los equipos de ventas y los servicios de pre y post venta para los clientes de la compañía.

- Los principales logros fueron la aplicación efectiva de las políticas de control de pérdidas exigidas por Lafarge. Además se logró el cumplimiento de los KPI's productivos todos los años del período.

### **Ene 2001 – Mar 2004      Administrador de plantas Puente Alto y Peñalolén**

#### **Responsable principalmente de las siguientes tareas:**

- Proponer el objetivo anual de ventas para las dos plantas. Proponer y ejecutar políticas de ventas de la empresa, con respecto a precios y descuentos. Implementar las políticas de Seguridad Industrial en las plantas de Puente Alto y Peñalolén. Coordinar con la División de Suministros el abastecimiento de materia prima para la elaboración de hormigones de acuerdo al programa de despacho. Implementar las políticas de mantenimiento de los equipos de la planta. Elaborar programas de ejecución del presupuesto para las áreas de producción, operaciones y ventas.
- El principal logro fue la instalación, puesta en marcha y operación de Planta Puente Alto y luego la operación de Peñalolén con el concepto de "small market". Durante ese período las plantas se destacaron por el cumplimiento de los KPI's operacionales y comerciales.

### **1999 – 2000      Industrias Fletcher Challenge S.A.      La Paz, Bolivia**

#### **Ene 1999 – Dic 2000      Gerente Comercial – Región Altiplano**

#### **Responsable principalmente de las siguientes tareas:**

- Proponer el presupuesto anual de ventas para cada una de las empresas del grupo en las áreas de La Paz, Oruro, Cochabamba y Sucre, en conjunto con la Gerencia General. Administrar los equipos de ventas en las ciudades de La Paz, El Alto, Cochabamba, Sucre y Oruro. Formular el plan comercial estratégico para la región del Altiplano. Proponer y ejecutar políticas de ventas de la empresa. Proponer políticas de precios y descuentos. Dar apoyo técnico, a los equipos de ventas y los servicios de pre y post venta para los clientes de la compañía.
- Los principales logros fueron la inauguración de la planta de hormigones, la planta de áridos y la planta de prefabricados en La Paz. Y el ingreso con prefabricados y cementos al mercado de Cochabamba y Sucre.

### **1990 – 1998      Empresas Melón – Grupo Blue Circle Viña del Mar, Chile**

#### **Abr 1995 – Dic 1998      Jefe Comercial – Quinta Región**

#### **Responsable principalmente de las siguientes tareas:**

- Gestionar y coordinar las actividades de los equipos comerciales en las ciudades de Viña del Mar, Valparaíso y San Antonio. Proponer los objetivos de ventas para las ciudades en el área de la influencia de las plantas en conjunto con el Gerente Comercial. Proponer y gestionar las políticas comerciales de la empresa en la Quinta Región. Administrar el Control de Calidad y Departamentos de Servicio al Cliente en la Quinta Región.

# Carlos G. Arce Ranz

- El principal logro fue posicionar a la empresa como principal proveedor de hormigones en los mercados donde participamos.

**Ene 1990 – Mar 1995      Administrador de planta – Viña del Mar**

**Responsable principalmente de las siguientes tareas:**

Gerente de producción en la planta de Viña del Mar. Las principales funciones fueron: coordinar la provisión de materias primas necesaria para dar cumplimiento del programa de despachos con el mínimo de stock de materias primas en planta. Implementar las políticas de mantenimiento de las plantas. Implementar las políticas de control de pérdidas, seguridad industrial y protección del medio ambiente. Elaborar el presupuesto anual de las áreas de producción y operaciones.

El principal logro fue haber logrado aumentar la participación de mercado de un 10% a un 55% en el mercado de Viña del Mar – Valparaíso en un período de 18 meses.

**1986 – 1989                      Acquatec S.A.                      Santa Cruz, Bolivia**

**Mar 1986 – Dic 1989      Gerente General - Propietario**

- Diseño y construcción de pozos de agua. Diseño y construcción de sistemas de riego. Gerente Comercial. Preparar y presentar proyectos de abastecimiento de agua. Medir e interpretar los registros eléctricos de resistividad en pozos de agua.

## Idiomas

---

Español lengua nativa. Inglés nivel avanzado. Alemán nivel básico. Azerí nivel básico.

## Educación

---

**Diciembre 1996      Universidad de Viña del Mar      Viña del Mar, Chile**

**Diplomado en Marketing y Ventas**

**Septiembre 1988      Universidad Federico Santa María Valparaíso, Chile**

**Ingeniero Civil**

Tesis: Evaluación del Plan Maestro de aguas servidas en la ciudad de Santa Cruz, Bolivia. Análisis de comportamiento del curso receptor frente a las cargas contaminantes.

**Septiembre 1984      Universidad Federico Santa María Valparaíso, Chile**

**Constructor Civil**

Tesis: Instalación y calibración de un equipo de medición de presión de poros para la máquina de ensayos triaxiales.

## Otros

---

Uso de plataformas Window y Macintosh.

# Carlos G. Arce Ranz

Uso de los programas Word, Excel, Project, SAP, Aggflow

## Referencias

---

Se entregaran a solicitud.