

# Gabriel Ernesto Castro Torres.

## PERFIL LABORAL

Ingeniero Civil con especialización en Gerencia de Mercadeo. Coach en Inteligencia Emocional y PNL.

Comprometido, estratégico y práctico en situaciones bajo presión. Mediador y conciliador en situaciones de conflicto en pro de la obtención de beneficios del representado.

Con amplios conocimientos en contratación y experiencia en apertura y dirección de sucursales en Suramérica. Proactivo y generador de excelentes relaciones interpersonales.

En permanente estructuración y actualización. Orientado al logro de objetivos por cumplimiento de metas.

### DATOS PERSONALES

**Lugar de Nacimiento:** Bogotá D.C. Cundinamarca. Colombia.

**Fecha de Nacimiento:** Febrero 25 de 1970

**Edad Actual:** 44 años

**Estado Civil:** Separado

**N° Identificación:** C.C. N° 80.419.084 de Usaquén

**Correo electrónico:** [gabrielct@gmail.com](mailto:gabrielct@gmail.com)

A continuación presento mi trayectoria profesional partiendo de la más reciente a la más antigua:

### EXPERIENCIA LABORAL

#### PROFESIONAL

#### **SGS ETSA SUCURSAL COLOMBIA. Enero 2014 a la fecha**

##### ***Desarrollador de Negocios de Infraestructura, energía y aguas.***

- Estrategias, Investigación del mercado y acercamiento al cliente.
- Pre-Factibilidad de Negocios.
- Evaluación de alianzas con otras firmas (nacionales e internacionales).
- Alistamiento de adjudicaciones al departamento técnico.
- Procura inicial de recursos para las obras.
- Exploración del mercado en Panamá y preparación y presentación de ofertas en representación de la compañía.

**CONSTRUCTORA KOVOK S.A. (Grupo OIKOS)      Julio 2012 a Julio 2013**

***Asesoría dedicada con proyección a Gerente General***

- Preparación de 3 firmas para iniciarse en la contratación estatal.
- Conformación de nueva empresa enfocada a licitaciones.
- Diseño de Estrategias, Investigación de mercado y clientes.
- Análisis de la viabilidad de oportunidades de negocio.
- Alianzas con otras firmas.
- Atención al cliente post venta - Negociación con contactos.

**CONALVIAS S.A. Segundo Periodo**

**Agosto 2011 a Julio 2012**

***Director Comercial Sénior Colombia***

- Estrategias, Investigación del mercado y acercamiento al cliente.
- Pre-Análisis de la viabilidad de oportunidades de negocio.
- Preparación de proyectos al departamento técnico y Supervisión de programación, costos y facturación. (37 proyectos simultáneos).
- Informe a Socios y Presidencia de los resultados mensuales de los proyectos, (PYG, control de inventarios, facturaciones).
- Evaluación de alianzas con otras firmas (nacionales e internacionales).
- Procura inicial de recursos para las obras.
- Atención al cliente post venta - Negociación con contactos.

**CONSTRUCTORA NORMANDIA S.A. (Panamá)      Agosto 2009 a Julio 2011**

***Gerente Panamá***

- Estructuración Jurídica, Técnica y Administrativa e inicio de operaciones.
- Ejecución del Proyecto VILLAS DE ALTAMIRA, 150 unidades de vivienda unifamiliares adosadas. Gerencia durante los diseños, trámite de crédito, permisos y gerencia de la construcción.
- Organización de Ferias para la promoción de proyectos.
- Estudios de mercado, encuestas y análisis de producto.
- Búsqueda y evaluación de lotes hasta nivel de pre factibilidad
- Obtención de contratos para la construcción de los patios de transferencia del Sistema de Transporte masivo de Panamá, Sistema Metro Bus.

**CONALVIAS S.A. Primer Periodo**

**Marzo 2003 a Julio 2009**

***Director Comercial Panamá***

*Febrero 2004 – A Julio 2009*

- 62 millones de USD contratados, planeados y ejecutados en mi gestión.
- Estrategias, Investigación del mercado y acercamiento al cliente.
- Pre-Análisis de la viabilidad de oportunidades de negocio.
- Supervisión y control de costos y procura de recursos para las obras..
- Alianzas con otras firmas.
- Atención al cliente post venta - Negociación con contactos.
- Consolidación técnico-legal de la Empresa en Panamá.

**CONALVIAS S.A. Primer Periodo (Continuación)**

***Jefe de Proyectos y Presupuestos***

*Enero/2004-Agosto 2006*

- Preparación del CAPEX: Proyecto CONCESIÓN AEROPUERTO EL DORADO. (\$550 millones USD)
- PROYECTOS INTERNACIONALES GESTIONADOS Y ADJUDICADOS: Primer tramo de adecuación BRTS en ruta expresa – Perú. (\$23 mill USD) Concesión BRTS en Panamá. Remodelación Aeropuerto Tocumen – Panama (\$34 mill USD) Autopista Concepción - Frontera con Costa Rica – Panama (\$30 mill USD) Autopista 2do puente sobre el canal de Panama (\$31 mill USD)

***Director de Control Obras y Trazabilidad*** *Marz/2003 – Ene/2004*

- Seguimiento a proyectos con PYG mensual. Control costos, calidad, recursos. Control de inventarios, mano de obra, equipo propio y alquilado, subcontratos, rendimientos, programación y seguimiento a planes de Calidad. Informes y reportes a presidencia para junta mensual: (algunos proyectos).
  - *MEJORA DE PUERTO BARRANQUILLA \$29.5 (Millones de USD)*
  - *PRESA RIO RANCHERÍA \$135 (Millones de USD)*
  - *1er CORREDOR TRANSCARIBE CARTAGENA \$11.4 (Millones de USD)*
  - *ADECUACIÓN NQS TRANSMILENIO. \$107 (Millones de USD)*
- Control en obra de los costos de producción, Control de facturación al cliente, Control de sub-contratos y Control de calidad reportando a Presidencia Ejecutiva.

**CSS CONSTRUCTORES S.A. (SOLARTE).** **Octubre 2001 a Marzo 2003**

*Firma resultante de la Fusión entre los Hermanos Luis Héctor Solarte Solarte y Carlos Alberto Solarte Solarte.*

***Coordinador de Proyectos y Licitaciones***

- Adjudicación de proyectos con el INVIAS (Obras y Concesiones) y con el IDU (Urbanismo, Puentes, Transmilenio) (Más de 600 mill de USD)
- Búsqueda de oportunidades de negocio. Preparación de ofertas. Revisión del Informe de evaluación y preparación de observaciones.
- Coordinación Técnica de la fusión de los Ing Solarte a sociedad CSS.
- Presupuestos para estudio de la viabilidad de diferentes proyectos de vivienda o comerciales.
- Preparación de reclamaciones.

**CONSTRUACTIVA LTDA.**

**Mayo /99 – Sept/2001**

***Director de Proyectos y Socio-Empresa Familiar***

- Coordinación técnica y relaciones con el cliente.
- Contratos obtenidos y ejecutados por Valor superior al millón de USD
- Conciliación y pacto de precios nuevos y reprogramaciones con la interventoría y la entidad.
- Liquidación y Estimación de reclamaciones al Contratante.

**EXPERIENCIA LABORAL  
PROFESIONAL**

**CONSTRUCTORA INECON-TE LTDA.**

**Abril /97 – Mayo /99**

***Coordinador de Proyectos***

- Presentación de propuestas a licitaciones, invitaciones y concursos.
- Estudio de informes de evaluación, preparación de observaciones y recolección de evidencias y representación de la firma.
- Estructuración del proyecto para entrega al depto de construcción, con seguimiento en obra a los estimados de presupuesto.
- Vía de comunicación entre el frente de obra con la entidad contratante y la Alta Dirección. (Control de Presupuesto y programación, cálculo de adicionales, reclamaciones, rediseños, etc.)

**CONSTRUACTIVA LTDA.**

**93 – 97**

***Director de Obra***

- Urbanización Jangadas II- 47 apartamentos en seis torres y Jangadas I- 17 casas para VIS, (Las Cruces).
- Urbanización India Catalina, 29 apartamentos y seis locales comerciales.
- Urbanización Riberas de Occidente (3.600 und), obras de urbanismo, infraestructura vial y redes de servicios públicos.

**ASESORÍAS**

**SERVICONFOR LTDA. (Empresa de Vigilancia)**

**2003**

***Director Comercial Encargado***

**Ajuste y mejora del proceso Comercial de la firma para minimizar la ocurrencia de errores en la elaboración y presentación de ofertas.**

Estructuración del Depto Comercial, Detección de fortalezas y debilidades, Elaboración de estudios de factibilidad, análisis de rentabilidad, Manual de funciones de los integrantes del área.

**SOLETANCHE BACHY CIMAS S.A.**

**2004**

**Enfocar al mercadeo a una PYME de Servicios.**

Estructuración y organización del Departamento Comercial, enfocado a la integración del Sistema de Calidad. Creación de CRM básico manual en Excel, para seguimiento de clientes

**CONSULTORES ASOCIADOS (Panama-Colombia)**

**Julio 2013 a la fecha**

- Búsqueda y evaluación de lotes hasta nivel de pre factibilidad
- Estructuración de proyectos, generación de alianzas Público Privadas.
- Gerencia de diseños, trámites de crédito interino, permisos y construcción, estructuración de licitaciones para construcción de los proyectos, ventas, escrituración y entrega.
- Organización de Ferias para la promoción de proyectos.
- Estudios de mercado, encuestas y análisis de producto.

#### FORMACIÓN ACADÉMICA

- **Diplomado en Programación Neuro Lingüística, Coaching e Inteligencia Emocional Aplicada a los Negocios.** Universidad Javeriana.
- **Especialista en Gerencia de Mercadeo** U. de la Salle.
- **Diplomado en Contratación Estatal** - U. Del Rosario.
- **Auditor Interno Certificado en Sistema Gestión Integral** – Bureau Veritas - TRINORMA
- **Ingeniero Civil.** - U. de La Salle
- **Bachiller Académico** - Instituto Pedagógico Nacional

#### CURSOS

Taller - Enfoque al Mercadeo para empresas de Servicios - Universidad de los Andes Facultad de Administración.

Prácticas de Construcción. Cimentación, Estructura, Mampostería, Instalaciones de Servicios, Cubierta y Acabados. SENA.

Curso Aplicación de Conceptos de Lean Construction. EAFIT

Licitar para ganar. Universidad de la Salle.

Construcción de Proyectos Viales por el Sistema de Concesiones.

#### **Otros Cursos no académicos:**

Windows; Office (Word, Excel, Power Point, Publisher), Microsoft Project

Programas de Presupuestos y Control de Obra trabajados:

Opus 99 – OLE – OLE 2, Construplan - Construcontrol, Licita, CIO.

Navegación Efectiva en Internet.

#### REFERENCIAS

A SOLICITUD