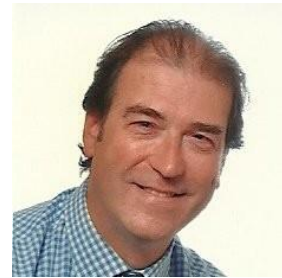


Amando Ruiz Antolin

Senior Interim Manager en IOR Network for Talents

aruiz@ior.es



Summary

Ejecutivo de alta dirección, experto en estrategia empresarial.

Experiencia en dirección de operaciones, gestión de equipos de alto rendimiento dirección de proyectos y desarrollo de negocio

Durante mi carrera he ocupado puestos en dirección de departamentos comercial, ingeniería, compras, fabricación, calidad, administración y recursos humanos.

A través de mi trayectoria profesional como presidente, administrador, directivo en grandes grupos internacionales, en empresas nacionales y finalmente como empresario creando una empresa desde su inicio, he adquirido un conocimiento profundo del sector de energía, automoción, aeronáutico y utillaje.

Experiencia en negociación de acuerdos comerciales con clientes, proveedores, así como ventas y adquisiciones de acciones.

Ingeniero Industrial por la ETSII de Bilbao, tengo un nivel alto de inglés y buen conocimiento del francés.

Experience

Consultor independiente – Freelance - Ene 2016- Actual

La incorporación de un Interim Manager responde a necesidades muy diversas como fusiones, reestructuraciones, reflotamiento de empresas, y también puede ser una solución en empresas con una estructura directiva reducida que necesitan a un profesional centrado sólo en un proyecto, como podría ser el desarrollo o lanzamiento de un producto, un plan de optimización de recursos o reducción de costes.

Director General en Argi-Tech Servicios Energéticos - Ene 2014- Actual

- El enero del 2014, junto a dos ex de Gamesa, creamos Argi-Tech Servicios Energéticos, ingeniería dedicada al diseño e instalación de proyectos industriales de iluminación de alta eficiencia energética.

- La empresa se provee, en origen, de los fabricantes de productos con la mejor eficiencia energética y colabora con empresas de servicios energéticos, instaladores e ingenierías y despachos de arquitectura.
- Argi-Tech Servicios Energéticos ha sido calificada por el Servicio de Promoción Empresarial de la Diputación Foral de Bizkaia como Empresa Innovadora en el ejercicio 2014.

Director Gerente en Especial Gear Transmissions (Grupo GAMESA) 2008- 2014

La empresa se dedica al diseño y fabricación de multiplicadoras/reductoras para los sectores eólico e industrial.

Desde marzo de 2005 pertenece a GAMESA COORPORACION TECNOLOGICA S.A. (GCT) y funciona como empresa independiente, dentro del Grupo Gamesa, ofreciendo su capacidad al mercado global. Gamesa es el principal cliente en volumen de facturación, pero permite la relación comercial de EGT con su competencia.

EGT, que aportaba pérdidas al balance de GCT desde su incorporación al Grupo, generó resultados positivos en 2008, dobló su cifra de facturación en 2009 y consiguió cifras de EBITDA próximas al 20%, que han mejorado en 2010.

Mi responsabilidad consiste en dirigir los departamentos de Comercial, Ingeniería, Compras, Fabricación, Calidad, Administración y RRHH de la empresa y coordinar la relación con los departamentos corporativos, con la máxima calidad y eficacia, a mínimo coste, y asegurando el cumplimiento de los objetivos económicos, de seguridad y de sostenibilidad que establece Gamesa.

Los aspectos que considero más destacables durante el periodo que llevo en el puesto han sido los siguientes:

- Consecución de los objetivos operativos y comerciales del negocio, destacando los logros sostenidos en el área de productividad y costes.
- Establecimiento y desarrollo de los diferentes planes estratégicos para adaptar la actividad de la empresa a las exigencias del mercado, asegurando su alineamiento con el plan estratégico general del Grupo.
- Implantación de un nuevo Lay-Out en 2009, con la enajenación de aquellos equipos productivos no aptos para generar la calidad requerida del producto eólico y la incorporación de equipos nuevos, que permiten multiplicar por 3 la capacidad productiva.
- Industrialización de los multiplicadores eólicos S800PL, PE1080, MA1320 y GE850PL para WTG's AE5X, AE61 y G5X respectivamente, adaptando las necesidades de fabricación a la cadena de suministro del cliente, en este caso, Gamesa.
- Contratos de servicio con fabricantes de WTG's no Gamesa (Acciona y Alstom). Establecimiento de relaciones comerciales con Vestas y fabricantes de Mini eólica.
- Primeros contratos de suministro de componentes para empresas de USA que se dedican al O&M de parques eólicos en este país. Establecimiento de relaciones comerciales con NEXTERA (USA). Firma de acuerdos comerciales de agencia para los mercados de Turquía e India. Prospección del mercado de multiplicadora eólica en China.

- Consolidación del mercado europeo de reductor industrial, con permanente presencia en clientes como el Grupo SMS, Global Hidro Energy, Siemens Metal Ind. o el Grupo Fives.
- Reducción de la plantilla de 120 personas a 60 personas en seis años, utilizando acuerdos de extinción y jubilaciones, con cambio completo de la línea de mando de la sociedad e incrementando la producción y la eficiencia de la empresa.
- Implantación de los sistemas de planificación y de costes previstos que permiten asegurar el servicio a tiempo y según presupuesto.
- Motivación y alineación del nuevo equipo, facilitando la comunicación con otras áreas de la Compañía (finanzas, tecnología y ventas).

El proceso de reestructuración interno y de reducción de capacidad de Gamesa también ha afectado a EGT. Tras varios meses de negociación, Gamesa optó por absorberla reduciendo al máximo la estructura, con lo cual, también se amortizó la Gerencia que yo ocupaba.

Administrador único y Director Gerente Ayala Troqueles y Utilajes 2005- 2008

En enero de 2005, llegué a un acuerdo para la adquisición de la práctica totalidad de las acciones de la empresa, pasando a ejercer como Administrador Único y Director Gerente. El producto de Ayala es el diseño, la fabricación y puesta a punto de útiles de estampación en frío, pero fundamentalmente, para TIER1 del sector de automoción. Los aspectos y logros más destacables de mi actividad al frente de Ayala fueron los siguientes:

- Plan Estratégico 2005-2007, que incluye diferentes actuaciones enfocadas a reorientar las gestiones comerciales y la organización productiva. La presentación de dicho plan permite conseguir ayuda institucional europea, a través del Gobierno Vasco para apoyar la reestructuración y el saneamiento de la sociedad.
- Un fuerte plan de reestructuración financiera, que conlleva: dos ampliaciones de capital, refinanciaciones a largo plazo y la negociación de nuevas líneas de crédito.
- Un nuevo pacto de empresa.

Director de Fábrica en Troquenor - 2003 - 2005

En febrero del 2003, me incorporé al proyecto de Troquenor como Director de Fábrica. Troquenor emplea 250 personas al diseño, fabricación y puesta a punto de útiles de estampación en frío para los principales OEM's y TIER1 del sector de automoción.

En dependencia del Presidente- Administrador único, me encargo de la gestión comercial y de proyectos, realizando y persiguiendo el plan de ventas, controlando la rentabilidad de los proyectos en curso, abriendo nuevos mercados y de la producción en toda su extensión (planificación, ingeniería, fabricación, calidad, subcontratación y compras). Los aspectos y logros más destacables de mi actividad al frente de Troquenor fueron los siguientes:

- Revisión y cambio de los métodos operativos. Reorganización de funciones y simplificación y reasignación de tareas en la planta.
- Implantación del Sistema de gestión de Producción.
- Dirigir la penetración en los OEM's Grupo ROVER y RENAULT.

Director General en Transformados Metálicos NORMA S.A. 2001 – 2003

En Junio del 2001, me ofrecen la Dirección General de TM. Norma S.A., integrada en la Corporación Cie Automotive.

TM Norma da empleo a 220 personas y se dedica a la fabricación de subconjuntos soldados para la industria de automoción.

Integrando con soldadura componentes metálicos de chapa estampada y/o tubo conformado y/o mecanizado. Suministra tanto a OEM (VW, Mercedes,...), como a TIR1 (TRW, Delphi,...).

El producto de TM Norma era particular de esta planta dentro del grupo, por lo que, a excepción de las áreas Comercial y Financiera, disponía de su propia estructura técnica, de compra y producción.

Como responsable de la gestión de la planta, mi tarea fundamental consistía en la supervisión, motivación, coordinación y dinamización del equipo humano, para alcanzar los objetivos de la organización a todos los niveles, estableciendo los sistemas adecuados de seguimiento orientados a asegurar la mejora continua en todas las áreas.

MATRICI S.Coop. 1988 – 2001

En setiembre de 1988, me incorporé a Matrici, empresa dedicada al diseño y fabricación de utillajes para los sectores de automoción y aeronáutica, y que exportaba el 90% de su producción entre los mercados europeo, asiático y americano:

Responsable del departamento de Proyectos 1988-1992

En dependencia de la Dirección Técnica lidero la implantación del sistema GPAO, que actualmente está operativo en Matrici.

Director 1992- 2001

- 1992- 1998 Me incorporo al Consejo de Dirección, al crearse en la organización la **Dirección de Gestión de Proyectos y Planificación**. Asesoramiento a la Dirección Comercial sobre las necesidades de contratación y darles apoyo en la negociación de ofertas y modificaciones de contrato, coordinar las direcciones productivas (Técnica, Compras, Fabricación y Subcontratación) en cuanto a los objetivos del proyecto y realizar el seguimiento de la obra en curso en costo, calidad y plazo, siendo los interlocutores con los clientes desde el pedido hasta la entrega.
- Se agregan a mis responsabilidades las de la **Dirección de Subcontratación**, con los objetivos de incrementar la capacidad (internacionalizando la actividad) y de

reducir los costos buscando soluciones en países emergentes. Abrimos el mercado de proveedores en Sudáfrica y Brasil, y localizamos nuevos en Italia, Francia, Alemania y Reino Unido.

- Entre 1998 y 2000, me trasladan a la **Dirección de Producción**, que incluye las actividades de Ingeniería de Fabricación, Planificación, Programación, Fabricación, Mantenimiento y Servicios Generales.
- Entre 2000 y 2001, utilizando como referencia modelos organizativos de la competencia, se integran en la **Dirección de Producción las Direcciones Técnica y de Compras**, por lo que, a las actividades ya mencionadas, se unen las de **Ingeniería de Producto, Diseño, Trabajos exteriores y todas las Compras**. En esta época, Matrici empleaba 600 personas y facturaba 70M€ aportando más de un 50% de valor añadido.

Responsable de Proyecto en Constructora de Equipos Eléctricos S.A. 1985- 1988

Mi experiencia profesional se inicia en la entonces Constructora de Equipos Eléctricos S.A. (ex - General Eléctrica Española), a la cual me incorpore en 1985 tras un proceso de selección realizado por ICSA. Desde un centro tecnológico (CTE) dábamos servicio de ingeniería al resto de las divisiones en la realización y dirección de proyectos.

Education

Ingeniero Industrial, rama Eléctrica, por la ETSII de Bilbao.

Otros estudios:

- Curso Superior de Dirección Estratégica y Planificación (APD 1992).
- Diversos cursos financieros y de gestión a nivel medio/alto.
- Informática a nivel de usuario de gestión.

Languages

Inglés: nivel alto, hablado y escrito

Francés: nivel medio, hablado y escrito