

Daniel Capdevila

Ecuador 1149 Piso 2, CABA
(1425) Buenos Aires, Argentina
Teléfono Celular: 15 4072-5699
dcapdevila@yahoo.com.ar
Fecha de Nacimiento: 17/02/1957 (64)
Ingeniero Electromecánico
Estado Civil: Casado



EXPERIENCIA LABORAL

2019-Actualidad *Profesional Independiente*

Consultor de Empresas vinculadas con la Construcción o la Industria en General, transmitiendo la experiencia Laborales de más de 35 años, en aspectos estratégicos de largo plazo como en situaciones críticas de coyuntura. En temas Productivos, Administrativos, Comerciales, Informáticos y Laborales, etc.

2017-2019 *Secretaría de Modernización Administrativa Nacional*

Secretaria del Gobierno Nacional dependiente de la Jefatura de Gobierno encargada de la modernización de la gestión administrativa: creamos soluciones transversales e integradas que permitan poner el Estado al servicio de la gente. Con dos ejes conductores, la simplificación administrativa y transparencia.

Asesor

Funciones

- ❖ Ayudar a conceptualizar el sistema Contrat Ar, como una herramienta para gestionar Activos públicos a lo largo de sus cambios de estados, desde la Idea, su Presupuestación, Licitación, Ejecución y su entrega para Operación y Mantenimiento.
- ❖ Colaborar a que el registro Nacional de Contratistas y Consultores, se convierta en un ente que permita facilitar a las distintas áreas de Gobierno que contratan Obra Pública, a seleccionar a las Empresas que tengan la Capacidad y Experiencia necesario para Proyectar, Ejecutar e Inspeccionar la Obra Pública.

2018 (Mayo –Diciembre) *Ente Administrador del Astillero Rio Santiago*

Es uno de los astilleros de mayor importancia de Latinoamérica. Con capacidad de producción para en el sector naviero, en Fabricación y Mantenimiento de Buques, industrial y ferroviario. El astillero cuenta en el orden 3000 trabajadores y represente el 20% del déficit de la provincia.

Presidente

Funciones

- ❖ Conducir un equipo de multidisciplinario con el objeto de estudiar la compañía y generar una propuesta al gobierno de la Provincia de Buenos Aires, para reducir el déficit del 100 millones de dólares Anuales.

2016-2017 *Aguas y Saneamientos Argentinos S.A. (AySA)*

Empresa concesionaria de los servicios públicos de agua potable y recolección de desagües cloacales para la Ciudad de Buenos Aires y 25 partidos del conurbano bonaerense, una región estratégica de la Argentina y una de las zonas más densamente pobladas del continente.

Director de Infraestructura

Funciones

- ❖ Administración: Desarrollar presupuesto y cumplir su ejecución, de la Ingeniería, el proceso Licitatorio, adjudicación y ejecución para la puesta en servicio cada una de las obras del Plan Maestro y entregar a la Dirección de Operaciones.

- ❖ Supervisión: Garantizar la funcionalidad de las obras, como la evaluación de ofertas en su aspecto Técnico como económico y su ejecución
- ❖ Coordinar con cada uno de los Municipios el llevar a delante la actualización y ejecución del Plan Maestro de expansión de Agua y Cloaca

Proyectos concretados:

- ❖ Se desarrolló la documentación licitatoria de 1.200 millones
- ❖ Se Licitaron 21.000 millones
- ❖ Obras en ejecución por más de 28.000 millones, Se certificaron durante el 2016 obras por 6.900 millones de pesos
- ❖ Se desarrolló un sistema informático para publicar la totalidad de las licitaciones únicamente por internet.

2014-2015 *Autopistas Urbanas S.A.*

Empresa concesionaria 100% propiedad de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, esta concesión le permite a AUSA usar el 40% de lo recaudado por peaje para su operación y mantenimiento y el 60% restante se invierte de acuerdo a la definición del Ministerio de Desarrollo Urbano de la ciudad. Tiene en el orden de 1000 empleados.

Director General

Funciones

- ❖ Operar y Mantener, 50 km de autopistas en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, con un flujo mayor a 250.000 vehículos día
- ❖ Coordinar: con el MDU un plan de obras.
- ❖ Administración: Desarrollar presupuesto y cumplir su ejecución.
- ❖ Supervisión: Garantizar la funcionalidad de la obra, como la evaluación de ofertas en su aspecto Técnico como económico.

Proyectos concretados:

- ❖ Se ejecutaron e inauguraron la Ampliación de la Autopista Illia, los Túneles de la 9 de Julio para el Metrobus , el Metrobus de la Autopista 25 de Mayo, Distribuidor Dellepiane y los Pasos Bajo Nivel, Congreso, Constituyente y se avanzó en los PBN : Congreso Mitre – Mitre, san Martín, Beiro

2012-2013 *Dirección General de Infraestructura Urbana (MDU)*

Control, Gestión y Seguimiento de las obras que ejecuta el Ministerio relacionada con el Plan Hidráulico de la Ciudad y obras Viales y control de la ejecución de Obras Viales a través de AUSA. Asistir a otras áreas de Gobierno con el servicio de relevamientos topográficos y de agrimensura.

Director General de Infraestructura Urbana

Funciones

- Ejecutar las obras en el tiempo previsto en la programación disminuyendo los retrasos y factores que atentan contra el cumplimiento de los plazos.
- Controlar la calidad de las obras para asegurar un efectivo rendimiento en el uso y el mantenimiento de las obras urbanísticas, de arquitectura y de ingeniería construidas.
- Controlar y gestionar los presupuestos asociados a la ejecución de las obras encomendadas.
- Participar en la comunicación de las obras ejecutadas según el plan de cercanía al vecino.

Control, Gestión y Seguimiento del Programa de Gestión de Riesgo Hídrico de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, LEY N° 1660 - PRÉSTAMO BIRF 7289/AR

Gerente General

Funciones

- Arbitrar los medios y recursos necesarios para la implementación del Programa de Gestión del Riesgo Hídrico, del Plan Director de Ordenamiento Hidráulico y del Plan Hidráulico de la CABA. Mitigar los efectos de las inundaciones producidas por evento de lluvias en todo el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires. Control, seguimiento y fiscalización ambiental de las Obras Hidráulicas de la totalidad de las cuencas de la Ciudad de Buenos Aires. Organizar y mantener archivos con información técnica, en particular base de datos y modelos computacionales de la red pluvial de la Ciudad de Buenos Aires.
- Ejecutar los proyectos ejecutivos y las obras hidráulicas para conducir, contener, elevar y aprovechar las aguas incluidas en el Plan Director Hidráulico.
- Realizar las obras hídricas que tengan vinculación con las jurisdicciones aledañas y en coordinación con las otras autoridades.
- Colaborar con las áreas correspondientes en la elaboración de la documentación técnica y administrativa necesaria para efectuar la contratación y posterior ejecución de obras hidráulicas.
- Inspeccionar técnicamente, certificar y realizar la recepción provisoria de las obras y los trabajos que se ejecuten por esta Unidad de Gestión.
- Entregar todos los documentos al área encargada de los archivos de proyectos y documentos de construcción.

Proyectos concretados:

Se completó en tiempo y forma el contrato de construcción de los Aliviadores del Arroyo Maldonado en 48 meses poniendo en funcionamiento el Túnel corto (5 km) a mediados del 2011 y el Largo (10 km) a mediados 2012.

Socio de una empresa desarrolladora de emprendimientos Inmobiliarios.

Funciones

- ❖ Coordinar: con la provincia una solución para el contrato de concesión firmado en 1998, para lograr que la empresa recupere la inversión y la provincia pueda completar el proyecto.
- ❖ Administración: Desarrollar presupuesto y cronogramas para cumplir su ejecución.

Proyectos concretados:

- ❖ A través de fideicomisos se construyeron y vendieron más de 10.000 metros cuadrados.

Explotación del contrato de concesión de EL Aprovechamiento Hidroeléctrico Los Caracoles-Punta Negra se encuentra bajo construcción en el Río San Juan. EL proyecto consiste en dos plantas hidroeléctricas: Los Caracoles, una planta de 123 MW y Punta Negra, una planta de 62 MW. Como parte del sistema de Caracoles, AES opera la planta hidroeléctrica de Quebrada de Ullum (45 MW) en el mismo río. La construcción del desvío del Río comenzó en 1998, la construcción de Caracoles comenzó en Noviembre del 2000 y Punta Negra comenzaría en el 2005.

Gerente General

Funciones

- ❖ Coordinar: con la provincia una solución para el contrato de concesión firmado en 1998, para lograr que la empresa recupere la inversión y la provincia pueda completar el proyecto.
- ❖ Administración: Desarrollar presupuesto y cumplir su ejecución.
- ❖ Supervisión: Garantizar la funcionalidad de la obra, como la evaluación de ofertas en su aspecto Técnico como económico.

Proyectos concretados:

- ❖ Se firmo un Acuerdo marco con los distintos Actores del proyecto con el Gobernado de la provincia José Luis Gioja, donde se compromete a que 120 días, se firmen contratos con la provincia para continuar la ejecución de la obra y un contrato de operación de las Centrales hidroeléctricas.

1997 -2002 NETEC S.A. Nuevos Emprendimientos Tecnológicos

Empresa dedicada a la generación de herramientas para la transferencia de Tecnología entre distintos agentes de los sectores de la Construcción, el Agro y la Industria (fabricantes, distribuidores, empresas y profesionales). Los principales productos desarrollados son Catálogos de materiales e insumos, software de aplicación y portales de Internet

Fundador, co inversor y Chief Executive Officer

Funciones

- ❖ Finanzas: administración de fondos, rondas de inversión para la expansión.
- ❖ Administración: definición de los procesos administrativos y seguimiento de su implementación
- ❖ Tecnología: definición conceptual de los productos y sus aplicaciones
- ❖ Comerciales: definición de la estrategia comercial, políticas de precio, negociación con proveedores y clientes; manejo de la fuerza de ventas (10) logística y distribución.
- ❖ Desarrollo de nuevos mercados: Brasil, Uruguay y México.
- ❖ Negociación con inversores.

Proyectos concretados:

- ❖ Se diseñó un catálogo de materiales y servicios, con características únicas, como niveles de comprobación, un sistema estándar de fichas descriptivas y un sistema lógico y útil de clasificación. A través de un contrato con el INTI, Instituto Nacional de Tecnología Industrial, se implementó en 1998 con el nombre de El Registro INTI de materiales para la construcción.
- ❖ Tomando los conceptos y herramientas usadas en el sector de la construcción se replicó el producto para el sector Agropecuario y con el INTA se hizo el Registro INTA de insumos Agropecuarios.
- ❖ En el año 2000 se vendió parte del paquete accionario al grupo Pescarmona con el objeto de lanzar en los sectores sitios de Internet, B to B (business to business) de la Construcción, Agro y la Industria en Latinoamérica y brindar servicios entre la oferta industrial y la demanda profesional.
- ❖ Lanzamiento de Obra1.com (Argentina), este portal fue diseñado para resolver tres aspectos fundamentales, como: vincular a los profesionales con las herramientas para definir un proyecto, vincular a equipo de trabajo que lleva a cabo un proyecto y por ultimo vincular a las empresas para generar sus transacciones comerciales. Este portal hoy es líder en el sector de la construcción con mas de 1000 visitas de profesionales por día.
- ❖ En Brasil se lanzaron el registro de construcción con el IPT(Instituto Brasileiro de Pesquisas Técnicas) y el del Agro con el Ministerio de Agricultura.
- ❖ Gracias a los conceptos de estandarización con que fueron diseñados los registros, se pudo conceptualizar la integración regional y así se firmaron convenios para realizar los Registros en Uruguay con el LATU y en México con ONNCCE.

1985 – 1997 ACINDAR S.A. Acero Industria Argentina

Acindar es una de las principales empresas en la industria siderúrgica Argentina, que provee productos a los sectores de la construcción, el Agro y la Industria.

1994-1997 Gerente de Unidad de Negocio Perfiles

- ❖ Responsable por la Unidad de Negocios de Perfilaría. Este negocio contaba con una planta industrial en Rosario, Navarro S.A. de la cual Acindar era dueña del 100% y Fortunato Bonelli S.A. en San Nicolás, donde Acindar tenía el 49% de participación accionaria.
- ❖ Definición e implementación de las estrategias comerciales e industriales, esta unidad de negocio facturaba 80.000.000 U\$D y tenía 700 personas a cargo.

- ❖ Se implementó un sistema de Calidad Total, donde fue responsable en forma directa de la capacitación.
- ❖ Se realizó un plan de inversión con recursos propios, que implicaba aumentar la capacidad del horno y la ampliación de la planchada de salida para optimizar el acondicionamiento y aumentar la productividad un 15%.
- ❖ Incremento del Market Share en un 20%.
- ❖ Se incorporaron dos líneas de producto nuevas, el perfil conformado (se fabricaban a façon) y los perfiles de más de 100 mm que se importaron.

1992-1993 Gerente Comercial

- ❖ Responsable de la Gerencia Comercial de Acindar de Productos terminados, esta gerencia tenía el 60% de la facturación de la empresa, 650 millones anuales y 50 personas a cargo.
- ❖ Definición e implementación de políticas comerciales, fuerza de venta, precios, canales de distribución y cobranzas.
- ❖ En esos tiempos Acindar no contaba con gerencia de marketing por lo tanto todo análisis de mercado o desarrollo de nuevos productos se generaba en esta gerencia, como también cualquier promoción o exposición (Fematec, Expovivienda, y Expochacra).
- ❖ Se desarrolló un sistema de gestión de ventas, logrando integrar las ventas en cascada de las 100 familias de productos, en las distintas unidades de negocio, área comerciales y cada uno de los vendedores y las distintas plantas de fabricación y distribución.
- ❖ En estos años se logró el mayor Market share de la historia de la compañía y por consiguiente un liderazgo absoluto.
- ❖ Se formó un grupo de trabajo para realizar en conjunto con una consultora de primer nivel internacional la redefinición de las estrategias industriales y comerciales de toda la empresa.

1990-1992 Jefe de Ventas

- ❖ A cargo de la oficina de Rosario, que atendía todo el Litoral con 6 vendedores que cubría las provincias de Santa Fe, Entre Río, Corrientes, Misiones, Formosa y Chaco.
- ❖ En el año 1991 se creó la División Comercial de Empresas Constructoras y fue transferido como jefe, donde se formó un equipo especializado para atender en forma directa a las principales empresas constructoras del país.
- ❖ En 1992 a la División antes mencionada se le agregó la división de Clientes Directos, que eran los principales distribuidores nacionales.
- ❖ Seleccionar, entrenar y seguimiento de la fuerza de venta con el objeto de lograr el cumplimiento de los objetivos fijados, como también clasificar en A, B, C a los clientes en cada zona y establecer la política de precio.
- ❖ Como logros podrían definir la excelente relación desarrollada con los clientes y el conocimiento de los distintos canales de distribución de la construcción, el agro y la industria en toda la República Argentina.

1989-1990 Jefe de Proyecto

- ❖ Responsable del Proyecto San Luis que comprendía el diseño y la ejecución de las obras de unidades de producción de productos terminados en las ciudades de Villa Mercedes y San Luis, como clavos, alambres de púas, trenzas, etc. Bajo el régimen de la promoción industrial de dicha provincia.
- ❖ Coordinar las áreas de Ingeniería, Compras y la Obra, estas áreas estaban en Villa Constitución, Buenos Aires y San Luis respectivamente. Este proyecto de 12.000.000 U\$D, se llevó a cabo con un plantel de 100 personas.
- ❖ Como logros podría mencionar que obtuvimos un estándar de edificación y puesta en marcha de 120 días por planta y se ejecutaron 10 Plantas, (Impeco, Puar, Fardermet, Tejimet, Indema, Toron, Laminar, Sampa, Clavimet y Clamet).

1987-1988 Ingeniero Senior

- ❖ Gerencia de Ingeniería: modificación del sistema de Humos del Horno 4.
- ❖ Participó en el equipo de trabajo para re-equipar la Acería con tecnología de última generación, esta consistía en dividir los procesos en fusión y afino, para lo cual hubo que repotenciar el horno existente, para aumentar su capacidad de fusión e instalar un "Horno de Cuchara" para el afino del acero. Esta fue una obra de 30.000.000 U\$D y se llevó a cabo con 400 personas.

- ❖ Previo a la ejecución de la obra se recopiló junto a un grupo de 4 ingenieros, información y experiencia sobre las instalaciones y la funcionalidad de una Aceria similar de la Krupp Sthal en Alemania.
- ❖ Funciones: desarrollo de ingeniería, dirección y ejecución de obras.
- ❖ **Logro:** finalizar las obras a cargo en el tiempo preestablecido con el presupuesto asignado.

1985-1986 *Ingeniero junior*

- ❖ Departamento de Calidad en la planta de San Justo, las funciones eran el desarrollo de procesos de acería y como logro podría destacar la adaptación y el aprendizaje.

1978-1979 *Pasantía*

- ❖ Pasantía en el Departamento de Desarrollo de Sistemas.

Formación

Estudios:

Postgrados	Administración del Mercado Eléctrico y de Gas ITBA, Instituto Tecnológico Buenos Aires (2004y 2005) (Cursada) Programa Intensivo de Desarrollo Empresarial (PIDE) IAE, Escuela de Dirección y Negocios (1995)
Universitarios	Ingeniero electromecánico Universidad de Buenos Aires (1975-1982)
Secundarios	Bachiller Nacional Escuela Argentina Modelo (1970-1974)

Conocimiento de Informática:

Windows, Microsoft Office, Configuración de Red, Internet en General

Idiomas:

Castellano, nativo
Inglés, avanzado.

Cursos y seminarios:

Curso para Altos Directivos de Latino América, AOTS, Tokio, Japón, 1995
Sales Force Management, Wharton, University of Pennsylvania, 1994
Marketing Estratégico, Seminarium, 1992
Negociación Efectiva, (Fernández Longo, Acindar)
Requisite Organization (Levinson Institute)
Sistema de garantía de Calidad bajo norma ISO 9000 (Acindar)

Información Adicional

Viaje para estudiar los distintos sistemas Constructivos existentes en Europa 1993
Viaje a España e Italia para ver las formas de integración de la Siderurgia con la Regionalización Europea 1993
Entrenamiento en Acería de Krupp Stahl en Alemania, 1987
Exposición de Construcción Metálica, Metalcom, Washington, 1994
Docente invitado a dar clases de Negociación y de Tecnología informática en el IAE Escuela de Dirección y Negocios.