

# **Antecedentes del**

## **Ing. José Félix García García**

### **Contenido**

- **Resumen de CV.**
- **CV en detalle.**
- **Principales logros.**

## RESUMEN CV



José Félix García García ha acumulado una vasta experiencia de aproximadamente 40 años en la industria del petróleo y gas, así como también en la gestión de empresas agropecuarias, gobierno, Asociación Regional de Empresas; con gran exposición multicultural, incluyendo Pueblos Indígenas y el liderazgo de proyectos complejos y pioneros en las aéreas de empresas, educación y Organismos Internacionales.

Del 2000 al 2010 lideró como jefe de misión (rango de embajador) el Organismo Internacional “Asociación Regional de Empresas de petróleo y gas y biocombustibles de América Latina y el Caribe.” ARPEL se consolidó como una Asociación Público-Privada y con foco en el desarrollo sostenible, organizada por Comités técnicos que cubren todos los temas económicos, sociales y ambientales. En El año 2002 implementó con IBM- ISA la transformación digital de la asociación, reduciendo los costos en un 30% y multiplicando x 10 la actividad, con una dotación de 10 personas que se mantuvo durante los 10 años de gestión y sin modificar la cuota de membresía en ese mismo periodo.

Se desarrolló el Plan estratégico 2007-2017 incluyendo el BSC a nivel del Directorio y de cada uno de los Comités, para asegurar el mayor valor agregado para los asociados Durante estos 10 años ha dado más de 100 conferencias a nivel regional e internacional cubriendo los siguientes temas:

- 1- Integración energética
- 2- Transformación de empresas estatales
- 3- Relacionamiento público-privado
- 4- Desarrollo de los sectores de Refinación y de Exploración y producción
- 5- Agenda global.
- 6- Desarrollo sustentable.

En el periodo 1998- 2003 fue Socio Fundador y Director del Grupo Consultor SIAD.SA. Desarrollando e Implementando Proyectos para la Alta Dirección.

Durante el período 1995 a 1998 lideró como CEO la fusión de ISAURA, ASTRA y PUMA para dar lugar a Eg3.

A fines de la década del '80 e inicios de los '90 participó en el desarrollo de la Desregulación petrolera y tuvo una activa participación como gerente de ESSO en la transición de 8 meses hasta pasar a comprar los requerimientos de petróleo de ESSO a todos los productores (antes YPF entregaba una cuota trimestral).

Desde 1991 a 1995 fue Gerente Mecánico de la Refinería ESSO Singapur con responsabilidad sobre una dotación de más de 1000 personas de distintos orígenes y

con distintas lenguas. Esta exposición le dio un gran conocimiento de las culturas orientales. A posteriori fue Subgerente Operativo de la Refinería Fawley en Inglaterra, liderando la ejecución de proyectos en Refinería por más de 500 millones de US\$.

En la década del '80 participó de la Mesa de Crudos y de estudios estratégicos en ESSO previos a la Desregulación Petrolera tendientes a determinar el tamaño de las unidades de destrucción de Fuel Oil en la Refinería Campana, ante la oportunidad del desarrollo del gas natural luego del descubrimiento de Loma de la Lata.

Como Gerente de Procesos de la Refinería Campana, desarrolló todos los test de máxima capacidad de todas las unidades de proceso así como también gerenció la logística de ESSO SAPA y la flota petrolera de más de 200.000 toneladas.

Durante el período 1966-1991 administró un campo de 4000 has. en la provincia de Buenos Aires, plantando 50.000 árboles, maximizando el potencial agrícola y desarrollando toda la infraestructura de caminos en incrementando el número de potreros, etc.

Entre 1964 y 1982 ejerció la docencia; participó en la creación de la Universidad Tecnológica de Zárate-Campana siendo profesor de Fenómenos de Transporte y entre 1975 y 1977, Decano delegado de la Universidad.

José Félix García García es Ingeniero Químico graduado en 1971 en la Universidad de Buenos Aires y ha realizado MBAs en IDEA, IAE y el tercero en Laussane, Suiza (IMD) focalizado en aspectos multiculturales.

## **CURRÍCULUM VITAE**

### **DATOS PERSONALES:**

<b>Nombres:</b>	José Félix
<b>Apellidos:</b>	García García
<b>Teléfono:</b>	00598-94423791
<b>Dirección:</b>	Tula Suarez de Cutinella 150,"Olivana" Colonia del Sacramento, Uruguay
<b>E-mail:</b>	josefgarciagarcia@gmail.com
<b>Fecha de nacimiento:</b>	4 de mayo 1945
<b>Nacionalidad:</b>	Español. Argentino naturalizado
<b>Estado Civil:</b>	Casado, 6 hijos.
<b>Idiomas:</b>	Español e Inglés (fluido).

## **EDUCACIÓN:**

- 1970 - Ingeniero Químico Universidad de Buenos Aires, Argentina
- 1982 - MBA - IDEA, Buenos Aires, Argentina.
- 1994 – International Management Program, IMD- Laussane, Suiza
- 1998 - Programa de Alta Dirección- Instituto de Altos Estudios Empresarios
- 2013-2014- Programa ACP (Arte del Coaching Ontológico)- Newfield Network –Chile.
- 2021- Certificación como Director Profesional de Empresas - Instituto de Governanza empresarial privada y pública.

## **ANTECEDENTES LABORALES:**

### **ASESOR & COACH – 2012- actualidad**

Energía & Crecimiento Sostenibles.

**ARPEL - 1999-2009** Asociación de empresas de petróleo, gas y biocombustibles de América Latina y el Caribe.

- Director Ejecutivo.

### **SIAD- Grupo Consultor -1998-2003.**

- Socio Fundador y Director.

### **Eg3 S.A. – 1995-1998**

- CEO.

### **ESSO S.A.P.A – 1970-1982**

#### **Refinería Campana – Argentina (1971-1982)**

- Investigación y Desarrollo, Control Ambiental (1970-1974)
- Coordinador Operativo (1974 – 1976)
- Jefe de Grupo Economía y Evaluación (1976-1980)
- Gerente Operaciones Combustibles (1980-1982)

#### **Distribución y Transporte (1983-1985)**

- Gerente Distribución, Logística y Planeamiento Marítimo.

#### **Finanzas y Planeamiento (1986- 1990)**

- Gerente Planeamiento Corporativo.

#### **Suministros y Logísticas (1991)**

- Gerente Suministros y Logística.

#### **Refinería Singapore- Singapore (1991-1993)**

- Gerente de Mecánica.

**Refinería Fawley- Inglaterra (1993-1994)**

- Sub-Gerente de Operaciones.

**Refinería Campana-Argentina (Enero- Julio 1995)**

- Gerente Asistente Dpto. Refinación.

**FELISA SCA- (1966-1991)**

-Socio Gerente Explotación Ganadera.

**ANTECEDENTES ACADEMICOS:**

Fundador y profesor de la Academia Manuel Belgrano (1962 -1964).

Profesor en Escuela Industrial Ing. Luis A. Huergo (1966-1970)

Universidad Tecnológica Zarate Campana (1973-1982)

- Cofundador de anexo (UTN) Zarate Campana

- Profesor de Física (1973-1978)

- Decano interino (1975-1977)

- Profesor de Fenómenos de Transporte (1978-1982).

**PRINCIPALES LOGROS:**

**Director Ejecutivo- ARPEL.**

Del año 2000 al 2010 lideró como jefe de misión (rango de embajador) el Organismo Internacional “Asociación Regional de Empresas de petróleo y gas y biocombustibles de América Latina y el Caribe.” ARPEL se consolidó como una Asociación Público-Privada y con foco en el desarrollo sostenible, organizada por Comités técnicos que cubren todos los temas económicos, sociales y ambientales. Con referencia a los Biocombustibles, ARPEL desarrolló un manual con IICA y Procisur cubriendo los aspectos agrícolas, ambientales, logísticos, etc.

Durante estos 10 años ha dado más de 100 conferencias a nivel regional e internacional cubriendo los siguientes temas:

- 1- Integración energética
- 2- Transformación de empresas estatales
- 3- Relacionamiento público-privado
- 4- Desarrollo de los sectores de Refinación y de Exploración y producción
- 5- Agenda global.
- 6- Desarrollo sustentable.

**Socio Fundador y Director- SIAD Grupo Consultor**

La consultora se focalizo en proyectos de alta dirección tales como:

- 1- Elaboración/soporte del plan comercial de Oracle en el área de Oil & Gas para la Región Latinoamericana. Partner de Oracle.
- 2- Gestión de Takeover (Eg3) de Petrobras en Argentina en el área IT.
- 3- Evaluación de la Universidad Abierta de Quilmes y Desarrollo e Implementación del Business Plan.
- 4- Diagnóstico Organizacional de Norsk-Hydro e implementación del plan incluyendo el desarrollo de un BSC.
- 5- Evaluación inicial del Plan de Digitalización de Arpel.

### **Director General- Eg3 S.A**

Liderazgo exitoso de la fusión de tres empresas de downstream creando una empresa de downstream integrada con activos de 300 MUS\$, ventas de 800 MUS\$/año, una refinería, 650 estaciones de servicio, plantas comerciales, una planta de elaboración de lubricantes y una dotación total de 650 personas.

Consolidación de Eg3 como la cuarta empresa petrolera argentina, manteniendo los mínimos costos unitarios de la industria y mas que duplicando el valor de la empresa, lo que se efectivizó al momento de su venta al Grupo Repsol en setiembre de 1997.

Desarrollo e implementación de un ambicioso Plan Estratégico a mediano plazo que incluyó el desarrollo de alianzas con Mobil, General Motors, Carrefour, Caterpillar, etc, acuerdos comerciales de abastecimiento con otras petroleras argentinas y el lanzamiento de un efectivo plan de marketing y comunicaciones que permitió consolidar a Eg3 entre las principales empresas argentinas, incrementando la participación de mercado en un 50% llevándola hasta un 12%.

Reconversión de la Refinería para autoabastecer la demanda creciente de naftas con inversiones de 60MUS\$. Incremento del 100% de la capacidad de la planta de lubricantes con inversiones superiores a los 4 MUS\$. Reidentificación de toda la red estaciones de servicio y construcción de 150 nuevas con una inversión de 70 MUS\$.

Desarrollo de políticas avanzadas de recursos humanos que contemplaron remuneración variable para todo el personal no escalafonado, e implementación de proyectos de flexibilidad laboral en todas las unidades operativas.

Implementación de un programa agresivo de calidad que incluyó obtención de la certificación ISO 9002 en doce meses para la manufactura y ventas de Lubricantes y sistema de control de calidad en Estaciones de Servicio, único en la Industria. Construcción de un Ecocentro en Chubut como señal fuerte del compromiso con el ambiente (inversión 2.5 millones de US\$)

Implementación en tiempo record de un moderno esquema de Tecnología Informática que incluyó un plan maestro de telecomunicaciones para todas las locaciones y un agresivo plan de sistemas que integró la empresa sobre el paquete de software JDE.

Participación desde octubre de 1997 en el proceso de takeover de Eg3 por el Grupo Repsol, incluyendo cambios de estructura organizacional, nuevas delegaciones de autoridad, nuevo esquema de control de gestión y reporting e integración de las actividades de soporte de Eg3 con las de Astra y Algas.

### **Refinería Fawley- EXXON Inglaterra**

Diseño, construcción y puesta en marcha de proyectos mayores por 500 MUS\$. Supervisión de las unidades de generación eléctrica comprendiendo calderas con producción de 1000 ton/h y turbina de gas de 60 MW.

Implementación del programa de integridad de las operaciones para una refinería de 350 KBBL/día y de extrema complejidad; y participación en reingenierías de procesos que significaron reducciones de costos de más del 30%.

### **Refinería Singapore- EXXON Singapur**

Importante experiencia en un contexto multicultural, en la Gerencia Mecánica de una refinería de 250 KBBL/día y alta complejidad con 1000 personas a cargo incluyendo contratistas.

Optimización del esquema laboral de multifuncionarios requiriendo complejas negociaciones gremiales, con una reducción del 30% en la dotación mecánica de la refinería. Selección de contratistas preferidos en las actividades mecánicas, con un ahorro superior al 10% del mantenimiento contratado.

### **Suministros y Logística - Esso SAPA**

Desarrollo e implementación del esquema de Importación/Exportación de petróleo y productos combustibles y lubricantes, permitiendo a ESSO SAPA optimizar su balance de suministro/demanda. Negociaciones de 38 contratos de compra de petróleo crudo por valor de 400 MUS\$ durante los primeros seis meses de la desregulación petróleo.

### **Finanzas y Planeamiento – Esso SAPA**

Desarrollo del primer análisis competitivo-cuantitativo de las empresas de downstream en Argentina, Uruguay y Paraguay que permitió a Esso SAPA desarrollar un Plan estratégico en conjunto con EXXON.

Desarrollo de propuestas de desregulación petrolera que concluyeron en el favorable esquema de desregulación de la industria, implementado desde 1991. Reingeniería de los procesos y organización de Esso SAPA que permitieron a la empresa importantes reducciones de costos, personal y su adaptación al nuevo escenario de negocios.

Evaluación de la reducción en la demanda de fuel oil ante la gasificación de la matriz energética después del descubrimiento de las reservas de Loma de la Lata.

### **Distribución y Transporte – Esso SAPA**

Negociación del procesamiento de petróleo y venta de combustibles con YPF y la Secretaría de Energía y de distribución de petróleo crudo con la Secretaría de Energía durante 1983-1990. Participación en la “mesa de crudo”.

Desarrollo de programas que permitieron reducir en un 15 % los costos de transporte marítimo mediante complementaciones e intercambio de productos con otras petroleras. Desarrollo de un modelo de optimización de las flotas de mar y río que permitió incrementar en un 10 % su capacidad de transporte. Redimensionamiento de la flota de mar de Esso SAPA con la compra de un nuevo barco de 40 KT.

### **Refinería Campana – Esso SAPA**

Desarrollo del plan estratégico de Control Ambiental (agua y aire) en el año 1972.

Desarrollo, comunicación y negociación de proyecto de flexibilidad laboral, resultando en varios años sin huelgas e incrementos de productividad superiores al 20 %.

Implementación desde 1982 del Plan integral de incremento de capacidad y modernización, aumentando el 25 % la capacidad de unidades existentes e instalando nuevas unidades, incrementando conversión de la refinería y reduciendo consumo de energía en 20 %.

Desarrollo y control del presupuesto anual e inversiones a largo plazo de las refinerías y determinación de cambios de configuración y operaciones necesarios para satisfacer demandas crecientes de productos.

### **Socio Gerente Explotación Ganadera– Felisa**

Desarrollo e implementación de un plan de diversificación de las actividades ganaderas y mejoramiento de la infraestructura de caminos que permitió la siembra de 1500 hs en potreros previamente dedicados con exclusividad a la ganadería extensiva. Disminución de la superficie de los potreros del 30 % y la plantación de 25000 árboles, alcanzando un 70% de campo con praderas.