

RESUMEN DEL CV

DATOS GENERALES

Rodrigo Ramón Gómez Tregent.

Fecha de nacimiento; 1 de septiembre. 1945

Ciudadanía: Cubana.

Estado civil: Casado.

Profesión: MSc. Arquitecto Naval.

Idioma nativo: Español.

Datos de contacto.

Correo electrónico: rodrigo.gomez@gmail.com

Teléfono móvil: +53 5360 2401 (sólo por WhatsApp cuando estoy fuera de Cuba)

ESTUDIOS.

- Mi muy temprano aprendizaje de la lengua inglesa fue en el Ruston Academy (desde el Kindergarten hasta el 5º grado) un colegio americano donde todas las asignaturas se impartían en inglés, salvo algunas muy específicas, impartidas en español. Los alumnos eran en un 70% americanos o extranjeros. El idioma común fuera de las clases, era el inglés.
- El idioma polaco lo estudié durante mi estancia de 7 años en Polonia para realizar estudios superiores, donde estudié durante un año el idioma polaco en la Universidad de Lodz. Después de esto, estudié y me gradué de MSc. Arquitecto Naval en la Universidad Politécnica de Gdansk. Todas las clases, exámenes, proyectos y mi tesis de maestría se desarrollaron en lengua polaca. Durante este periodo fui llamado con frecuencia para actuar como intérprete simultáneo en ambas direcciones, incluso varias veces llamado por mi Embajada.

EXPERIENCIA PROFESIONAL.

Una vez graduado en Polonia, en 1970, trabajé durante los siguientes 20 años en el Ministerio de Pesca de Cuba en diferentes puestos, lo que me permitió alcanzar una amplia experiencia gerencial-técnica-económica. A modo de resumen:

- Logré una amplia experiencia como Proyectista General de diferentes tipos de buques así como de 4 proyectos de desarrollo tecnológico especializado en astilleros existentes. Desarrolló y controló las "Rutas Críticas" de la mayoría de estos proyectos,
- Supervisó la construcción de buques de acero en astilleros extranjeros:
 - Durante 3 ½ años, una serie de 26 grandes pesqueros arrastreros de acero de 105 m. de eslora, en Vigo, España.
 - Durante 1 ½ años, un gran arrastrero camaronero de 28 m. de eslora para Mozambique, en Normandía, Francia, en este periodo aprendí y me comuniqué en lengua francesa.
- Durante 8 años trabajé en la Dirección de Inversiones del Ministerio. Dentro de ese período:
 - Trabajé como Jefe del Departamento de Aseguramiento de Equipos Tecnológicos, para las inversiones, participé en las discusiones técnico-económicas de los equipos cotizados por proveedores extranjeros (principalmente en inglés) hasta la etapa de decidir qué oferta se iba a importar. También participó directamente en la puesta en marcha de 4 líneas especializadas de procesamiento de pescado, instalando los equipos adquiridos.
 - Durante 9 meses dirigo un grupo especial de 5 especialistas de alto nivel en diferentes disciplinas relevantes para este proyecto, para elaborar un "Análisis de Inversión" con vistas a la aprobación de la construcción de 5 nuevos buques palangreros atuneros capaces de congelar sus capturas a menos 60 grados C. El análisis fue aprobado por el Ministerio de Economía cubano, concluyendo que "la inversión se recuperaría en 3,8 años". Esta fue una experiencia técnico-económica de gran nivel.
 - Durante un año, sustituyó al Director de Inversiones del Ministerio, cuando éste se encontraba de viaje.
- Durante los siguientes 2-3 años me desempeñé como Subdirector Técnico en la "Flota Atunera de Cuba", entre otras funciones, dirigiendo las discusiones técnico-comerciales: para la compra de repuestos y equipos, así como con los astilleros extranjeros y nacionales que cotizaban para la reparación de los buques de la flota.

En 1990 comienzo una nueva y desafiante carrera, esta vez en el "negocio de la pintura".

- Fui invitado a trabajar para Hempel Marine Paints, uno de los principales fabricantes de pinturas marinas del mundo, y trabajé para ellos durante los siguientes 14 años. En ese período:
 - Recibí formaciones consecutivas como asesor de recubrimientos, en España y en Dinamarca.
 - Me involucré en las "ventas técnico-comerciales", lo que incluía todos los pasos para "cerrar el círculo", empezando por conocer a los clientes (armadores) - manejar sus riesgos crediticios - cotizar a su solicitud - suministrar las pinturas implicadas - supervisar cada diqueado - elaborar el correspondiente

informe de diqueado (que en el caso de los buques extranjeros se preparaba en inglés), y negociar el cobro de los pagos.

- Preparé e impartí cerca de 100 presentaciones o seminarios de formación, principalmente en Power Point
- Durante 7 años consecutivos preparé dossiers, y los expuse ante jurados, y clientes invitados, lo que se tradujo en 6, Premios Anuales de Calidad, el mayor premio de la Feria.
- A principios de 2011. año fui invitado a trabajar en Cuba para Jotun Marine Paints, N^o 1 mundialmente en las ventas de pinturas marinas. En ese período:
 - Promoví las ventas de los productos Jotun: visitando a los clientes, organizando a menudo presentaciones y formaciones.
 - Mantuve estrechos contactos con los importadores cubanos, adquiriendo experiencia en el manejo de contratos, así como en utilizar las diferentes formas e instrumentos de pago.
 - Proporciono, "Soporte de Servicio Técnico" (TSS) a los clientes durante los diqueados, y el tratamiento de varios grandes tanques de almacenamiento de petróleo en refinerías.
 - Participó anualmente en el stand propio de JOTUN en la Feria Internacional de La Habana. Cada día impartía, presentaciones de Jotun a clientes invitados, con el fin de promover las ventas, lo que resultó en una cantidad relevante de ventas de pintura y suministros.
- A partir de enero de 2016, fui invitado por Jotun USA, y su Distribuidor Local, en Panamá para brindar regularmente asistencia técnica durante los diqueados en el mayor astillero de la ciudad de Panamá, construido como parte del Canal de Panamá.
 - Durante 33 meses, 16 diqueados fueron atendidos por mí como Asesor de Recubrimientos. 8 de ellos correspondieron a buques atendidos por diferentes oficinas de JOTUN en el mundo (Singapur, Japón, Corea e India). La comunicación diaria con todas las partes, así como los informes diarios y finales de los diqueados fueron siempre preparados por mí en idioma inglés.
 - Esta asistencia se interrumpió debido a una avería en el dique seco más grande, después de lo que las operaciones en el astillero se detuvieron.

Se aumentó la experiencia internacional:

- Participé en 3 delegaciones de "Grupos de Expertos en Cooperación Cubano-Polaca en el Sector Pesquero" anuales.
- Me involucré, como Jefe de la delegación cubana en 2 reuniones consecutivas del extinto CAEM (CAME en español) dentro de la Sección de Construcción Naval:
 - 1º. una de "Grupos de Expertos" en la antigua Leningrado
 - 2º. una reunión de "Plenipotenciarios, en Sofía, Bulgaria".
- Participó, en representación del Ministerio de Pesca, en una "Sesión de colaboración gubernamental cubano-rumana", en Bucarest.
- Fui seleccionado oficialmente, y aprobado por la ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) para ocupar un puesto de buen nivel en su sede, lo que nunca se materializó.

También amplí mis experiencias positivas:

- Trabajé en una Empresa Comercial Polaca, con sede en Cuba, donde me capacité en diferentes contratos de compra, e instrumentos de pago documentales, como Cartas de Crédito, Letras de Cambio, y formas de cobrarlas.
- Junto con un amigo polaco comencé a introducir en el mercado cubano productos polacos de cosmética, aseo y cuidado personal. Se realizó la traducción (del polaco al español), de cada uno de los folletos, para ser entregados a clientes cubanos.
- Trabajando en la "Empresa de Obras Marítimas" en Cuba, lidero la gestión de "importaciones técnicas", tales como equipos y repuestos para buques y equipos especializados en tierra, y sus repuestos.



Rodrigo R. Gómez Tregent

June 2022