

## **Jorge Ratto Cúneo**

Calle Santa Elena Norte No. 155, Edif. Nogal, Dpto 703, Surco, Lima - Perú

51-1-920-669-780 / 51-1-372-3877

[jorgerc\\_pe@hotmail.com](mailto:jorgerc_pe@hotmail.com)

### **RESUMEN**

Ingeniero Civil de la PUCP y Magíster en Administración de ESAN. Experiencia en gerencia, construcción y/o supervisión de proyectos y en área comercial. Capacidad para planear, coordinar, desarrollar y supervisar proyectos trabajando en equipo para el logro de los objetivos de la empresa. Aspiración de desarrollo profesional en gerencia de proyectos en empresas que ofrezcan retos y oportunidades de crecimiento.

### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

#### **MINISTERIO DE VIVIENDA, CONSTRUCCIÓN Y SANEAMIENTO      Sept. 2014 – Sept. 2017**

##### **Director Gral. de Programas y Proyectos en Vivienda y Urbanismo      Dic. 2016 – Sept. 2017**

- Responsable del control y seguimiento de la ejecución de los programas sociales de vivienda del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento
- Bono Familiar Habitacional,
- Bono de Protección de Viviendas Vulnerables al Riesgo Sísmico
- Ayuda Económica para Damnificados del Fenómeno del Niño (Bono 500).
- Módulos Temporales de Vivienda.
- Programa de Incentivos para Gobiernos Regionales y Locales.

**Principales logros:** Convocatorias Techo Propio para la Reconstrucción para 11,000 subsidios. Organización del monitoreo de la reconstrucción. Implementación del Bono 500 con un presupuesto de 72 millones de soles

##### **Asesor del Viceministerio de Vivienda y Urbanismo      Sept. 2014 – Agust. 2016**

- Responsable de asesoría en los Programas de Vivienda Social Mivivienda y Techo Propio.
- Coordinaciones con el Fondo Mivivienda.
- Programa de Generación de Suelo Urbano.
- Dirección de Políticas y Regulaciones y Dirección de Programas y Proyectos.
- Formé parte del equipo a cargo de la planificación de la atención de la emergencia del Fenómeno del Niño Costero y la subsecuente reconstrucción.

**Principales logros:** Liderar la elaboración de la modificación del Reglamento Operativo del Programa Techo Propio en la modalidad de Adquisición de Vivienda Nueva. Elaboración del Plan Nacional de Vivienda 2017-2021. Participación en la elaboración de normativa, procesos y reglamentos relacionados a la reconstrucción de las viviendas afectadas por el Fenómeno del Niño Costero 2017.

**PANECONS PERU S.A.C.****Abr. 2012 – Agust. 2016****Gerente Comercial****May. 2014 – Agust. 2016**

- Responsable de gestionar la cartera de clientes de la empresa.
- Generación de nuevos clientes, cotizaciones, negociación, gestión de contratos, coordinaciones de ejecución y cobranza.

**Principales logros:** Contratos: Campamento del Staff y Oficinas Administrativas de la Repotenciación de la Refinería de Talara – S/. 7'000,000.00. Edificio Empresarial Primavera 643 – S/. 300,000.00. Edificio Empresarial Primavera 517 – S/. 700,000.00. Edificio Empresarial Primavera 609 – S/. 850,000.00. Otros – S/. 1'000,000.00

**Jefe Comercial****Abr. 2012 – Feb. 2014**

- Responsable de gestionar la cartera de clientes de la empresa.
- Generación de nuevos clientes, cotizaciones, negociación, gestión de contratos, coordinaciones de ejecución y cobranza.

**Principales logros:** Captación de los nuevos clientes entre los que se puede destacar: Odebrecht, Imagina, V y V, DHMONT, Grupo Caral, Britania, entre otros.

**INMOBILIARIA BRITANIA S.A.C.****Abr. 2012 – Febr.- 2011****Gerente de Proyectos**

- Responsable de las áreas de desarrollo, construcción y postventa de los proyectos de la inmobiliaria.
- Gestión de los proyectistas durante el desarrollo del expediente técnico de los proyectos, obtención de permisos, licencias y conformidad de obra.
- Gestión de la construcción de los proyectos
- Manteniendo el control del presupuesto y cronograma dentro de los estándares de seguridad y calidad de la empresa.
- Gestión de la atención al cliente buscando la satisfacción del mismo en relación al producto final.

**Proyectos bajo responsabilidad:**

- Monte Umbroso 415: edificación de 10 departamentos, 5 pisos y semisótano, área construida de 3,355 m2 y presupuesto de S/. 4'312,000. – Terminado Nov. 2012
- Terra Golf: edificación de 26 departamentos, 5 pisos y semisótano, 13,453 m2 de área techada y presupuesto de S/. 18'224,000. – Terminado Feb. 2013
- Monte Frio: edificación de 10 departamentos, 5 pisos y sótano y medio, área construida de 3,473 m2 y presupuesto de S/. 5'222,000. – Terminado Jul. 2013
- Monte Umbroso 408: edificación de 10 departamentos, 5 pisos, sótano y medio y semisótano, 4,865 m2 de área construida y presupuesto de S/. 7'323,000. – Terminado Oct. 2013
- Del Sur II: edificación de 10 departamentos, 5 pisos, sótano y semisótano, 3,455 m2 de área construida y presupuesto de S/. 5,900,000. – En construcción
- Del Pinar II: edificación de 10 departamentos, 5 pisos, sótano y medio y semisótano, 4,369 m2 de área construida y presupuesto S/. 6,465,000. – En construcción
- Primavera 939: edificio de oficinas, 5 sótanos, semisótano comercial y 5 pisos de oficinas, 6,330 m2 de área construida y presupuesto de S/. 8,450,000.00 – En construcción
- Proyectos en desarrollo: De oficinas: Bombiniere, Murguia, Primavera C6. De vivienda: Del Pinar III.

**Principales logros:** Organización de la Gerencia de Proyectos, habiendo logrado establecer una estructura organizacional y funcional que permite controlar los procesos a cargo de la gerencia. Establecimiento de funciones y procesos para el adecuado control del desarrollo de los proyectos y las modificaciones solicitadas por los clientes, lo que permite el control del flujo de la información de forma oportuna y cierta y el cumplimiento de los plazos de desarrollo. Desarrollo e implementación de controles de presupuesto y cronogramas, mediante la implementación del

software S10, que permiten a la empresa lograr los objetivos de rentabilidad proyectados para cada proyecto. Terminar los proyectos en ejecución dentro de plazos razonables y disminuir el plazo de ejecución de los nuevos proyectos de 14 a 12 meses. Desarrollo e implementación de procesos de postventa que permiten mejorar la satisfacción del cliente final y minimizar el riesgo de reclamos.

## **Inversiones PADOVA S.A.C**

**En.2010 – Nov. 2010**

### **Gerente de Operaciones**

- Responsable de la estructuración y estandarización de los procesos del área de operaciones de la inmobiliaria y de la organización.
- Control y dirección de los proyectos asignados en lo relacionado al planeamiento de obra.
- Elaboración de presupuestos.
- Organización de recursos, logística, y control de cronogramas, presupuestos, seguridad y calidad durante la ejecución de los proyectos.

### **Proyectos bajo responsabilidad:**

- Córdova 249: Edificación de 2,800 m2, 24 departamentos, 8 pisos y un semisótano, presupuesto de S/. 4'017,000. Ingreso por ventas: S/. 9'315,000
- Santa Rosa: Planeamiento, presupuesto y venta de 15 edificios de 15.500 m2 de área construida, con un total de 240 departamentos y S/. 12'980,000 de presupuesto
- Loma Amarilla: planeamiento y presupuesto de 7 edificios de 7 pisos, 2 sótanos y semisótano, de 30,081 m2 de área construida, con un total de 161 departamentos y S/. 34'220,000 de presupuesto.

**Principales logros:** Creación y organización de la Gerencia de Operaciones que permitió ejecutar los proyectos asignados dentro del presupuesto y plazos establecidos. Planificación y costeo de proyectos para obtención del financiamiento necesario, lo que permite su ejecución actual. Gestión comercial del proyecto Santa Rosa, logrando la preventa necesaria para la aprobación del financiamiento bancario.

## **GRUPO INMOBILIARIO IMAGINA**

**Jul. 2008 – Nov. 2010**

### **Gerente Técnico / Gerente Técnico (encargado)**

**Mar. 2009 – Dic. 2009**

- Responsable del planeamiento y organización de la Gerencia Técnica del Grupo Inmobiliario. Responsable de la supervisión de la construcción de los proyectos del Grupo de acuerdo a los planos y especificaciones técnicas.
- Mantener la seguridad y calidad requeridas en los proyectos.
- Buscando la mejora continua en las diferentes etapas del desarrollo y construcción de los mismos con la finalidad de lograr una mayor rentabilidad para la empresa y satisfacción para sus clientes.
- Responsable del área de postventa de la empresa, a cargo de la entrega de las unidades inmobiliarias a los clientes y la atención del cliente.

### **Proyectos bajo responsabilidad:**

- Concepto Urbano: edificación de 20 pisos, 2 sótanos y 233 departamentos, área construida de 17,473 m2 y presupuesto de S/. 16'903,000. Ingreso por ventas: S/. 33'131,000
- Concepto Nexo: condominio de 4 torres de 6 pisos, un sótano y medio y 88 departamentos, área construida de 24,096 m2 y presupuesto de S/. 31'674,000. Ingreso por ventas: S/. 64'898,000
- Concepto Actual: edificación de 18 pisos, 3 sótanos y 111 departamentos, área construida de 18,420 m2 y presupuesto de S/. 21, 100,000. Ingreso por ventas: S/. 37'150,000
- Concepto Aqua Miraflores: edificación de 20 pisos, 4 sótanos y 79 departamentos, con un área construida de 13,719 m2 y presupuesto de S/. 16'353,000. Ingreso por ventas: S/. 30'108,000

- Concepto & Estilo: edificación de 10 pisos y 2 sótanos y medio, 49 departamentos, área construida de 6,204 m<sup>2</sup> y presupuesto de S/. 10'760,000. Ingreso por ventas: S/. 20'298,000
- Concepto Infinity: condominio de 5 torres de 7 pisos y 3 sótanos, 152 departamentos, área construida de 33,692 m<sup>2</sup> y presupuesto de S/. 40'926,000. Ingreso por ventas: S/. 77'604,000
- Concepto Atlantis – Torre 1: condominio de 4 torres de 21 pisos y 4 sótanos. La Torre 1 cuenta con 175 departamentos, área construida de 16,376 m<sup>2</sup> y un presupuesto de S/. 18'227,000. Ingreso por ventas: S/. 28'812,000.

**Principales logros:** Organización del área de supervisión de proyectos lo que permitió la ejecución de las obras con presupuestos y plazos controlados. Mejora de los procesos de postventa con la implementación de herramientas de control de reclamos y el proceso de revisión previa entrega.

#### **Sub-Gerente de Nuevos Negocios**

**2002 – 2007**

- Responsable del planeamiento y desarrollo de las actividades requeridas para la generación de nuevas oportunidades de negocios para la empresa, búsqueda y negociación de terrenos aptos para el desarrollo de proyectos inmobiliarios en Lima y en Provincias en todos los segmentos del mercado.
- Evaluación económica y propuesta arquitectónica.
- Desarrollo y aprobación de anteproyectos.

#### **Compra de los siguientes terrenos:**

- Arequipa: área: 1,917.60 m<sup>2</sup>. Costo: S/. 3'572,000. Ingreso por ventas: S/. 33'131,000
- La Perla: área: 3,551.00 m<sup>2</sup>. Costo: S/. 1'918,000. Ingreso por ventas: S/. 22'806,000
- Sol 5: área: 2,750 m<sup>2</sup>. Costo: S/. 2'298,000. Ingreso por ventas: S/. 7'470,000
- Colonial: área: 20,273.22 m<sup>2</sup>. Costo: S/. 15'969,000. Ingreso por ventas: S/. 127'142,000

**Principales logros:** Modificación de la estrategia comercial de la empresa para diversificarla reorientándola hacia el mercado de los segmentos B- y C, principal mercado de la empresa en la actualidad. Se concretaron en cartera 4 terrenos adicionales (San Miguel, Surco Pueblo, Asia, Pueblo Libre) los cuales no fueron adquiridos por la crisis del 2008. Se concretó el alquiler del terreno ubicado en la esquina de Javier Prado y Rivera Navarrete (San Isidro) a la empresa Los Portales generando a la empresa ingresos por US\$ 36,000 anuales.

#### **Fondo Hipotecario de Promoción de la Vivienda Fondo MIVIVIENDA Feb. 2002 – Jul. 2007**

##### **Gerente de Desarrollo**

**Oct. 2004 – Jul. 2007**

- Responsable de coordinar y desarrollar temas relacionados al planeamiento estratégico del FMV.
- Creación de nuevos productos, mejora de productos y procesos existentes. Automatización de los mismos y mantener la relación con el Ministerio de Vivienda.
- Construcción y Saneamiento, BID y otros organismos públicos y privados.

##### **Especialista de Operaciones I**

**Nov. 2002 – Sept. 2004**

- Responsable de mantener e impulsar el crecimiento de la oferta inmobiliaria a nivel nacional.
- Sectorista responsable por la creación de oferta inmobiliaria privada acorde a los requerimientos del programa. Oferta inmobiliaria generada: 11,000 viviendas (US\$ 88,000,00).
- Creación del instructivo de registro de proyectos, del manual operativo para promotores/constructores para el Programa Techo Propio y otros procesos internos.

##### **Especialista Técnico de Producción**

**Feb. 2002 – Oct. 2002**

- Responsable de desarrollar los mecanismos para impulsar la oferta inmobiliaria a nivel nacional.
- Desarrollo y realización de concursos públicos de terrenos del Estado.
- Realización de 4 concursos públicos con una oferta total de 680 nuevas viviendas.
- Planeamiento de mecanismos de promoción de la oferta inmobiliaria: página WEB, base de datos de oferta, etc., logrando un incremento de colocaciones de créditos en 300%.

<b>Constructora Upacá S.A.</b>	<b>May. 1998 – Agost. 2000</b>
<b>Subgerente Comercial de Obras Privadas</b>	
<b>Shell Perú S.A.</b>	<b>1994-1998</b>
<b>Representante Comercial para Trujillo y Chimbote</b>	<b>1996-1998</b>
<b>Jefe de Supervisores de Ingeniería</b>	<b>1995-1996</b>
<b>Supervisor de Ingeniería</b>	<b>1994-1995</b>

### **FORMACIÓN ACADÉMICA**

**Pontificia Universidad Católica del Perú – PUCP** **1984 – 1994**  
Ingeniería Civil

**Escuela de Administración de Negocios para Graduados – ESAN** **2000 – 2001**  
Magíster en Administración de Negocios. Mención en Sistemas de Información y Telecomunicaciones.

### **SEMINARIOS**

- Conferencia “La Vivienda en el Perú – Obtenerla, Financiarla, Gestionarla” (Set. 2002)
- Seminario “Desarrollo de Inteligencia Emocional” ((Jul. 2004)
- Charla “auditoria en el Sector Público” (Jun. 2004)
- Taller “Manejo estratégico de Crisis” (Set. 2005)

### **INFORMACIÓN ADICIONAL**

Dominio del idioma inglés Dominio de software comercial diverso. Viaje de negocios a México por Constructora Upacá S.A.