

CURRICULUM VITAE

Horacio Pedro Zaratiegui; argentino, divorciado, 2 hijas, nacido el 17-2-57; D.N.I. Nº 13.232.552; domiciliado en Juan José Paso 276, 12 "I", (B1640FAF) Martínez. Teléfono particular: 4798-8358
E-mail: hzaratiegui@fibertel.com.ar y horacio.zaratiegui@gmail.com



PERFIL PROFESIONAL:

Amplia experiencia en las áreas de **Marketing y Comunicaciones**, lograda en empresas de primerísimo nivel. Especial desarrollo en Producto y Política de Producto, Publicidad e Imagen, Investigación de Mercado, Medios, Comunicación Institucional e Interna. Orientado y comprometido a resultados. Muy buenas relaciones interpersonales y capacidad de trabajo en equipo.

ANTECEDENTES PROFESIONALES:

Actualmente ofrezco servicios de **Consultoría** en las áreas de comunicación e imagen, marketing, organización, capacitación, eficientización de recursos y otras. Algunos clientes atendidos en los últimos años son Radio 10 AM 710 y FM Mega 98.3 (cuando pertenecían al grupo Emmis, de Estados Unidos), Laboratorios LACA y Alto Paraná S.A. (Grupo Arauco).

De Julio de 1997 hasta Agosto de 1999 desarrollé mis tareas profesionales en **Torneos y Competencias S.A.**, originalmente como **Gerente de Nuevos Negocios** y luego como **Gerente de Comunicaciones** de la empresa, con responsabilidad sobre acciones de Publicidad, Promoción, Prensa, Relaciones Públicas y Marketing Directo. Atento a mi experiencia específica en Marketing, durante todo este período también formé parte de Grupos de Trabajo conformados para asistir en la comercialización de productos de la empresa.

A partir de Septiembre de 1993, y hasta Junio de 1997, ocupé el cargo de **Gerente de Servicios de Marketing** en **Peñaflor S.A.**, reportando a la Gerencia General. Aquí tuve bajo mi responsabilidad las áreas de Planeamiento Estratégico, Publicidad, Promoción, Marketing Directo, Investigación de Mercado, Packaging y Estadística, para cuya atención contaba con la colaboración de ocho personas.

A mi ingreso, la compra de espacios publicitarios se realizaba a través de las agencias de publicidad que atendían las distintas marcas de la compañía. Por propia iniciativa, desarrollé e implementé un sector específico para que se ocupara del tema, logrando de esta manera una reducción del 27% en los costos de Medios, representando una suma aproximada a los U\$S 2.000.000.- anuales de ahorro.

Respecto de las tareas más visibles atinentes a mi función -las de comunicación-, merecen mencionarse algunos de los premios obtenidos durante mi gestión: Premio "Mejor diseño Tetra Pak en el Mundo", para Termidor y "Mejor diseño Tetra Pak para Jugos", para Cipolletti (Packaging); finalista "Lápiz de Oro", Medalla de Bronce en el New York Film Festival y CLIO Shortlist para Campaña y Mención 13a. Muestra Anual del Círculo de Creativos Argentinos para Campaña Diet Crush (TV); Premio "Mejor Aviso" revista Noticias, Medalla de Oro en el FIAP 95 para Diet Crush (Gráfica); Primer Premio 13a. Muestra Anual del Círculo de Creativos Argentinos para de Bieckert (TV); finalista en el ECHO Awards (New Cork), "Grand Prix" de la Asociación Argentina de Marketing Directo, Premio AMDA "Mejor Campaña de Marketing Directo" y Premio AMDA "Mejor utilización de Medios" para Hereford (Marketing Relacional); Eighth Annual Global Reader's Digest "Pegasus Award" para Hereford (Gráfica); "100 mejores casos de Marketing 1996" para Hereford (Revista Mercado); y otros.

Desde principios de 1996, y ante la decisión de la empresa de encarar el tema Mercosur como una posibilidad real de crecimiento, comencé a visitar los países firmantes del tratado para entrar en contacto con agencias de publicidad locales y filiales de compañías internacionales para determinar la conveniencia de trabajo con una u otra en el futuro próximo. Así, en Brasil se contrataron los servicios de una agencia local, con la cual se desarrolló una campaña para los jugos Cepita, que fue puesta en el aire en Florianópolis en Octubre de ese año. Como resultado de este trabajo local, las ventas del producto se triplicaron en las primeras cuatro semanas de campaña. Una de las piezas de comunicación producidas, el comercial de radio, ganó la Medalla de Bronce en su categoría en el *XI Premio Colunistas Santa Catarina*.

Durante mi gestión, cuatro comerciales y/o campañas de Peñaflor S.A. estuvieron entre los diez más recordados según el estudio sistemático realizado en Capital y GBA por una empresa especializada: "Exagerados" y "Globo", de Carioca (Noviembre 1994 y Diciembre 1995, respectivamente); "Reacciones" de Crush (noviembre 1995); y "F15" de Bieckert (marzo 1996).

Entre Julio de 1991 y Agosto de 1993 trabajé con la División de Desarrollo de Negocios del departamento de Lubricantes, Ventas Industriales e Internacionales de **Esso S.A. Petrolera Argentina**. Tuve responsabilidad directa sobre la comercialización de todos los productos lubricantes que produce esa compañía.

Previo a mi posición en Esso, desde Octubre de 1989, trabajé en **Coca-Cola de Argentina S.A.**, habiendo ingresado con el cargo de Brand Manager, y ocupando a la fecha de mi renuncia el cargo de Coordinador de Canales, siendo el responsable de los negocios relacionados con Supermercados, Autoservicios y Estaciones de Servicio.

Durante un breve período del año 1989 desarrollé mis tareas profesionales como consultor en el Área de Marketing Estratégico.

A partir de Septiembre de 1986 y hasta Noviembre de 1988 ocupé el cargo de Gerente de Producto en **Warner Lambert Argentina S.A.**, teniendo a cargo las líneas de Cosmética, Higiene Bucal y Productos Medicinales de Venta Libre.

En Diciembre de 1984, ingreso como Ejecutivo de Cuentas en **J. Walter Thompson Argentina S.A.**, atendiendo clientes de la envergadura de Pepsi-Cola Argentina S.A., Nivea S.A.I.C., Rolex S.A. y otros.

Anteriormente, y desde Enero de 1983, me desempeñé con el mismo cargo (aunque cumpliendo tareas simultáneas en el Departamento de Marketing), en **Pragma/FCB Publicidad S.A.**. En esos años tuve a cargo la atención de distintas cuentas, entre ellas Xerox Argentina I.C.S.A., Grafa S.A., Nobleza Piccardo S.A.I.C. y F., Abbot Laboratorios Argentina y Molinos Río de la Plata.

En 1982, también como Ejecutivo de Cuentas, comienzo mi trabajo en **McCann-Erickson de Argentina S.A.**, afiliada a la cual fui trasladado desde la Casa Matriz de la empresa en New York (**McCann-Erickson, Inc.**). En esta última había ingresado en 1979 en el Departamento de Medios. Los clientes atendidos durante mi permanencia en McCann-Erickson incluyen The Coca-Cola Export Corporation (Argentina), Sony Corporation of América, The New York Times, Johnson & Johnson y Brown & Williamson.

Anterior a una breve incursión en el área de ventas (desempeñando el cargo de Gerente de Artículos Electrónicos en el **Diplomatic Duty Free Shop** de la ciudad de Washington D.C.), ocupé diversos puestos en **Publicidad Exitus S.R.L.**. Allí había comenzado mi experiencia laboral como trainee en 1975, ocupando al momento de mi traslado a Estados Unidos el puesto de Ejecutivo de Cuentas, a cargo del Departamento de Atención a Clientes, reportando directamente a la presidencia de la agencia.

ESTUDIOS:

- ◆ Licenciado en Publicidad, habiendo egresado en 1978 de la Escuela Superior de Publicidad con calificaciones excelentes.
- ◆ Tercer año de la Escuela Naval Militar (de donde solicité mi baja por razones médicas) y primer año de Ingeniería (por equivalencias).
- ◆ He cursado parte de la Licenciatura en Comercialización en la U.A.D.E.

Durante mi trayectoria profesional he realizado y participado en numerosos cursos y seminarios, mereciendo destacarse:

- Media PRO (Planificación, investigación y análisis de medios, McCann-Erickson Worldwide, New York).
- Interactive Market Systems (Informática aplicada a planificación e investigación de medios, New York).
- James Webb Young Seminar (J. Walter Thompson International, Lima, Perú).
- Administración de Ventas (Warner Lambert, Buenos Aires).
- Liderazgo Situacional (Warner Lambert, Buenos Aires).
- Dale Carnegie Strategic Presentations Workshop (Buenos Aires).
- Creatividad Empresaria (Coca-Cola de Argentina, Buenos Aires).
- Venta consultiva (Exxon Corporation, Buenos Aires).
- Gerenciamiento (IAE, Universidad Austral, Buenos Aires).
- Gestión de Relacionamiento con los Clientes (Peppers&Rogers, Buenos Aires).

Poseo pleno dominio del idioma inglés, oral y escrito, y de las herramientas informáticas de uso común.

OTRAS ACTIVIDADES:

- En 1991 fui Profesor Auxiliar de la cátedra de Teoría de la Persuasión en la Escuela de Publicidad de la Universidad Argentina Kennedy.
- De 1992 a 1994 fui Profesor Titular de las cátedras de Estrategia de Comunicación y Técnicas de Presentación en el Consejo Académico de la Asociación Argentina de Agencias de Publicidad. De 1998 a 2000 fui Profesor Titular de la cátedra de Lineamientos Estratégicos en dicha institución.
- En 2006, nuevamente profesor en la AAAP, a cargo de las cátedras de Estrategia Publicitaria, Introducción al Marketing, Introducción a la Publicidad y Comunicaciones Integradas.
- He dictado el postgrado en Comunicaciones Integradas para la Universidad de Belgrano en las ciudades de Rosario (2003) y Resistencia (2004).
- Orador invitado regularmente a la cátedra de Comercialización de la carrera de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires.
- Colaborador periodístico de varios sitios de internet.
- Jugador de Rugby en la División Veteranos del Centro Naval, y en el Seleccionado de Superveteranos -mayores de 45 años- de Buenos Aires ("Supervarbas").