



	EMPRESA	VOPAK PANAMA ATLANTIC INC.	
	CANDIDATO	CARLS THEODORO VON LINDEMAN TRIGO.	
	POSTULACIÓN	DIRECTOR	
	Ocupación y cargo actual		
	Gerente Commercial de Vopak Panama Atlantic Inc.		
	Formación y Títulos	Carrera profesional	
	Ingeniero Industrial con Master en Ingeniería Gerencial.	Ingeniero Industrial con Master en Ingeniería Gerencial	
Trayectoria/Aportes en el Sector Marítimo		Propuestas y Compromisos	
<p>Cuento con más de 25 años de experiencia en la Industria de Combustibles, relacionado directamente con el suministro, la industria del bunker y las terminales de combustible en distintas posiciones a lo largo de mi carrera. He sido miembro activo de la Cámara Marítima desde el 2,000 y he participado enérgicamente en el comité de bunkering, aportando con entrenamientos y seminarios en las diferentes empresas que he representado.</p> <p>Algunos de los puestos desempeñados, relacionados con la industria marítima:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gerente de Esso Marine Supply en Panama - Optimizador de suministro de Combustible para Centro América y Caribe (ExxonMobil) -Gerente Regional de Estados Unidos, Centro América y Caribe de ExxonMobil Marine Fuels desde Coral Gables, Florida. -Gerente General de Aegean Oil Terminals en Panama -Asesor de Telfer Tanks Panama, Terpel, GT bunkers, QuinnOil y otros. -Gerente Comerical / Trader de Pacifica Petroleum (Grupo Terra) -Gerente Comercial de Vopak Panama Atlantic Inc 		<p>Por mi experiencia en temas de suministro, puedo brindar una visión más global del mercado de bunker internacional y nuestros retos de suministro y logísticos para convertirnos en un jugador más competitivo versus otros puertos.</p> <p>Mi principal propuesta sería analizar la cadena de suministro de Bunker.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Armar un análisis comparativo del costo de del producto puesto en Panamá - Desglosar la estructura de costos de suministro, almacenamiento y entrega de producto - Crear un especie de estructura de Paridad que nos permita compararnos con los puertos con que competimos (USGC y ASIA) <p>Todo esto con el objetivo de entender claramente los retos y las oportunidades para desarrollar el mercado de bunker a nivel nacional. Después de entender donde se encuentran las ineficiencias o las debilidades logísticas en el sistema, desarrollar una propuesta de las posibles soluciones encaminadas a que la cadena de suministro y el costo de producto entregado a los barcos nos hagan más atractivos que los puertos con que competimos.</p> <p>Para lograr este objetivo debemos aprovechar el conocimiento de los diferentes participantes de la cámara marítima en el sector de bunker: Suplidores de Combustible, Barcazas, Terminales, "Surveyors", "Retailers" y Líneas Navieras.</p>	