**SINTESIS CURRICULAR**

**HÉCTOR SÁENZ OCAMPO**

Desde el 2000 he brindado asesoría personalizada a empresas medianas y pequeñas, asociaciones y organizaciones de la sociedad civil en materia de Planeación Estratégica, Organización, Comercialización y Dirección, implementando modelos organizativos e instrumentos de gestión propios de empresas de vanguardia.

Cuando ha sido necesario, he asumido temporalmente responsabilidades ejecutivas, o la Dirección General de la empresa, para asegurar la implantación de los proyectos o consolidar su operación.

Mis áreas de especialidad son:

* Conducir, desde intervenciones de salvamento ante problemas críticos, hasta procesos de fortalecimiento institucional y operativo ante retos de expansión, diversificación o crecimiento muy acelerado.
* Consolidar o rentabilizar negocios en operación o poner en marcha nuevas empresas o proyectos. Implementar mejores prácticas para empresas medianas.
* Implementar con éxito modelos de gestión *business wise* en organizaciones de la sociedad civil y asociaciones.
* Ofrecer asesoría personalizada a los dueños y directores ante problemas de *management* (*coaching* directivo).

Cuento con30 años de experiencia previa en la dirección de áreas, desde sistemas, organización, ingeniería industrial y comercial, hasta la dirección general de empresas, en compañías globales como la suiza Compañía Nestlé, la estadunidense Anaconda American Brass (ahora NACOBRE) y la francesa Martin, en el sector textil y del vestido.

He incursionado como empresario en las industrias del vestido y del mueble, en las fases industriales y de cadenas de tiendas, así como también en el campo de servicios educativos. Participé en la dirección de organismos empresariales.

Tengo formación de Contaduría Pública, Ingeniería de Sistemas y Alta Dirección de Empresas en el IPADE. He cursado estudios sobre Management, Marketing, Ventas, Organización, Planeación, Finanzas y Recursos Humanos.

**CURRICULUM VITAE**

**PERFIL:** Consultor experto en planeación estratégica, organización y dirección de empresas en proceso de reorganización, reingeniería, etc., dentro del ámbito de las empresas pequeñas y medianas, despachos profesionales y organizaciones de la sociedad civil. Más de 15 años conduciendo proyectos dirigidos a consolidar o rentabilizar a empresas o asociaciones de muy diversos giros. Asesor en procesos acelerados de crecimiento, reposicionamiento, diversificación, etc., o para enfrentar problemas críticos a través de intervenciones de salvamento *(turnaround management)*; Ha asumido temporalmente funciones ejecutivas cuando se ha requerido conducir la implantación de los proyectos, asegurar los resultados, o bien la dirección misma de la empresa.

Experiencia previa de 30 años en dirección de empresas, principalmente en compañías globales.

**ESTUDIOS:** Contador Público, Ingeniero en Sistemas, Dirección de Empresas IPADE. Inglés 100%. Más de 100 cursos, seminarios y programas de entrenamiento, en el país, USA y Europa, sobre Management, Marketing, Organización, Planeación, Finanzas, Recursos Humanos, etc.

**EXPERIENCIA PROFESIONAL COMO CONSULTOR, de 2000 a 2017**

**TISK** (2016-2017).*Industria en el campo de la impresión digital y gran formato.*

**Consultor.** Intervención de salvamento para enfrentar serios problemas financieros y operativos. Evaluación de un déficit crónico de liquidez y sus disparadores. Planeación estratégica. Renovación total de la `plantilla de personal, reclutando, seleccionando e integrando un nuevo equipo de colaboradores competente y comprometido. Implantación de un sistema integrado para la gestión de la empresa. Planeación financiera. Reorganización y reingeniería integral del negocio preparándolo para una etapa de crecimiento acelerado dirigido a servir al mercado AAA.

**Comfort Solutions (**Tercera intervención 2016-2017; Segunda intervención 2010-2011; Primera intervención 2005-2006). *Fabricación y distribución de accesorios de confort para los pies e insumos para la industria del calzado*

**Consultor.** Apoyar el proceso de transformación de la compañía en tres intervenciones a lo largo de 12 años, evolucionando desde una estructura a nivel taller (incluyendo visión empresarial, cultura organizacional, instalaciones, procesos y personal), hasta alcanzar una operación fabril eficiente con una plataforma de exportación creciente de productos de alta tecnología, con estructura, instalaciones y recursos humanos adecuados. Planeación estratégica. Fortalecimiento institucional. Asesoría en Management. Racionalización de operaciones. Fortalecimiento del capital humano. Apoyo “hombro a hombro” al director General-propietario en el proceso de evolución de la empresa. Coaching ejecutivo.

**Instituto Rosner** (2011-2017). *Escuela bicultural con cobertura de primaria, secundaria y bachillerato con un sistema educativo innovador y personalizado, que adicionalmente cuenta con un programa dirigido a niños y jóvenes con diferentes discapacidades que requieren educación especial.*

**Consultor.** Conducir el proceso de transformación de una escuela tradicional en etapa de desarrollo inicial, a una institución académica de excelencia. Incrementar la matrícula, para alcanzar estabilidad organizativa, operativa y financiera. Planeación Estratégica. Exitosa implantación de un modelo educativo de vanguardia centrado en el desarrollo emocional de niños y jóvenes. Instalación de aulas totalmente digitalizadas. Plantel trabajando a toda capacidad.  Excelentes resultados académicos en la Prueba Enlace. Reconocido durante 5 años consecutivos como una de las 100 mejores escuelas de la Ciudad de México (Investigación anual del Grupo Editorial Expansión). Reconocimiento de expertos sobre la efectividad del programa para niños con discapacidad.

**Econstruye (**Segunda intervención 2016; Primera intervención 2011-2012)**).** *Empresa constructora de vivienda.**Despacho de Ingeniería Civil.*

**Consultor:** Asesoría dirigida alfortalecimiento institucional realizada en dos temporadas a la largo de 5 años. Planeación Estratégica, reorganización, reingeniería de procesos, fortalecimiento del capital humano, clima organizacional. Implementar la estructura organizacional para soportar un crecimiento acelerado de proyectos y construcciones. Desarrollo de un modelo financiero para visualizar el impacto de costos fijos y variables en la rentabilidad del negocio en diferentes escenarios de volumen de obra. Apoyo de *Coaching* Ejecutivo y capacitación en *Management* a los socios-directores.

**Davincinos** (2016). *Escuela nivel preescolar.* **Consultor***.* Evaluación de la viabilidad de la empresa. Desarrollo de un nuevo plan de negocio.

**Artículos de Plástico y Papel** (2015). *Industria dedicada a la fabricación de artículos de plástico para el hogar y la oficina, con distribución nacional través de cadenas de autoservicios*

**Consultor-Director General Adjunto.** Intervención de salvamento**.** Sensibilización a propietarios-directivos, conduciendo sesiones colectivas en busca de caminos para enfrentar una severa crisis de liquidez. Participación en el Consejo de Administración. Implantación de ajustes organizativos mayores y de un proceso de institucionalización de la empresa. Reorganización integral de la Dirección Comercial. Se le encargó la misión de desarrollar rápidamente estructuras y estrategias, y de la integración de los recursos humanos, para optimizar el desempeño comercial-operativo. Se le dotó de autoridad como Director General Adjunto para lograr una ágil implementación del esquema y el cumplimiento de estos objetivos.

**Procesos Médicos ZIMA** (2014). *Empresa especializada en la supervisión de los servicios que se prestan a pacientes de aseguradoras por parte de hospitales y médicos.*

**Consultor-Director General Adjunto**. Responsable de ejecutar un proceso de reorganización integral-reingeniería de la empresa cubriendo los aspectos organizativos, procedimentales, recursos humanos y clima organizacional para alcanzar “contra reloj” los estándares en el nivel de servicio, exigidos por las compañías aseguradoras, clientes principales de la empresa. Proyecto de salvamento concluido con éxito. Se le dotó de autoridad de Director General adjunto para asegurar la rápida y efectiva implementación del modelo.

**Despacho Jurídico García Ángeles y Asociados** (2014*). Bufete legal en las ramas civil, mercantil y laboral.*

**Consultor.** Planeación Estratégica, fortalecimiento institucional y del capital humano del despacho. Planeación financiera. *Coaching* ejecutivo al director del bufete en materia de administración y desarrollo de recursos humanos.

**Medica Vial** (2013). *Red nacional de clínicas para atención de lesionados de accidentes viales, cubiertos por pólizas de seguros automovilísticos.*

**Consultor**. Desarrollo e implantación de un sistema de gestión de compras y administración de inventarios de medicamentos en las clínicas de la Ciudad de México e interior de la república. Capacitación del personal responsable.

**Instituto para la Seguridad y la Democracia (ONG)** (2003-2012). *Centro de investigación aplicada en Seguridad Pública, Derechos Humanos y Justicia penal.* **Consultor** (2003-2004)*.* Planeación Estratégica. Instrumentación de un sistema de *fund rasing* para recaudar fondos, principalmente de fundaciones y organismos internacionales.

**Director General Adjunto** (2005-2012). Responsable de Finanzas, Administración y Desarrollo Institucional. Implantación de una cultura organizacional *business wise* que recibió reconocimientos y premios internacionales por constituir una innovación dentro del mundo de las “Organizaciones no Gubernamentales” por su modelo de auto-sustentabilidad financiera. Miembro de la Junta de Gobierno del instituto.

**Kalyana Trading Company (2010-2011). Consultor.** *Importadora y comercializadora de Bisutería y accesorios de moda*. Asesoría en Management. Planeación estratégica. Organización y sistemas. Coordinación del comité de dirección. Apoyo de *Coaching* Ejecutivo a los socios-directores.

**BP Shoes (2009- 2011). Consultor.** *Diseño, fabricación y distribución de calzado***.**

Planeación estratégica. Asesoría en Management. Apoyo de *Coaching* *Ejecutivo* al Director General-propietario.

**Grupo Asistencia Empresarial** **Mexicana (ONG) (2006-2008).** *Servicios de apoyo a la salud emocional al personal de empresas, prevención y rehabilitación de adicciones.* **Consultor.** Planeación y Comunicación Estratégicas del Grupo y de la Clínica Monte Fénix.

**Director** **Comercial**, responsable del proceso de posicionamiento e introducción en México de PPC Worldwide, líder mundial en EAP (Employee Assistence Programs), así como de montar y poner en marcha y dirigir a la estructura de marketig-ventas.

**Careway South Africa (PPC Worldwide) (2008).** *Servicios de apoyo psicológico y financiero al personal de empresas.* **Consultor.** Planeación Estratégica.

**PROFINSE (2003-2004).** *Distribución y operación de máquinas vending.*

**Consultor.** Asesoría en Management. Puesta en marcha de la División Vending Machines en 2003.

**Director de la División Centroamérica.** En el 2004 se asumió la responsable de la localización de inversionistas en los diferentes países de la región para concertar operaciones *joint venture*.

**SIRUK (2001-2002).** *Fabricación de cartón comprimido*

**Consulto.** Reingeniería financiera y comercial. Organización marketing y fuerza de ventas.

**GRUPO ANVAR (2001-2002).** *Distribución de equipos modulares y portátiles para exposición. Fabricación de displays custom*. **Consultor.** Asesoría para el desarrollo de la estructura comercial.

**Dirección Comercial.** Se asumió la responsabilidad de alcanzar las metas del negocio y la dirección de los vendedores. Puesta en marcha de la sucursal Guadalajara.

**McKesson Water Products, Inc. Pasadena, Cal., USA.** (**2000).** *Purificación, envase y distribución de agua Spakletts, líder en el mercado del oeste de Estados Unidos.*. **Consultor-Director General.** Puesta en marchade su subsidiariaen Méxicopara el proyecto de producción y distribución de agua purificada en garrafones en el noroeste del país con base en Tijuana, B.C. Trasformación de una planta adquirida a un productor local, a los estándares internacionales de la corporación. Publicidad, promoción y dirección de la distribución con una flotilla propia. Planeación de apertura de rutas de distribución.

**EXPERIENCIA PROFESIONALCOMO EMPRESARIO, de 1970 a 2014.**

**Instituto Rosner (Escuela).**

Socio**,** responsable de la planeación y la organización (2011-2017).

**International Apparel Contractors (Fabricante de ropa, maquila de exportación)** Director General, socio fundador (1998-1999). Aguascalientes, Ags.

**International Gallery (Franquicias Americanas. Mueblerías Broyhill y Thomasville).** Director General, socio fundador (1993-1997).

**Auténtico Early American (Fabricante de muebles finos. Cadena de tiendas)**. Socio y Presidente del Consejo de Administración (1978-1990).Empresa familiar.

**EXPERIENCIA PROFESIONAL COMO DIRECTOR DE EMPRESAS, de 1970 a 1992**

**Muebles DICO** *(Cadena de mueblerías de nivel promocional)***.**

**Director General** (1990-1992). Rescate de la empresa. Reorganización integral del negocio. Reestructuración financiera y fiscal. Redefinición de productos y mercado. Reposicionamiento. Reestructuración comercial.

**GRUPO MARTÍN** *Grupo textil francés (*1983-1989)

**Confecciones Martín** (1985-1989).*Compañía francesa de ropa juvenil marca Edoardos, fábricas, cadena de tiendas.* **Director General** Organización de la empresa, donde se integró verticalmente, desde la fabricación de telas hasta la venta de ropa al consumidor final. Fabricación, Marketing, desarrollo de red de distribución nacional en tiendas departamentales y especializadas; integración de una cadena de 150 boutiques propias y bajo franquicia.

**J.B. Martín.** *Compañía francesa fabricante de telas finas* (1983-1984) **Director Comercial**. Reorganización del sector comercial. Lanzamiento de campañas de publicidad en medios y promoción en punto de ventas. Convenios con los principales fabricantes de muebles del país para etiquetar sus productos con el distintivo “Terciopelos Martín” sobre sus salas. Lanzamiento de productos vanguardistas y de alta tecnología textil dirigidos al mercado juvenil de confección.

**COMPAÑÍA NESTLÉ** *Industria alimenticia Suiza* **(**1975-1982)

**Director Nacional de Ventas** (1978-1982). Responsable de implantar de una nueva estructura comercial y de distribución a lo largo del país. Dirigir una de las fuerzas de venta de productos de consumo más complejas del país dirigida a la comercialización de las líneas de cafés, chocolates y productos culinarios Maggy, entre otras. Recibí un intenso programa de formación en el extranjero en todas las disciplinas de marketing y ventas. Responsable de la cifra de negocios. Negociación directa con los directivos de las principales cadenas de autoservicio del país y grandes mayoristas de abarrotes. Estudio de soluciones, sistemas y prácticas exitosos en diferentes países dentro del mundo Nestlé para su adecuación e implementación en el mercado mexicano

**Gerente de Organización y Productividad**. (1975-1977), reportando al Presidente del Grupo Nestlé. Responsable de dirigir un grupo de unidades especializadas en diversas disciplinas (Organización Comercial, Ingeniería Industrial, Organización Administrativa de Fábricas, Organización de la Distribución), con la misión de proporcionar consultoría interna a las diferentes divisiones y compañías del Grupo Nestlé a nivel nacional.

**COMPAÑÍA NESTLÉ** *Industria alimenticia Suiza*

**Director del Comité de Programación Integral** (1976-1977)Unidad staff responsable de la planeación y coordinación de las operaciones a “cortísimo plazo” del Grupo Nestlé (ventas-marketing-producción-compras)

**NACIONAL DE COBRE (Anaconda American Brass, Nacobre)** *Fabrica de tubos, sólidos y lámina de cobre y sus aleaciones.* (1970-1974)

**Gerente de Sistemas y Organización**. Dirección de las funciones de análisis de sistemas electrónicos, desarrollo de programas y operación del equipo de cómputo. Transición entre computadoras de tarjetas serie 1401 a equipos de cómputo nueva generación con cintas y discos magnéticos IBM serie 360. También a cago de los estudios de organización formal, sistemas y procedimientos manuales.