

## DR. MARCOS ESCOBAR FERNÁNDEZ DE LA VEGA

**Responsabilidades en la Evaluación de Diseño del PROLOGYCA:** Coordinador técnico de la evaluación, investigador y experto en logística y en la gestión de la cadena de suministros.

---

### CURRÍCULUM VITAE

#### FORMACIÓN ACADÉMICA

***Doctorado en Ingeniería Eléctrica e Investigación de Operaciones***  
1998

**Enfoque:** Control de Tráfico Aéreo y Aeropuertos

***Maestría en Investigación de Operaciones*** 1996

***Maestría en Ingeniería Eléctrica y Teoría de Control*** 1995

Massachusetts Institute of Technology (MIT)

***Ingeniería en Electrónica y Comunicaciones*** 1987 - 1992

ITESM – CEM / University of Pittsburgh

#### EXPERIENCIA PROFESIONAL

2007 – Actual

**INSTITUTO TECNOLÓGICO AUTÓNOMO DE MÉXICO**

▲ Profesor de Tiempo Completo

▲ Investigador del Centro de Estudios de Competitividad

2006 – 2007

**IMPULSO, GRUPO EMPRESARIAL, S.A. DE C.V.**

▲ Vicepresidente de Servicios Corporativos y Servicios Compartidos

▲ Director de Operaciones Aéreas

2000 – 2005

**GRUPO POSADAS, S.A. DE C.V.**

▲ Director de Competitividad Comercial 2004 – 2005

▲ Director de Planeación 2002 – 2004

▲ Subdirector de Planeación 2000 – 2002

1998 – 2000

**McKINSEY & Co. MÉXICO**

▲ Asociado

1998 – 2000

**MASSACHUSETTS INSTITUTE OF TECHNOLOGY / LOGISTICS MANAGEMENT INSTITUTE**

▲ Asistente de Investigación

1995 – 1996

**ALLEGHENY - LUDLUM STEEL CORPORATION**

▲ Becario

---

#### IDIOMAS

Inglés 100%

## CURSOS

- ▲ *Creating Corporate Advantage for the Multi Business Firm*, Harvard Business School
- ▲ *Reinventing Your Business Strategy*, MIT Sloan School of Management
- ▲ Seminario de Liderazgo, McKinsey & Co.
- ▲ Mini MBA, McKinsey & Co.
- ▲ Ventas Estratégicas y Complejas, Miller Heiman
- ▲ Coaching

## OTRAS ACTIVIDADES

- ▲ Profesor de Asignatura “Administración de Operaciones de Aerolíneas y Aeropuertos” 2004 - 2006  
ITESM – CCM
- ▲ Vicepresidente del Patronato del Centro de Estimulación Temprana “La Gaviota” IAP 2001 - Actual

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)

México, D.F.

#### ***Profesor e Investigador, Subdirector del Centro de Estudios de Competitividad***

REPORTA A Jefe del Departamento de Ingeniería Industria y Operaciones, y al Director del Centro de Estudios de Competitividad

REPORTAN: Analistas

Responsable de actividades docentes y académicas, así como del desarrollo de proyectos de consultoría a empresas y gobierno:

- Diseñé una metodología para identificar oportunidades de incursión en el sector de Tecnologías de Información y Comunicaciones para uno de los grupos más importantes del país. Definí una cartera de opciones de incursión con inversiones desde 20 millones de dólares hasta 1000 millones de dólares (en proceso de evaluación para su implantación).
- Desarrollé un análisis sectorial para incrementar la competitividad de la Industria del Plástico en el área metropolitana del Valle de México y elaboré una cartera de proyectos de inversión para el Gobierno del Distrito Federal y el Estado de México (en proceso de evaluación para su implantación).
- Participo en el Comité de Evaluación del Plan de Estudios de la Carrera de Ingeniería de Negocios.
- Fui seleccionado para participar en un programa Post-Doctoral con la Universidad de Tulane.

**Impulso, Grupo Empresarial, S.A. de C.V.**

**México, D.F.**

***Vicepresidente de Servicios Corporativos y Servicios Compartidos, y Director de Operaciones Aéreas***

REPORTABA A Presidencia del Grupo

REPORTABAN: Dirección de Administración de Proyectos y de la Oficina Estratégica de Proyectos, Dirección de Sistemas de Información, Dirección de Recursos Materiales y Servicios Generales, Gerencia de la Oficina de Administración Basada en Procesos, Gerencia de Servicios Actuariales, Gerencia de Gobierno Corporativo, Gerencia del Sistema de Inteligencia Competitiva y Jefe de Pilotos

Responsable de la entrega de los servicios corporativos y compartidos a las unidades de negocio, de los proyectos estratégicos del Grupo y de la operación aérea de la flota corporativa:

- Implanté la oficina de Servicios Corporativos y Servicios Compartidos para todas las unidades de negocio logrando mayor eficiencia en la operación de las mismas y la reducción de costos por la centralización de funciones. Los ahorros obtenidos superaron el 10% del costo de nómina, con un impacto de más de \$1 millón de dólares anuales.
- Diseñé el modelo presupuestal y fórmulas de cobro de servicios e instalaciones a las unidades de negocio, obteniendo así la base para la elaboración del primer presupuesto grupal de la compañía.
- Elaboré el diagnóstico de la operación aérea y diseñé una nueva estructura para estandarizar dicha operación y cumplir con los objetivos de servicio, eficiencia y costos. Como resultado, reestructuré la flota aérea y sus operaciones para lograr mayor eficiencia y mejor servicio, generando ahorros anuales esperados superiores a los \$6 millones de dólares, y beneficios inmediatos superiores a los \$5 millones de dólares.
- Desarrollé el plan de negocios para una operación de *Fractionals*, copropiedad de aviones ejecutivos, con beneficios estimados arriba de los \$30 millones de dólares en 10 años de operación.
- Coordiné la tramitación de los permisos para operar la flota corporativa con un taxi aéreo propio, incluyendo su AOC, y así obtener mayor control en la operación de la misma, incluyendo mantenimientos, entrenamientos, costos y gastos. También coordiné la migración de toda la flota corporativa a dicho taxi aéreo, minimizando los tiempos de no disponibilidad de las aeronaves.

**Grupo Posadas S. A. de C. V.**

**México, D.F.**

***Director de Competitividad Comercial***

REPORTABA A la Dirección General de Comercialización

REPORTABAN: Gerencia de Control de Ventas, Gerencia de Estrategia Operativa de Ventas, Coordinación de Información y Coordinación de Proyectos

Responsable de desarrollo de ventajas competitivas en el área Comercial:

- Diseñé y desarrollé los sistemas y reportes de información comercial para su distribución a la alta dirección de la empresa logrando mayor eficiencia y velocidad en la toma de decisiones al haber identificado y mejorado los procesos y flujos de información para alcanzar una confiabilidad superior al 98%.
- Participé en el análisis de los resultados e identificación de tendencias y oportunidades para mejora de los mismos logrando que este año sea el primero en superar los \$100 millones de dólares de EBITDA del Grupo.
- Participé en el diseño de la herramienta de automatización de fuerza de ventas; propuse mejoras a la herramienta y la implanté en el 100% de los hoteles de México y fuerzas de ventas corporativas. Los beneficios obtenidos fueron de un aumento de 2% en los ingresos de ventas de grupos versus el año anterior al mejorar los tiempos de respuesta y coordinación entre las áreas involucradas.
- Desarrollé alianzas comerciales para la venta de grupos con ingresos superiores a \$1.5 millones de dólares.
- Diseñé e implanté las mejoras al proceso y operación de la base central de clientes, disponible en línea, para evitar duplicidades y aumentar la calidad de la información logrando mayor eficiencia en la relación con clientes al disminuir el tiempo de consulta y carga de información, elaboración de contratos y ventas de grupos, generación de reservaciones y autorizaciones de crédito. Esta base está disponible a las áreas de Ventas, Distribución, Reservaciones y Crédito y Cobranza en México y Sudamérica.
- Diseñé, implanté y coordiné el proceso presupuestal del área comercial para los hoteles y áreas corporativas de México y Sudamérica logrando mayor eficiencia y colaboración al disminuir de 6 a 4 meses su tiempo de elaboración.

### ***Director de Planeación***

REPORTABA A Presidencia del Consejo y Presidencia del Grupo

REPORTABAN: Gerencia de Planeación Estratégica

Responsable de los proyectos estratégicos de Grupo Posadas y de proyectos especiales de la Presidencia del Grupo:

- Participé en el diseño, mejora e implantación de los procesos de maximización de ingresos de forma centralizada con base en tarifa y patrón de estancia, y de la nueva estructura de tarifas, logrando un aumento de 5% en los ingresos por concepto de rentas de habitaciones que representaron beneficios anuales superiores a los \$12 millones de dólares.
- Contribuí y coordiné el diseño, formulación e implantación de la asignación de costos por servicios corporativos a hoteles que anteriormente se subsidiaban por las áreas centrales y que representó un incremento en el EBITDA superior a \$10 millones de dólares anuales.
- Participé en el diseño, selección e implantación de un sistema de *ERP* para centralizar los procesos y operaciones administrativas de áreas corporativas y hoteles, generando

ahorros en gastos y estructura con un valor presente neto superior a los \$10 millones de dólares en 5 años.

- Diseñé e implanté los procesos y el cambio en la estructura organizacional, y coordiné la administración del cambio, al pasar de un modelo regional a uno funcional y con mayor especialización, generando ahorros en la estructura por \$29 millones de pesos anuales.
- Definí e instituí la metodología, procesos y formatos para que el Comité Ejecutivo monitoreara y supervisara los proyectos de alto impacto del Grupo, logrando un mayor seguimiento y eficiencia, garantizando la obtención de los resultados propuestos en cada proyecto.

### ***Subdirector de Planeación***

#### **REPORTABA A Dirección de Estrategia e Innovación**

- Elaboré *benchmarks* y parámetros de comparación para lograr mayor eficiencia en ventas, en consumo de energéticos, aumentar la rentabilidad de los diferentes segmentos de mercado, generando así una cultura orientada a alcanzar una mayor competitividad. Los ahorros logrados en ventas fueron de \$34 millones de pesos entre 2001 y 2002.
- Diseñé y desarrollé la herramienta del Plan de Negocio en Línea para las áreas corporativas y hoteles, y coordiné su preparación, logrando una mayor colaboración y automatización en la elaboración de los mismos entre todas las áreas involucradas

### **McKinsey & Company Inc.**

**México, D.F.**

#### ***Asociado***

- Colaboré en el análisis para identificar los costos de logística de distribución de cemento y buscar la optimización de los canales de distribución logrando una disminución superior al 10% en dichos costos al mejorar el uso de tipos de transporte, forma de presentación del producto y utilización de bodegas y terminales.
- Participé en el diagnóstico de las causas y razones de la deserción de suscriptores a un sistema de televisión por pago y desarrollé estrategias y planes operativos emergentes para disminuir el abandono de clientes, y participé en el diseño e implantación de la estrategia comercial para mejorar la propuesta de valor a los suscriptores logrando mayor eficiencia en la facturación, servicio al cliente y aumento en las ventas anuales.

### **Allegheny - Ludlum Steel Corporation**

**Pittsburgh, PA**

#### ***Becario***

**Cambridge, MA**

- Participé en la optimización del proceso de producción de placas de acero inoxidable para determinar los costos de oportunidad incurridos por el desperdicio y la entrega de órdenes en dimensiones no óptimas logrando mejoras entre el 5 y 10% sobre el valor de los pedidos realizados.