Enrique Mallorquín

· MUSKETEER, Asesoría a dueños y directores de empresas

Gobierno Corporativo ? Experiencia en alta dirección: Más de 11 años

Especialidad

Áreas de especialización

Planeación y finanzas ? Comercial y marketing ? Evaluación y compensación

Formación académica

Formación	Institución
Ing. en Sistemas Computacionales	ITESO
Diplomado AB1 (Administración Básica 1)	ICAMI
Diplomado Reingeniería de Procesos de Negocio	ITESM
Maestría en Dirección de Empresas (Tiempo Completo)	IPADE
Diplomado en Alta Dirección de la Innovación Tecnológica (ADIT)	IPADE
Retos y Dinámicas de la Empresa Familiar.	IPADE
Seminario en Gobernabilidad Corporativa.	IMMPC

Desarrollo profesional

Empresa	Periodo	Puesto	Logros
Cinco Hélices, Agencia de Vinculación Empresa-Gobierno-Centros de Investigación.	2022 - Actualidad		Colaboramos con empresas para presentar proyectos de innovación y desarrollo tecnológico ante el programa nacional "Estímulos Fiscales para la Innovación y el Desarrollo Tecnológico" que cada año tiene una bolsa de 1,500 millones de pesos para otorgar como créditos fiscales a favor de las empresas. Cada año desde 2022, hemos obtenido entre 50 y 96 millones de pesos para nuestros clientes.

Musketeer.	2015-2025	Asesoría a Dueños y Directores de Empresa.	Entre 2021 y 2023, asesoré un proyecto de crecimiento en una empresa farmacéutica de 700 colaboradores, creciendo la venta 2 veces, pero la utilidad operativa creció 5 veces, con un flujo de efectivo que le permitió a la empresa invertir en dos nuevas plantas productivas. Como empresa innovadora, facilité la gestión de apoyos gubernamentales y obtuvimos $69 millones de pesos como estímulos fiscales federales para reducir el pago del ISR anual por 2 proyectos diferentes en dos años consecutivos. 2021. Colaboré en la formación de socios de una financiera que hace préstamos a empleados de gobierno en diversos estados de la República Mexicana. Durante sesiones de discusión, trabajamos para aclarar las confusiones comunes entre los roles de socios capitalistas, socios operadores, consejeros, directivos, etc. Esto sirvió de base para constituir el consejo y los roles que debían jugar los socios y los consejeros. Participé como consultor en algunas sesiones del consejo para iniciar su funcionamiento. 2019. Franquicias de clínicas especializadas en Glaucoma Ocular. Fui recomendado y contratado para documentar el modelo financiero y operativo de unas franquicias especializadas. Los socios utilizaron los modelos que construimos para vender las franquicias a otros empresarios y médicos. 2015-2022. Desarrollo de Negocios para productos de nanotecnología aplicada a la reducción del calor en naves industriales. Se logró vender a empresas como Flextronics, Bimbo, dulces Cool Toons, y un largo etcétera.)3 Socio fundador de la empresa Desarrollo de Alimentos Naturales, S.A. de C.V., propietaria de la marca RUTS ENERGY, una línea de productos especializados para deportistas de alto rendimiento como corredores de distancia, tri-atletas, nadadores, ciclistas, cross-fit, etc. La empresa se fundo en 2015, en 2016 lanzamos los primeros lotes comerciales y actualmente se vende en canales especializados de deportistas yen tiendas electrónicas como Amazon y Mercado Libre.

Laboratorio Maver y Naturex.	2017-2020	Director General.	Fui contratado por la familia propietaria para dirigir el crecimiento de la empresa. El mandato del consejo fue crecer la venta 2 veces en 4 años. Un crecimiento compuesto del 25% anual. La logro al final del tercer año fue mayor, logramos un crecimiento 2.25 veces en ventas, pero la utilidad operativa antes de impuestos, alcanzó un crecimiento de 9 veces contra el año anterior. Con la contratación de créditos por $ 750 MDP, logramos la construcción y operación de 3 nuevas plantas farmacéuticas con el permiso de al COFEPRIS. Asimismo, logramos el lanzamiento de 2 medicamentos para contrarrestar el COVID, siendo los primeros genéricos en el mercado Mexicano. Tuve la gran oportunidad de negociar la compra de maquinaria, equipos periféricos, materias primas e insumos con empresas de Europa, Estados Unidos, India y China. Mi reporte directo era hacia el Consejo de Administración durante el tiempo que estuve a cargo, integrado por los 3 propietarios de la empresa, un consejero independiente, la consejera fiscalista y la secretaria. El consejo era vinculante.
Aceros Ocotlán	2016	Director General Adjunto.	Llegué a Aceros Ocotlán recomendado por uno de sus Consejeros. La empresa sostiene hasta la fecha un consejo consultivo. Mi posición fue útil para detectar áreas de crecimiento en ventas por la alineación de la cadena de valor. Es una empresa con planta de transformación de acero, centros de distribución y una cadena de tiendas con venta al público. En esta empresa logramos crecer un 35% la venta de un año a otro, tomando en cuenta la demanda no satisfecha de cada tienda, optimizando los niveles de inventario por producto en cada tienda, y controlando los resurtidos desde la planeación de rutas y envíos.

Laboratorios Pisa	2011-2014	Director Ejecutivo de las Empresas de Servicios.	Cuando llegué al grupo, recibí el encargo de la dirección de SAFE, una empresa dedicada a la fabricación de mezclas intravenosas personalizadas. Durante mi estancia en Laboratorios Pisa, legué a tener bajo mi cargo 7 unidades de negocio del grupo que representaban el 40% de la facturación total y el 35% de los colaboradores. Mi reporte era al Director General y al familia Álvarez Vega, controladora del grupo. Una gran experiencia de crecimiento al llevar de 8 a 18 centros de mezclas, de 4 a 19 clínicas de tratamiento de hemodiálisis, de 2 a 27 hospitales con el servicio integral de anestesiología, y la administración de farmacias del Seguro Popular, creciendo de 200 a 1,000 en 12 estados de la República Mexicana. Adicionalmente, tenía a mi cargo 96 farmacias de venta al público de los productos Pisa, 19 centros de distribución de medicamentos y material de curación para hospitales y clínicas de bajo volumen, y la administración y mantenimiento de más de 50.000 equipos médicos que estaban repartidos en los 3,000 hospitales públicos y privados.

.- Xpertiz, Subsidiaria de RSM Bogarín	2010-2011	Socio de Crecimiento de Empresas	Atendimos a empresas familiares y no familiares en procesos de crecimiento. Se distinguen empresas que producen materiales para construcción de acero, otra producía mosaico para albercas y mosaicos venecianos, y una más, realizaba estudios clínicos para el desarrollo de medicamentos genéricos en México. 7.- Centro Panamericano de Investigación e Innovación (CEPii). Fundador, Director Regional y Miembro del Consejo. 2004-2010. El CEPii fue nombrado "Aceleradora de Empresas" por el Lic. Eduardo Soho en 2004, Siendo Secretario de Economía. Estábamos dentro de las 5 primeras aceleradoras de empresas de México. Definimos un método de Crecimiento para empresas Pequeñas y Medianas. Durante 5 años, desarrollamos 3versiones del método y lo vendimos a otras Aceleradoras. Atendimos a poco más de 200 empresas y abrimos oficinas en CDMX, Guadalajara, Aguascalientes, Morelia y Culiacán, teniendo alcance en Monterrey, Veracruz y Puebla. Durante mi estancia en CEPii, facilitamos la conformación del Consejo de Administración de una empresa distribuidora de ferretería de Michoacán, participé como consejero independiente en una empresa de Nutrición Clínica, y también como Consejero representando partes relacionadas en una empresa Química a la que ayudamos a conseguir financiamiento para su crecimiento. De igual manera, al ser fundador, fui miembro del Consejo de Administración del mismo CEPi y participé como miembro del Consejo Consultivo del COECYTJAL, órgano de gobierno que impulsa la Innovación y Desarrollo Tecnológico en el estado de Jalisco.

Universidad Panamericana	Distintos roles	1993-2004	Ingresé a la Universidad Panamericana recomendado por un amigo para administrar las redes de computadoras que crecían y convertimos a la UP en el tercer nodo de Internet en el Occidente del País después de la UdG y del ITESO. En 1995 fui nombrado Gerente de Tecnologías de Información enfocado a la atención de la población académica de la Universidad en sus necesidades de infraestructura y software. En 1998 recibí la aceptación del IPADE para tomar el programa de Maestría en Dirección de Empresas en la ciudad de México. Gracias al consejo de dirección de la Universidad, recibí una beca al 100% para cubrir colegiatura y manutención, con el compromiso de regresar a trabajar para el sistema educativo Panamericano. En 2000, fui nombrado director de Desarrollo Institucional confeccionando proyectos de planeación estratégica y de crecimiento de la Universidad. Dirigí los primeros esfuerzos de generación de investigación y publicación de los mismos para lograr un posicionamiento de la Universidad como generadora de conocimiento. En paralelo fui nombrado director de Tecnologías de Información y de los recursos didácticos como Biblioteca y Centros de Cómputo. Implementé un sistema de Gestión del Conocimiento, tanto en ol social con el escalafón de profesores, como en el desarrollo de sistemas de almacenamiento y búsqueda de conocimiento interno y externo.

Experiencia en consejos

De 1-5 consejos

Empresa	Giro	Consejero tipo	No.	Tipo consejero	Estatus
Laboratorios Maver	Farma	CEO	6	Administración	
Aceros Ocotlán	Acero	Independiente	9	Consultivo	
CEPii	Consultoría	Independiente	7	Consultivo	
COECYT JAL	Gobierno		11	Consultivo	
GITSA	Química	Patrimonial	9	Administración	

Actividades extracurriculares

Actividad	Institución
FUTBOL SOCCER. Seleccionado desde la primaria hasta la vida universitaria para representar a las instituciones educativas en las que estaba enrolado: Colegio Anáhuac Chapalita, Equipo Egresados Anáhua	
CORREDOR. Participé en 9carreras de 21 kms cada una.2008 y2014.	
AMELA, Asociación Mexicana de Laboratorios Farmacéuticos. Vicepresidente del Consejo Ejecutivo. 2018-2020	

Club de Golf Las Cañadas. Socio activo practicando el golf desde 2006.	

Cobertura geográfica

Cobertura

Nacional

Industrias o giros

Comercio ? Educación ? Farmacéutica ? Industrial ? Salud ? Servicios