

## **CURRICULUM VITAE**

### **GENERALES**

Nombre: Eduardo Enrique Montes y Cancino

Nacimiento: 25 de Octubre de 1944

Nacionalidad: Mexicano

Estado Civil: Soltero

Domicilio: Sur 83 # 223, Col. Cacama

México, D.F. C.P. 09080

Teléfono: 5581 3591

Móvil 04455- 1149 4851

Fax: 5581-3591

Dirección Electrónica emont44 @yahoo.com.mx

emontes2@hotmail.com

Idiomas : Inglés

### **ESCOLARIDAD:**

5 años de la Licenciatura en Economía, en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)

Estudios Posteriores:

Diplomado en Ventas y Mercadotecnia en la Asociación de Ejecutivos de Ventas y Mercadotecnia, A.C. (EVMAC) 1961-65

Curso especializado en Finanzas en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE) en 1974.

Diplomado en Análisis Financiero en el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) 1974

Diploma en Planeación Financiera en el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) 1978.

Diplomado en Administración Financiera en el Instituto de Banca y Finanzas, A.C. (IBAFIN) 1980.

Diversos cursos y seminarios relacionados con el área Financiera en distintos organismos e Institutos.

**Error! Bookmark not defined.**  
**Error! Bookmark not defined.**  
**Error! Bookmark not defined.**  
**Error! Bookmark not defined.**

Administración de Efectivo  
Toma de Riesgos  
Actualización Económica  
Oratoria, etc.

Curso de Atención a clientes en Manchester, Inglaterra en North West Water, Plg.

Inicié mis actividades en la Banca Comercial, con la siguiente trayectoria:

## **BANCA**

1963-65 Auxiliar en sucursales bancarias. Recorrí todos los puestos desde auxiliar hasta supervisor de las unidades Cambios y Cartera

1966-68 Subgerente de varias sucursales dentro del Banco Nacional de México, S.A., parcialmente responsable del mercado, así como del crédito, personal y administración.

Tres oficinas en ese corto espacio de tiempo, con resultados satisfactorios en función de las metas alcanzadas

1969-72 Gerente de Administración y Crédito en Arrendadora Banamex, S.A. de C.V., la más importante arrendadora financiera de su tipo en el País, perteneciente a Banamex y City Corp.

1973-82 Ocupé distintos puestos ejecutivos dentro del Banco Nacional de México, como sigue:

- Gerente de sucursal Insurgentes y Tlaxcala, responsable de la operación de la Oficina, una de las 10 más importantes de la Cd. de México. Y la coloqué como candidata para que se transformara en Centro Financiero local
- Asesor Financiero, fundador de la Banca Corporativa, donde se analizaban y otorgaban los créditos corporativos a empresas clientes de primera del Banco con las metodologías de punta del momento.
- Asesor financiero, responsable del análisis de crédito, control de contratos y vigilancia de Cartera Vencida, dentro de una división que incluía 17 Sucursales del D.F. habiendo disminuido la Cartera Vencida en 15% en 1 año
- Ejecutivo de cuenta corporativo, donde se administraban operaciones de los grupos corporativos más importantes, clientes del banco donde incrementé la penetración del banco en las preferencias de los clientes 20 grupos corporativos asignados
- Gerente General de la Oficina Matriz, la más grande del sistema, donde administraba a 300 empleados, se implementó el control centralizado de cambios de divisas en el área metropolitana, y donde se establecieron las primeras operaciones del FICORCA en Banamex. se negociaron los problemas crediticios derivados de la devaluación monetaria y las disponibilidades de las cuentas en Monedas extranjeras derivadas del control de cambios.
- Adicionalmente se implementaba el Modelo operativo de sucursales, concepto innovador que se instrumentaba como programa piloto en la oficina más importante del sistema bancario nacional.

Durante todos esos años, además participé colateralmente en el desarrollo de diversos proyectos de importancia para el banco, tales como:

- Integración exitosa del Área crediticia, dentro del banco con motivo de la creación de la Banca Múltiple y la desaparición de la Financiera de Ventas Banamex, S.A. de C.V.
- 
- Fusión de Arrendadora Banamex, dentro del Banco, con motivo de la desaparición de la Primera. Derivada de los cambios a la ley respecto a las operaciones de arrendamiento financiero
- Implementación del programa de capacitación económica y financiera para gerentes de sucursal en el Distrito Federal.

## Consultoría

Algunos de mis trabajos relevantes como consultor han sido:

- Preparación de prospectos para la venta de compañías en
- el marco de un proyecto de desinversión de subsidiarias de un importante grupo industrial en México. Que culminó con la venta de las empresas
- Preparación de un programa de recuperación para una de
- las principales compañías productoras de Cerveza en México  
Participación en el grupo de análisis especialmente en el área de distribución de productos que resultó ser uno de los problemas globales de la empresa.
- Separación financiera de una división industrial
- perteneciente a una compañía manufacturera de artículos para la construcción e Industriales para efectos de valuación de la Unidad Estratégica, que culminó con la venta del negocio.
- Análisis financiero de una corporación y de las posibilidades de posicionar parte de sus acciones en el mercado de la bolsa de valores en donde se reconocía la posible caída de la Bolsa de Valores del País con lo que se evitó una fuerte pérdida de inversión
- Proyecciones financieras para el establecimiento de un nuevo restaurante en Puerto Vallarta, Jal. Que resultó inviable.

- Preparación financiera de presupuestos alternos para un importante grupo industrial, centrándose en la sensibilidad de los presupuestos ante factores externos específicos.
- Locación y estrategias de entrada para una operación de maquilado de exportación en México, realizado para una importante empresa Norteamericana manufacturera de equipo original automotriz que terminó con la ubicación de una planta en Cd. Juárez Chih.
- Reestructuración del sistema de planeación y control presupuestal para un importante grupo industrial Mexicano.
- Diagnóstico y evaluación de la situación operativa, así como el desarrollo de estrategias de mercado para uno de los principales bancos nacionales de México.
- Análisis competitivo y de mercado, para la división de papeles finos de una importante empresa fabricante de papel en México.
- Evaluación de la posición y posibilidades estratégicas del portafolio de un importante grupo privado de empresas industriales y de servicios.
- Análisis de la estructura, tamaño y tendencias del mercado de baños y cocinas en la Cd. de México dentro del marco del desarrollo de un nuevo concepto de comercialización en México, realizado para una empresa transnacional.
- Análisis de la estructura, tamaño, tendencias y perspectivas del mercado nacional de pigmentos para plásticos, para una empresa de origen norteamericano
- Determinación del tamaño, perspectivas y posibilidades de sustitución del mercado de plásticos tradicionales por plásticos de ingeniería.
- Análisis de la posición de la industria maquiladora mexicana de exportación, estudio realizado para un banco internacional de fomento, cuyo objetivo era la determinación de prioridades para financiar diversos programas .
- Evaluación de la posición y posibilidades estratégicas de los recursos informáticos de varias empresas integrantes de uno de los conglomerados industriales más importantes del País.
- Evaluación operativa de los recursos informáticos de

- un banco regional, con objeto de integrar electrónicamente sus servicios y desarrollar conceptos nuevos como la cuenta maestra.
- Determinación de la demanda regional estimada para un nuevo desarrollo turístico en el Golfo de México, de cuatro estrellas, así como la posibilidad de desviar la corriente actual de Cancún hacia el nuevo centro.
- Análisis estratégico de diferentes lugares de interés turístico dentro del estado de Campeche, con objeto de determinar prioridades de inversión.
- Desarrollo de las bases estratégicas que permitieron
- establecer un plan de acción para estructurar un concepto de Centro Financiero en una área popular de la Cd. de México, para la dirección regional del más importante Banco del País.
- Asistencia financiera a una división del principal banco nacionalizado, en el análisis de la situación de una operación crediticia otorgada a un grupo industrial con problemas de cartera vencida.
- Asistencia financiera en la negociación entre un grupo comercial regional mexicano y una empresa vendedora de tecnología nuclear de origen norteamericano, cuyo objetivo era realizar operaciones de limpieza nuclear para la Comisión Federal de Electricidad en Laguna Verde, Ver.
- Establecimiento de las bases estratégicas de un plan de acción para un nuevo concepto bancario de atención en el área metropolitana más populosa de la ciudad, para el banco más grande del País, habiendo elaborado un plan de negocios adecuado a este tipo de mercado que culminó con su implementación.
- Investigación de las posibilidades de incrementar participación de mercado dentro de la Central de Abasto del D.F., para el banco más grande del País. Se diseñaron los planes de acción, proyecto de nuevos productos orientados a atender necesidades específicas de locatarios y estrategias de colocación.
- Evaluación financiera y diseño del folleto descriptivo de
- la principal empresa constructora naval del país, dentro del marco desincorporación de empresas para estatales realizado para uno de los principales bancos nacionales., que culminó con la venta exitosa de la empresa
- Establecimiento del plan estratégico para una empresa confeccionista, líder en el mercado de ropa exterior de Dama que se encontraba en proceso de implementar

programas de calidad total que resultó en un incremento en su penetración de mercado del 25%

- Realización de un proyecto para localizar socios locales
- interesados en participar en un joint venture con una empresa europea de primer nivel internacional que culminó con la asociación entre la empresa y un importante grupo Constructor.
- Investigación de la situación que guardaba la Ciudad de México en materia de servicios de agua dentro de las 16 Delegaciones que la constituyen que sirvió de base para la elaboración del diseño de estrategias de acción para su resolución.
- Apoyo y asesoría en materia de implementación del proyecto para el concurso ante el Departamento del DF por la administración del recurso acuífero de la Ciudad que culminó con la asignación de la operación en 5 de las Delegaciones de la Cd. de México
- Establecimiento e implementación de la organización de una nueva empresa creada para administrar el recurso del agua en un 33% de la Ciudad de México
- Administración del proyecto para establecer la segunda fase de un Plan que contemplaba la lectura y medición con tecnología de punta de 450,000 tomas de agua, así como del establecimiento de diversos centros de atención a usuarios en materia del agua que abarcaban una población de 2.5 millones de habitantes.  
Se formó parte del equipo Directivo de la empresa en la implementación de esta fase. Por cerca de 5 años se establecieron las acciones tendientes a implementar del proyecto de la Cd. que consistían fundamentalmente en:

### **Lectura de medidores electrónicos instalados**

Para ello se establecieron las directrices para llevar a cabo el diseño de rutas a seguir para recabar la información relacionada con los consumos, se adaptaron los procesos operativos de cómputo para procesar las lecturas recabadas y convertirlas en consumos en m<sup>3</sup> y se aplicaron los criterios de tarifas aprobadas por la CADF a fin de obtener los consumos monetarios de acuerdo con las escalas diseñadas para los distintos segmentos diseñados ( Condos-No condos, Con medidor y Sin él, Habitacional o comercial, mixto, etc.)

### **Emisión de boletas**

Previa la aprobación de la CADF, se presentaron los cuadros de consumo de las Delegaciones para su aprobación, y una vez obtenida esta se inició el tiraje e impresión de las mismas que ascendió inicialmente a 50,000 boletas y posteriormente a 170,000 boletas

### **Distribución**

Se contrataron los servicios de empresas especializadas para la distribución de las boletas en las delegaciones mencionadas y se controlaba que en todo momento se cumplieran con las especificaciones técnicas en el sentido del porcentaje de devoluciones por correo, el tiempo máximo de entrega, etc.

### **Centro de Atención Telefónica**

Desde el inicio del proyecto se establecieron los lineamientos generales para establecer un centro de atención a usuarios que respondiera a las principales preguntas de los mismos, reportaran cualquier anomalía y se establecieron los controles, procedimientos operativos, manuales, etc. para que la calidad del servicio fuera de primera

Hasta 1996 se recibieron aproximadamente 4500 llamadas mensuales promedio, mismas que se atendían con 5 elementos, teniendo un 99% de respuesta al usuario.

### **Centros de atención a usuarios**

Una vez iniciada la fase de entrega de boletas a usuarios, se determinó establecer una red de sucursales de atención a usuarios en cada una de las Delegaciones asignadas, habiendo establecido 5 de las 7 necesarias para atender los requerimientos de la CADF.

Se diseñaron las oficinas, se controló el desarrollo de las obras, las negociaciones con proveedores, arrendatarios, etc. y se hicieron los análisis de localización de espacios, diseño integral de oficinas, flujos de clientes, etc.

Se establecieron los procedimientos operativos para la atención a usuarios con enfoque de alta calidad, se manejaron fondos públicos por recaudación de Derechos por Servicio de Agua Potable conforme a los lineamientos fijados por la Tesorería del DF y se atendieron aproximadamente 16500 usuarios promedio mensual equivalentes a cerca de 200,000 acumulados al año de 1996

### **Actividades Adicionales**

Como líder de la fase 2 dentro de la empresa, también se realizaron otras actividades ante la CADF en donde destacaron las siguientes:

### **Negociaciones con CADF**

Se prepararon acciones tendientes a la firma de los Contratos de la fase 2, se negociaron los términos y condiciones de las especificaciones técnicas relativas y se promovieron acciones tendientes a mejorar los conceptos relativos a la misma, habiendo logrado la aprobación de un gran número de ellas

### **Propuestas de modificación al Código Financiero del DF**

Se prepararon varias iniciativas tendientes a mejorar la legislación relativa al manejo de agua en el DF y se logró que anualmente se aprobaran varias de las propuestas que en el transcurso del tiempo desde el inicio de la fase 2 se hicieron, habiendo sido posteriormente aprobadas por la Asamblea de Representantes del DF e incorporadas al Código Financiero del DF

### **Propuestas de campañas**

Se hicieron varias propuestas para llevar a cabo la campaña de comunicación social relativa al agua y se diseñaron folletos relativos a la orientación a usuarios a fin de difundir una Nueva Cultura del Agua

### **Diseño del curso de capacitación para los operadores en el DF**

A petición de la CADF, la empresa diseñó un curso de capacitación que consistió en difundir ante los operadores de la Tesorería del DF los nuevos conceptos introducidos para el tratamiento del agua, habiendo llevado a cabo varias presentaciones al respecto con representantes de las distintas oficinas de la Tesorería del DF

### **Capacitación al personal de la Empresa**

Parte fundamental del nuevo proyecto fue la capacitación del personal de la empresa que laboraba en ella, por lo que se participó activamente en la difusión del proyecto, habiendo trabajado en el diseño del curso de censadores, plomeros, ejecutivos de atención telefónica, de atención en mostrador, etc.

Así mismo se diseñaron, establecieron y operaron los conceptos presentados por Montes respecto al concepto de Ejecutivo de Cuenta Hidráulica, cuya función es la de dar un servicio integral al usuario desde el momento en que este se presenta en las oficinas hasta la realización final de la solicitud, que incluye cualquier aspecto relativo a la situación hidráulica del usuario.

- Desarrollo e implementación de los manuales de organización, estructura y perfil de puestos de una empresa abastecedora de artículos de papelería y oficina con 20 sucursales a nivel nacional
- Re ingeniería de los dos principales procesos de negocio de un conglomerado de sucursales integrantes de una empresa líder en el mercado de abastecimiento de artículos de papel, oficinas, equipos y otros.
- Administración de un proyecto de selección de software especializado y apoyo en la implementación del mismo, básicamente en las áreas operativas, para una empresa líder en el mercado de papelerías en el DF
- Análisis y diagnóstico de la situación estratégica de la Dirección de un importante fabricante y exportador de muebles especiales, ubicado en la Cd. de México
- Estudios Trimestrales referentes a análisis en el mercado de precios de camiones y tractocamiones a nivel nacional, para una importante empresa armadora de origen Europeo
- Determinación del tamaño del mercado de camiones pesados dentro de una zona específica del Estado de Veracruz, para una planta armadora Internacional
- Estudios relacionados con la capacidad de los vendedores de camiones de la red nacional de distribuidores de una planta armadora
- Análisis y obtención de información respecto a los servicios post venta que proporciona una empresa Armadora de Equipo Original en el ramo de transportes
- Análisis y calificación sobre el grado de utilización de las herramientas de apoyo a ventas por parte de los vendedores de Camiones de la Red de una armadora Internacional
- Análisis y calificación sobre la calidad de los servicios de talleres de reparación de camiones y Tracto camiones a nivel nacional, para un fabricante de Equipo Original.
- Tamaño del mercado de autobuses enfocados al sector turístico en el DF y Puebla, Pue.

- Análisis y determinación de precios de Autobuses y carrocerías en el mercado nacional (análisis semestrales)
- Diseño e implementación de un modelo estratégico y financiero para evaluar y proporcionar precios de referencia de unidades automotores de carga usadas., implementadas en la Red Internet.

## **OTRAS ACTIVIDADES**

He sido instructor de capacitación en el banco para el cual laboré, y profesor adjunto en planeación financiera en la Universidad Tecnológica de México, así como orador huésped en diversos seminarios organizados por distintos organismos nacionales e internacionales en México como :

- American Chamber of Commerce of México A.C.
- Expocentro S.A. de C.V.
- Club Rotario Aeropuerto
- Tesorería del D. F
- United States Trade Center

Trabajé como Asesor voluntario en Ednica, Institución de Asistencia Privada que atiende a los niños de la calle y soy consultor Tecnológico registrado ante el CONACYT con el No. RCCT-G00193 desde el 30 de Junio de 1999 y con el mismo No. en el B.I.R.F., así como consultor agroindustrial en el FOCIR de NAFIN