



+5222 2307 3066



[omar.alcauter.rueda@gmail.com](mailto:omar.alcauter.rueda@gmail.com)



[LinkedIn](#)



Puebla México

## Omar Alcauter Rueda



Dirigir unidades de negocio en 5 estados, con hasta 513 colaboradores. Implementar Gobierno Corporativo, ERP y mejora continua en industria farmacéutica. Lograr rentabilidad en operaciones. Desarrollar talento clave en operaciones de franquicias multimarca. Dominio de SAP, Salesforce y metodologías de ventas estratégicas. Conducir procesos regulatorios ante COFEPRIS.

### **Expertos en Comercialización y Franquicias, S.A. de C.V. Administrador General 2015 – 2025**

Lideré la operación y administración de franquicias multimarca consolidando un portafolio de 12 unidades de negocio. En Italian Coffee pasamos de una sola franquicia en 2018 a cinco sucursales en 2025, mientras que Subway creció de una a tres sucursales entre 2018 y 2024. También incorporamos Wings Army, Shirushi y dos Birrierías La Güera Linda, lo que nos permitió expandir presencia regional. Durante este periodo la facturación se incrementó de \$280,000 mensuales en 2018 a \$2,150,000 en 2025, superando incluso el impacto de la pandemia. Logré consolidar al grupo mediante estrategias de rentabilidad, estandarización de operaciones y desarrollo de personal clave.

### **Laboratorio Sydenham Director de Desarrollo y Estrategia 2013 – 2015**

Fui responsable de implementar Gobierno Corporativo en todas las áreas, incluyendo Calidad, I+D, Producción, Regulación, Finanzas y Recursos Humanos. Durante mi gestión duplicamos el portafolio de medicamentos, pasando de 3 en 2015 a 6 en 2018, lo que incrementó la facturación de \$2,000,000 a \$6,000,000 anuales. Elaboramos y presentamos en 14 meses todos los expedientes legales ante COFEPRIS, logrando autorizaciones y registros en tiempo récord. Además, implementé el ERP SAP Business, optimizando procesos y reporte estratégico.

### **Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores al Servicio de los Poderes del Estado de Puebla (ISSSTEP) Coordinador General de Administración. 2012 – 2013**

Integré y supervisé expedientes de más de 40 proveedores locales y foráneos para servicios médicos subrogados en un periodo de ocho meses, logrando cubrir el 90% de las necesidades de atención médica en localidades foráneas. Estandaricé procedimientos en todas las áreas bajo mi coordinación y eficienté los costos de servicios subrogados, lo que representó un ahorro mensual de aproximadamente \$7,000,000 y una reducción del 30% en el gasto operativo del hospital de especialidades.

### **Siblinta del Golfo S.A. de C.V. / Nextel de México. Gerente Regional (Morelos, Península y Bajío) 2010 – 2012**

Dirigí la operación de siete unidades de negocio regionales, con un enfoque en eficiencia y rentabilidad. La facturación anual creció en \$1,800,000 adicionales, alcanzando una rentabilidad del 37% y aportando \$700,000 más a la región. Reduje en 70% el churn (penalizaciones por cancelación de líneas) en los primeros seis meses, lo que representó un ahorro mensual de \$380,000.

### **Transportes Blindados Tameme S.A. de C.V. Director Regional Zona Sureste 2001 – 2010**

Encabecé la operación en Veracruz, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo, coordinando a 513 colaboradores en seis unidades de negocio. Durante mi gestión abrimos dos nuevas unidades en Ciudad del Carmen y Campeche, con una inversión aproximada de \$40,000,000 en infraestructura y equipamiento. Consolidé la región mediante servicios integrales a bancos, ATMs y grandes corporativos. La facturación regional creció 70% entre 2007 y 2010, pasando de \$9,180,000 a \$16,000,000 mensuales. Además, mantuvimos rentabilidad sostenida y fortalecimos la logística de transporte de valores.

### **Perfil profesional.**

Soy un ejecutivo senior con experiencia en dirección general, desarrollo organizacional, estrategia comercial y liderazgo de operaciones.

A lo largo de mi carrera he encabezado proyectos de transformación en empresas de consumo, farmacéuticas, gobierno y servicios blindados, logrando siempre una ejecución eficiente, mejora continua y crecimiento sostenible.

Me distingo por combinar una visión estratégica con una capacidad probada para ejecutar, liderar equipos multidisciplinarios y asegurar el cumplimiento de objetivos financieros, regulatorios y operativos.

### **Objetivo Profesional.**

Aportar mi experiencia directiva, pensamiento estratégico y enfoque a resultados en una organización que busque crecimiento, profesionalización y consolidación operativa, dentro de sectores como consumo, farmacéutico, franquicias o servicios logísticos.

### **Educación, certificaciones e idiomas.**

Maestría en Economía y Finanzas, Universidad de Barcelona (1998 – 1999)

Licenciatura en Administración de Empresas Turísticas, UVM (1990 – 1994)

**Cursos:** Legislación legal, desarrollo de negocios, promoción de valores, negociaciones efectivas.

**Herramientas:** SAP, SalesForce, Microsoft Dynamics, Miller Heiman (ventas y coaching)