



MARIO GARZA LIVAS

ARQUITECTO DE SISTEMAS DE ALTO RENDIMIENTO

CV PRIMARIO

CONTACTO

+52 (81) 2513 6784

mario@metanoigroup.vip

Monterrey, NL, México

www.linkedin.com/in/garzalivas

EDUCACIÓN

- McCombs School of Business; 2025-2026
PgD en Inteligencia Artificial y Machine Learning
- McCombs School of Business; 2025-2026
PgD en Ciencia de Datos y Business Analytics
- Johan Cruyff Institute; 2023-2024
Master in Football Business
- McCombs School of Business; 2017 - 2019
Master of Business Administration
- ITESM; 2003 - 2007
Ingeniería Industrial y de Sistemas

APTITUDES

- Desarrollo de Negocios
- Habilidades de Investigación
- Estrategia Creativa
- Liderazgo Organizacional
- Gestión de Proyectos
- Negociación
- Diseño de Experiencias de Aprendizaje

PASIONES

- Desarrollo Personal
- Filosofía
- Teología
- Viajar
- Fútbol
- Correr
- Composición Musical
- Ajedrez
- Política y Geopolítica
- Ciencias Naturales

IDIOMAS

- Español (nativo)
- Inglés (profesional avanzado)
- Portugués (básico)

PERFIL PROFESIONAL

Mi trayectoria profesional se ha caracterizado por una apertura constante al cambio y una elevada capacidad de adaptación ante contextos disruptivos. Esta mentalidad me permitió participar en la venta de una empresa metalúrgica, establecer una microfinanciera exitosa y administrar un portafolio de inversión.

Como Consultor de Negocios de Fútbol, utilizo mis habilidades analíticas y visión estratégica para ofrecer servicios de alto impacto a futbolistas —con quienes también opero como agente y representante—, así como a clubes, ligas, federaciones y empresas del ecosistema del fútbol. Mi enfoque se centra en la diferenciación estratégica, el impulso del alto rendimiento (deportivo, ejecutivo, financiero y empresarial), la eficiencia operativa, el desarrollo y escalamiento de oportunidades.

Como fundador de The Metanoia Group, diseñé una firma de transformación integral basada en metodologías propias y sistemas de diagnóstico aplicados a líderes (ejecutivos, empresarios e inversionistas), empresas y ecosistemas de alto desempeño. Mi trabajo consiste en aportar estructura donde hay talento, claridad donde hay complejidad y sostenibilidad donde hay crecimiento acelerado.

Mi objetivo a largo plazo es impulsar la innovación, el cambio transformacional y la generación de valor disruptivo en los negocios y oportunidades en los que participe —tanto en el ámbito deportivo como en la consultoría—, convencido de que el valor verdadero surge en la intersección entre nuestras habilidades y nuestras pasiones — una convicción que hoy también comparto formando a la próxima generación de líderes de negocio como Profesor de Cátedra en el Tecnológico de Monterrey y EGADE Business School.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

The Metanoia Group

Fundador & CEO

2026 - ACTUAL



Responsabilidades:

- Desarrollo metodologías propias y sistemas de diagnóstico aplicados a entornos de alta exigencia.
- Diseño y estructuro una firma de transformación integral con cinco unidades de servicio orientadas a liderazgo ejecutivo, empresa, estrategia patrimonial, soporte ejecutivo y fútbol.
- Asesoró directamente a líderes y organizaciones en decisiones estratégicas y procesos de transformación profunda.
- Lidero la estrategia, posicionamiento y expansión de la firma.

Tecnológico de Monterrey & EGADE Business School

Profesor de Cátedra

2025 - ACTUAL



Responsabilidades:

- Colaboro en los programas de Licenciatura en Estrategia y Transformación de Negocios (LAE) y de Licenciatura en Mercadotecnia (LEM) de la Escuela de Negocios (EN) del Tec de Monterrey.
- Colaboro en el programa de la Maestría en Mercadotecnia (MMT) del Departamento de Mercadotecnia y Análisis de EGADE Business School.

Natio

Agente FIFA & Associate Partner LATAM & US

2025 - ACTUAL



Responsabilidades:

- Desarrollo de la oferta diferenciada de servicios y capacidades estratégicas esenciales.
- Incremento de la cartera de futbolistas juveniles y futbolistas ya establecidos (varonil y femenil) en Liga MX
- Desarrollo acceso a los diferentes Clubes de Liga MX y clubes estratégicos de otros países.
- Desarrollo de alianzas con agencias extranjeras para la intermediación, la colocación y el brokering de futbolistas.

Four Nations Football Consulting

Associate Partner LATAM & US

2023 - ACTUAL



Responsabilidades:

- Ofrezco servicios de consultoría enfocados en la monetización de activos, generación de ingresos, gestión financiera, fan engagement, estrategia de reclutamiento y gestión de academias juveniles.
- Lidero la expansión en América del Norte, construyendo una cartera de clientes en los mercados previamente no explotados de la Liga MX y la MLS.
- Lead Advisor en inversión y M&A de clubes de fútbol para capital estadounidense UHNW.
- Proporciono experiencia en optimización de procesos internos y gestión de alianzas comerciales.

Custodia Capital

Fundador & CIO

2022 - ACTUAL



Responsabilidades:

- Creé e implementé estrategias para seleccionar acciones y ETFs, rotando en torno a varias clases de activos, factores, sectores y temas.
- Realicé el rebalanceo periódico del portafolio y gestioné estrategias de opciones y futuros para optimizar el rendimiento y gestionar el riesgo.

Logros:

- Implementé estrategias que redujeron las pérdidas del portafolio en un 70% durante la corrección de 2022 y duplicaron el rendimiento del mercado durante el repunte de 2023-2024.

EXPERIENCIAS PREVIAS

- Préstamo Unión, 2015 - 2022
- Consorcio Industrial VALSA, 2010 - 2015
- Valsa Panel, 2008 - 2010

CERTIFICACIONES

- Licencia de Agente FIFA, 2024: **202507-10894**
- Certificación como Agente Deportivo, 2024
- MIT Entrepreneurship Bootcamp, 2016
- Balanced Scorecard, 2012
- Lean Six Sigma, 2008



MARIO GARZA LIVAS

ARQUITECTO DE SISTEMAS DE ALTO RENDIMIENTO

CV COMPLEMENTARIO

CONTACTO

+52 (81) 2513 6784

mario@metanoigroup.vip

Monterrey, NL, México

www.linkedin.com/in/garzalivas

OTRAS APTITUDES

- Estrategia Empresarial
- Desarrollo Inmobiliario
- Emprendimiento
- Gestión del Talento
- Desarrollo del Talento
- Gestión del Cambio
- Gestión de Crisis
- Gestión de Operaciones
- Gestión de Logística y Cadena de Suministro
- Gestión Financiera
- Gestión de Riesgos
- Gestión de Tecnologías de la Información
- Gestión de Portafolios
- Inteligencia de Negocios
- Inteligencia Artificial
- Operaciones en Mercados Financieros
- Ventas
- Marketing
- Matemáticas Aplicadas y Modelación
- Pensamiento Crítico
- Resolución de Problemas
- Gestión de la Construcción
- Gestión y Operaciones Inmobiliarias
- Planificación y Operación de Eventos
- Financiamiento de Proyectos y Mercados de Capitales
- Inversión y Búsqueda de Oportunidades de Inversión

OTRAS PASIONES

- Música Clásica & Jazz
- Cine
- Teatro
- Literatura
- Pintura y Escultura
- Poesía & Oratoria
- Arquitectura
- Paracaidismo
- Póker
- Nuevas Tecnologías
- Ingeniería y Ciencias Aplicadas
- Trading

EXPERIENCIA PROFESIONAL PREVIA (2008 -2022)

Préstamo Unión

2015 - 2022

Fundador y CEO



- **Responsabilidades:**
 - Lancé y dirigí una microfinanciera especializada en préstamos grupales.
 - Desarrollé un modelo de negocio único con una propuesta de valor diferenciada.
 - Supervisé la expansión a más de 20 sucursales en el noreste de México.
- **Logros:**
 - Reduje el riesgo de morosidad y capturé market share de los competidores.
 - Conduje la empresa hacia una adquisición exitosa.

Grupo VALSA

2012 - 2015

Gerente de Planeación Estratégica



- **Responsabilidades:**
 - Diseñé y ejecuté el Balanced Scorecard, el Plan Estratégico 2020 y los sistemas de medición de desempeño, asegurando la alineación con los objetivos a largo plazo de la empresa.
 - Dirigí el proceso de venta de la empresa, identificando compradores potenciales, estructurando negociaciones y maximizando el valor para los accionistas.
- **Logros:**
 - Diseñé y ejecuté el Balanced Scorecard, el Plan Estratégico 2020 y los sistemas de medición de desempeño, asegurando la alineación con los objetivos a largo plazo de la empresa.
 - Dirigí el proceso de venta de la empresa, identificando compradores potenciales, estructurando negociaciones y maximizando el valor para los accionistas.

Grupo VALSA

2010 - 2012

Gerente de Planeación Financiera



- **Responsabilidades:**
 - Supervisé el ejercicio anual de presupuesto de la empresa, garantizando la precisión financiera mediante un análisis detallado de datos y una estrecha colaboración con los principales departamentos clave.
 - Lideré los esfuerzos de reestructuración de deuda y aseguré nuevas líneas de crédito, optimizando la estabilidad financiera y el capital de trabajo de la empresa.
- **Logros:**
 - Negocié y reestructuré USD \$20M en deuda a cinco años, mejorando la posición financiera de la empresa.
 - Conseguí USD \$7M en nuevas líneas de crédito, fortaleciendo el flujo de caja y la flexibilidad operativa.

Mas Puertas

2008 - 2010

Coordinador de Administración de Proyectos



- **Responsabilidades:**
 - Gestioné el lanzamiento integral de la línea de puertas interiores, incluyendo modificaciones en los procesos, adquisición de equipos y planificación de la fuerza laboral.
 - Lideré iniciativas de Lean Manufacturing, identificando áreas de oportunidad e implementando mejoras en los procesos para aumentar la eficiencia.
- **Logros:**
 - Establecí la línea de fabricación de puertas interiores, asegurando operaciones fluidas mediante procesos optimizados y personal capacitado.
 - Apliqué principios de Lean Manufacturing que agilizaron la producción y minimizaron los cuellos de botella en la planta, mejorando la eficiencia operativa.

OTRAS CERTIFICACIONES

- Certificación en Trading Propietario en SMB Capital, 2022
- Orador Acreditado en Toastmasters International, 2015
- SAP Business One 8.82 (SAP HANA), 2013

ENLACES

- [Descargar Títulos & Diplomas](#)
- [Descargar Información sobre Libros, Podcasts y Conferencias](#)
- [Descargar Información sobre Apostolados](#)