



RODOLFO BAY

Dirección: 12 avenida 13-84, Zona 10, Torre Oakland II apto 5 C; Ciudad de Guatemala 01010; Guatemala
Calle Lagasca 87, Escalera Derecha, 4D; 28006 Madrid; España
Teléfono celular Guatemala #: (502)5601-1494; Teléfono Móvil España # (0034)633-319-078;
e-mail: rodolfobay@gmail.com; rbay@ufm.edu; rodolfo.bay@kodit.io

OBJETIVO

Obtener una posición en un área profesional, académica, o de consultoría donde pueda proveer mi experiencia y conocimiento internacional en emprendimiento y desarrollo de proyectos, negocios, mercadeo y comercialización en tres continentes y seis países adaptado a la nueva era de globalización

CAPACIDADES

Desarrollo de “startups”, negocios y proyectos, desde puestos de gerencia general, alta dirección o consultoría, en una, varias, o todas las fases operativas que van desde su conceptualización, estudio de mercado, plan de negocios, lanzamiento, e implementación en los primeros años.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUIN

Ciudad de Guatemala, Guatemala

Profesor de las clase de Inteligencia de Mercados, Negociación Comercial, del seminario de Desarrollo de proyectos en los sectores claves y de gran potencial de la economía Guatemalteca: Turismo, Energía, Telecomunicaciones, Agro Alimentario, y de Calidad Vida, así como del seminario Moda y Política.

Agosto 14- Diciembre 2018

Profesor de las clases de Estrategias de Crecimiento, Economía Gerencial y Startup Garage. Estrategias de Innovación, Entrepreneurship Challenge II, Responsable de impulsar el área, la especialización y la licenciatura en emprendimiento

Febrero 21- Ahora

- Proveer a los estudiantes con los instrumentos para poder analizar diferentes industrias guatemaltecas, de la región Centro americana, y del mundo, desde una perspectiva macro y micro
- Introducir a los estudiantes con técnicas clásicas y digitales (incluyendo “Big Data”) de analizar sectores económicos combinado con casos reales de emprendedores, propietarios de negocios, ejecutivos y analistas de mercado
- Educar a los estudiantes en la carrera del emprendimiento y desarrollo de proyectos en los sectores nacional e internacional, enfocada en los sectores en los que Guatemala y España poseen mayores capacidades, proveyendo a los mismos una guía para realizar su primer experimento de proyecto, comenzando con un plan de negocio
- Explicar las ventajas individuales y colectivas de una sociedad rica en emprendimiento no forzado por circunstancias económicas negativas
- Conocer metodología y herramientas para analizar los productos y mercados con mayor potencial para el exportador de productos o servicios.
- Presentar las mejores herramientas para una negociación comercial efectiva y productiva.
- Estudiar y trabajar bajo la metodología clásica y ágil, el estudio y la implementación de estrategias para el crecimiento empresarial, con un enfoque internacional y de gestión, desde un modelo de prototipo.

- Análisis microeconómico y macro en decisiones gerenciales como teoría de precios, teoría de costos, elasticidad, análisis de riesgo, proyecciones, estructuras de competencia de mercado, tipos de integración empresarial, bajo situaciones reales dentro de la empresa, y ejecución histórica en dichos contextos
- Analizar y explicar como el mercadeo del Siglo XXI funciona y como es indispensable para el éxito de las campañas políticas actuales, y que el uso de sus armas es esencial para defender las mejores ideas, pues sin las mismas es inviable el triunfo electoral.
- Enseñar y fomentar la implementación de estrategias de innovación como un modelo necesario de mantener permanentemente en las empresas del Siglo XXI, centradas en el cliente tipo,
- Parte de las Ternas Examinadoras fin de carrera

CONSULTOR INDEPENDIENTE EN INTELIGENCIA DE MERCADOS, PROYECT MANAGEMENT, DESARROLLO DE MERCADOS, ESTRATEGIA Y MARKETING POLÍTICO & COMERCIAL

Madrid, España; Ciudad de Guatemala, Guatemala; Asunción, Paraguay

Desarrollo de estudios de mercado y seminarios para empresas e instituciones de prestigio enfocados en productos comerciales y de marketing, 2015-Ahora

- Estudio de viabilidad para grupo Onnix de proyecto ligado a su nuevo Centro Comercial Paseo La Galería de Asunción, Paraguay (2015)
- Panelista en el Foro “Auditoría, un plus empresarial”, del Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores (2015)
- Taller de Comunicación para Desarrollar Conceptos de Marca y Promoción para publicas objetivos para Fundación Friedrich Naumann del Partido Liberal Alemán (2016)
- Negociación, obtención de marca de retail internacional y plan de negocio sobre la misma para familia propietaria Ingenio la Unión para introducción de la marca de moda Pretty Ballerinas en Guatemala (2016).
- Conferencia en “Tratados Comerciales y Alianzas para Exportación” impartido a los alumnos de la carrera de Doctorado en Alto Desempeño y Especialidad en Finanzas en Universidad Galileo (2017)
- Establecimiento y desarrollo del primer seminario en Marketing Político en la Escuela de Gobierno (EDG) de Cayala, Ciudad de Guatemala (2018), y profesor en Marketing Política en Programa Generación de Cambio en dicha misma institución (2018) .
- Estudio de mercados de nicho en Europa para productos de la Cadena Regional de Valor de la Pesca dentro del Programa Regional ADESEP (Apoyo al Desarrollo del Sector Privado en Centroamérica), patrocinado por la Unión Europea y ejecutado por CENPROMYPE (Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica), con el objetivos la identificación y mapeo de las características de la cadena regional de valor de la pesca en cuatro países de la región del SICA (Sistema de la Integración Centroamericana): El Salvador, Honduras, Costa Rica y Panamá, en el marco de la ERAP MIPYME (Estrategia Regional de Articulación Productiva MIPYME). (2019)
- Expositor en la VI Convención de Auditoría Interna del Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores con el tema “Big Data: Tecnología para combatir el fraude” (2019)
- Asesoría para la implementación de un negocio multi marca de moda española en Centroamérica, bajo el concepto de Mil y un ColorES, bajo un modelo de Showroom, exclusivo, en línea y de venta al por mayor (2020-2021).

COLUMNISTA PARA REVISTAS FÍSICAS Y ELECTRÓNICAS

Madrid, España; Ciudad de Guatemala; Guatemala; San Juan, Puerto Rico

Columnista de opinión en distintos medios de Guatemala (Agexport Hoy, Data Export, República GT) y Crónica), Perú (Diario del Exportador), Puerto Rico (Comercio y Producción) y España (managersmagazine.com), ENAN.edu.gt 2008-Ahora

- Artículos sobre noticias y opiniones sobre últimos acontecimientos en el sector exportador
- Artículos ligados al mundo de las relaciones internacionales, la economía y el aspecto político y social

KODIT.IO & HAUZZ REAL STATE

Madrid, España

Real State Specialist

2021-Ahora

- Asesor en Sector Inmobiliario con enfoque en captación de propiedades de operadores e inversores inmobiliarios

- Enfoque en el área de Madrid y Málaga
- Desarrollo de colaboración con empresas de Home Staging, Proindivisos, y alquiler de muebles

ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO NIVEL(ENAN) DE LA UNIVERSIDAD PANAMERICANA (UPANA)

Madrid, España; Ciudad de Guatemala, Guatemala

Director General de la Escuela de Negocios Gabinete Mercadeo y Comercial con enfoque en Grandes Cuentas y Cooperación Encargado de abrir mercado en España desde Julio 2021. Octubre 18 -Diciembre 2021

- Desarrollo del Pilar de Consultoría
- Desarrollo del Pilar de Investigación y Desarrollo
- Virtualización y apertura de mercados en el interior y exterior.
- Supervisión Financiera
- Asesoramiento en Publicidad, Relaciones Públicas y Big Data ligada al mercadeo
- Desarrollo Estrategia RRHH
- Desarrollo e Implementación Pensum Académico de especializaciones (Sector Turismo y Deporte en proceso)
- Desarrollo e Implementación de la Comercialización de la Escuela de Idiomas de UPANA.
- Desarrollo e Implementación Alianzas internas, corporativas, institucionales (Asociación de Guatemalteca de Alimentos y Bebidas -CGAB-, Asociación de Generadores de Energía Renovable- AGER-, universidad de Vigo) gubernamentales y cooperación internacional (Fundación Konrad Adenauer).
- Implementación de distintos cursos seminarios para las Autoridades Deportivas de Guatemala (COG, CDAG CONADER) enfocados en el desarrollo de habilidades blandas del deportista y en el Deporte Recreativo, entre otros
- Alianza con la Fundación Alemana Konrad Adenauer a través de su oficina en Guatemala con el Desarrollo de tres cursos en Comunicación Política y una Conferencia en Periodismo en la era de las Redes Sociales y Desinformación. Conferencista del último Curso de Comunicación Política (2021) sobre el tema Introducción a la Comunicación Política.
- Desarrollo e Implementación del I Congreso Internacional de Ciencia del Deporte, Olimpismo y Movimiento Olímpico, con Doctores del Deporte en representación de 4 continentes como conferencistas, y casi 2.000 asistentes virtuales (2020).
- Dirección de Investigación de Proyecto para el Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM) del gobierno de Guatemala, en Burbujas de Inversión para incentivar la Inversión Extranjera Directa, en base a estudio en ocho municipios priorizados sobre las actividades productivas más favorables, áreas de oportunidad por explorar y las empresas más exitosas de cada uno de los ocho municipios (2018)

BLACK BOX GUATEMALA

Ciudad de Guatemala, Guatemala

Business Intelligence & Development en una de las pocas empresas que hasta la fecha desarrollan el procesamiento y analítica de Big Data en Guatemala Enero 2018 -Octubre 2018

- Contacto con clientes potenciales
- Planeamiento de la oferta y del mercadeo de productos
- Desarrollo de ofertas para clientes en industrias bancarias, inmobiliarias y de retail
- Planeación de nuevos algoritmos a desarrollar

UNIVERSIDAD DE OCCIDENTE

Ciudad de Guatemala, Guatemala

Profesor Enero 2018 -Agosto 2018

- Profesor a distancia vía Internet de las clases de Marketing, Publicidad Digital e Internacionalización.

AGEXPORT (ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES DE GUATEMALA)

Ciudad de Guatemala, Guatemala

Jefe de la Unidad de Inteligencia y Desarrollo de Mercados de dicha entidad privada que abarca a las más importantes empresas exportadoras guatemaltecas. Abril 16- Diciembre 2017

- Proceso de desarrollo de sistema informático que pueda automáticamente dirigir a los miembros de la unidad, de la dirección de promoción, así como el resto de los miembros y socios de Agexport, a los indicadores esenciales que cualquier exportador necesita como información inicial base para comenzar o ampliar su ámbito de exportación.
- Establecimiento de la estrategia de la unidad con la gerencia de la institución.
- Desarrollo de estudios de mercado a solicitud de los socios de Agexport y en la amplitud solicitada por los mismos
- Desarrollo de perfiles de país, ideas de mercado, reportes avanzados de mercado, selección de mejores mercados para exportar en cada uno de los continentes meta (Asia, Europa, Américas).
- Implementación de Metodología del “Export Coaching” desarrollado por la institución holandesa CBI (“Centre for the Promotion of Imports from developing countries”) para el desarrollo de estudios de inteligencia de mercado
- Recomendaciones a socios sobre mercados meta a establecer y como desarrollar los mismos
- Seguimiento a las solicitudes que la dirección establezcan
- Reporte mensual del desempeño de las exportaciones guatemaltecas desglosadas por sector y producto y presentación de las mismas a la Junta Directiva de Agexport con recomendaciones sobre políticas a establecer y seguir.
- Reporte Anual en Mejores Mercados para el Sector Exportador: Preparación y Presentación Pública

EURO TRENDS GROUP, S.A. (Desarrollo de las primeras tiendas de la franquicia de la marca internacional de moda MANGO (MNG) en Guatemala -tienda de Oakland Mall, tienda de Miraflores, y la megatienda y Violeta en Arkadia Shopping Mall)

Ciudad de Guatemala, Guatemala
Enero 09-Marzo 2016

Director de Desarrollo de Negocios y vicepresidente

- Incorporación de la nueva empresa para operar este negocio en conjunto con otros dos socios
- Planeamiento estratégico de los objetivos de la empresa, a través de la preparación de plan de negocio y proforma financiera
- Desarrollo del plan financiero para obtener el flujo de caja necesario para la corporación y la implementación del flujo del mismo a través del capital de los socios inversores
- Responsable de la selección del equipo de arquitectura y construcción para el desarrollo de las tiendas, contratación del personal para las mismas en todas sus funciones, del equipo de publicidad y relaciones públicas, la firma legal y contable, y la localización de las ubicaciones para las tiendas
- Negociación con el propietario de los centros comerciales donde ubicar las tiendas, y seguimiento de la construcción de las mismas hasta apertura, con la apertura de la primera tienda en Oakland Mall –2009- la segunda en el centro comercial de Miraflores) –2012- y la apertura de la megatienda en Arkadia Shopping Mall estimada para Agosto 2015.
- Operación como gerente general de la primera tienda abierta el 30 de mayo de 2009 en Oakland Mall. A cargo de 20 empleados. En solo siete meses de operación las ventas alcanzaron en dicho establecimiento las ventas proyectadas, creciendo un 60% en el 2010, 26% en el 2011, 31% en el 2012, y 36% en el 2013.
- Director de la expansión del negocio al centro comercial de Miraflores, con diez nuevos empleados en dicha nueva tienda, para un total de 30 empleados para la operación completa. Tienda abierta el 15 de Agosto 2012
- Director de la expansión del negocio a un nuevo centro comercial, Arkadia Shopping Mall con 20 nuevos empleados. Localización donde se ubicó la primera mega tienda de la marca y tercera de la empresa, y que incluyó las nuevas líneas del negocio, “Kids” (ropa infantil), “Man” (ropa de hombre), “Sports & Intimates”(ropa de lencería y deporte), y “Violeta”(ropa de tallas más amplias), aparte de la ya reconocida marca de mujer “She”. Tienda abierta en Septiembre 2015
- Persona principal encargada del desarrollo de la marca MNG en Guatemala, desde el desarrollo de la publicidad y la estrategia de relaciones públicas, hasta implementarla, incluyendo su participación en algunos de los principales eventos de moda del país.
- Analizar diferentes alternativas en Guatemala y otros países de la región para abrir alguna tienda de MNG (MANGO) u otras marcas de moda internacional en la región

EN CIMA, S.A. (Desarrollo de la primera tienda de la franquicia de la marca internacional de moda para vestir cabezas Ontop en Guatemala -tienda de Arkadia Shopping Mall)

Ciudad de Guatemala, Guatemala
Junio 2014 –Marzo 2016

Vicepresidente Desarrollo de Negocios

- Búsqueda y selección de socios capitalistas y operadores para el proyecto
- Incorporación de la nueva empresa para operar este negocio en conjunto con otros tres socios
- Planeamiento estratégico de los objetivos de la empresa, a través de la preparación de plan de negocio y proforma financiera
- Desarrollo del plan financiero para obtener el flujo de caja necesario para la corporación y la implementación del gradual desembolso requerido a través del capital de los socios inversores para la correcta operación empresarial.
- Responsable de la contratación del personal para la misma en todas sus funciones, del equipo de publicidad y relaciones públicas, la firma contable, del operador logístico, y la localización de la ubicación para la tienda
- Negociación con el propietario del centro comercial donde se ubicó la primera tienda abierta en diciembre 2014
- Persona principal encargada del desarrollo de la marca ONTOP en Guatemala, desde el desarrollo de la publicidad y la estrategia de relaciones públicas, hasta implementarla.
- Analizar diferentes alternativas en Guatemala y otros países de la región para abrir alguna tienda de Ontop en la región

MASVITTA, S.A. (Desarrollo de la primera tienda de la franquicia de la marca internacional de moda infantil PRENATAL en Guatemala -tienda de Arkadia Shopping Mall)

Ciudad de Guatemala, Guatemala
Agosto 2014 –Marzo 2016

Presidente

- Búsqueda y selección de socios capitalistas y operadores para el proyecto
- Incorporación de la nueva empresa para operar este negocio en conjunto con otros tres socios
- Planeamiento estratégico de los objetivos de la empresa, a través de la preparación de plan de negocio y proforma financiera
- Desarrollo del plan financiero para obtener el flujo de caja necesario para la corporación y la implementación del gradual desembolso requerido a través del capital de los socios inversores para la correcta operación empresarial.
- Responsable de la contratación del personal para la misma en todas sus funciones, del equipo de publicidad y relaciones públicas, la firma contable, el operador logístico, y la localización de la ubicación para la tienda
- Negociación con el propietario del centro comercial donde se ubicó la primera tienda abierta en febrero 2015
- Persona principal encargada del desarrollo de la marca PRENATAL en Guatemala, desde el desarrollo de la publicidad y la estrategia de relaciones públicas, hasta implementarla.

RAYLINK SOLUTIONS, S.A. (Primer distribuidor de MOVISTAR en Costa Rica 2012-13)

San José, Costa Rica
Feb.'11- Abril 2015

Vicepresidente & Director Desarrollo de Negocios

- Negociación con Movistar de las condiciones para el establecimiento de una distribución exclusiva en Costa Rica posterior a la liberalización del mercado en el 2011 y la entrada en dicho mercado de dos empresas dominantes del mundo de las telecomunicaciones en Latinoamérica, Claro y Movistar
- Desarrollador de la idea de negocio
- Incorporación de la nueva empresa para operar el negocio y negociación de compra a parte de socios posterior
- Selección de socios y de la gerencia general para operar el negocio
- Comercialización de los servicios de telecomunicación celular de Movistar en Costa Rica desde una perspectiva minorista y al sector corporativo
- Responsabilidad en el área de planeamiento estratégico, coordinación e implementación de actividades
- Apoyo activo en la búsqueda de nuevas líneas de negocio para la corporación

REV FASHION, CORP (Desarrollo de la primera tienda de la franquicia de la marca internacional de moda MANGO en Puerto Rico -tienda de Plaza Las Américas)

San Juan, Puerto Rico

Oct. '04-Dic. '08

Director Desarrollo de Nuevos Negocios y Gerente General

- Contacto y negociación con propietario de franquicia para obtener la licencia de abrir tiendas de Mango en Puerto Rico, USA, y el resto de la región.
- Incorporación de la nueva empresa para operar el negocio junto con tres socios
- Planeamiento estratégico de los objetivos de la empresa, a través de la preparación de plan de negocio y proforma financiera
- Desarrollo del plan financiero para obtener el flujo de caja necesario para la corporación y la implementación del flujo del mismo a través del capital de los socios inversores y préstamo de entidades gubernamentales y privadas. Cierre de préstamo con el "Banco de Desarrollo de Puerto Rico"
- Responsable de la selección del equipo de arquitectura y construcción para el desarrollo de las tiendas, contratación del personal para las mismas en todas sus funciones, del equipo de publicidad y relaciones públicas, la firma legal y contable, y la localización de las ubicaciones para las tiendas
- Negociación con el propietario del centro comercial donde se ubicó la tienda Plaza Las Américas, primer Centro Comercial del Caribe
- Seguimiento de la construcción de la tienda hasta apertura.
- Miembro del comité de mercadeo de Plaza Las Américas (2007 & 2008)
- Operación como gerente general de la tienda abierta el 30 de septiembre de 2006 en Plaza Las Américas. A cargo de 30 empleados. En solo siete meses de operación las ventas alcanzaron en dicho establecimiento \$650,000 USD, llegando a los \$2,400,000 en el 2007.
- Persona principal encargada del desarrollo de la marca MANGO en Puerto Rico, desde el desarrollo de la publicidad y la estrategia de relaciones públicas, hasta implementarla, incluyendo su participación en algunos de los principales eventos de moda del país.
- Analizar diferentes alternativas en Puerto Rico, USA, Centroamérica y el resto de la región del Caribe para abrir una segunda tienda MANGO

MAERD, INC (DREAM "TU CIUDAD IDEAL") Proyecto para abrir el primer centro comercial de entretenimiento en Puerto Rico.

San Juan, Puerto Rico

Feb.'04-Sep.'04

Director Desarrollo de Nuevos Proyectos

- Contacto y negociación con diferentes agencias del gobierno de Puerto Rico y empresas privadas para obtener el permiso para construir el primer centro comercial de la isla enfocado 100% en el entretenimiento
- Incorporación de la nueva empresa para desarrollar el negocio junto con otros dos socios
- Plan estratégico de la empresa y futuros planes de expansión.
- Investigación alrededor de Estados Unidos y Europa de nuevos conceptos de entretenimiento a establecerse en el negocio.

TVNET WIRELESS, CORP (Segundo distribuidor exclusive de MOVISTAR en Puerto Rico)

San Juan, Puerto Rico

Enero 03-Enero 06

Presidente, Gerente General & Director

- Negociación con Movistar de las condiciones para el establecimiento de una distribución exclusiva en Puerto Rico
- Incorporación de la nueva empresa para operar el negocio y negociación de compra a parte de socios posterior
- Comercialización de los servicios de telecomunicación celular de Movistar en Costa Rica desde una perspectiva minorista y al sector corporativo
- Responsabilidad en el área de planeamiento estratégico, coordinación e implementación de actividades
- Plan y desarrollo de políticas de la división y objetivos a implementarse a través del equipo de venta y administración.

- Establecer, dirigir y coordinar los canales de distribución y los requerimientos de personal para incrementar el volumen de negocio
- Principal distribuidor exclusive de los planes de telefonía celular de Movistar fuera del área metropolitana de San Juan en el 2004, con diez puntos de venta y 20 empleados.

TVNET, CORP (Distribuidor principal de America Online Inc en Puerto Rico)

San Juan, Puerto Rico
Feb.'01-Dic.'03

Gerente General División AOL

- Comercializar los servicios de Internet de America Online en Puerto Rico, desde una base minorista, siendo el más exitoso distribuidor de AOL Latino América en el subcontinente
- Responsabilidad en el área de planeamiento estratégico, coordinación e implementación de actividades
- Plan y desarrollo de políticas de la división y objetivos a implementarse a través del equipo de venta y administración
- Establecer, dirigir y coordinar los canales de distribución y los requerimientos de personal para incrementar el volumen de negocio
- Principal distribuidor exclusive de los planes de Internet de AOL en Puerto Rico, con 20 puntos de venta y 100 empleados.
- Coordinación con empresa matriz de reportes operativos y de venta desde donde proyectar políticas a desarrollar

COMET, S.A. (Operador de Tiendas Libres de Impuestos)

Accra, Ghana; España
Oct.'95-Jul.'99

International Manager & Director de la subsidiaria en África del Oeste

- Conducción de negociaciones con el socio local, gobierno, bancos y empresas de seguros.
- Selección de localizaciones par alas nuevas tiendas y supervisión de su construcción.
- Creación de la principal subsidiaria del negocio con las primeras tiendas libres de impuesto de toda África del Oeste en fronteras y puertos.
- Gerente General: Control de operaciones y cuentas. Supervisión y selección del personal
- A cargo de cuatro tiendas en las principales fronteras de Ghana (Aflao y Elubo), y en sus principales puertos (Tema y Takoradi), con 25 empleados.
- Gestión de Compras: Control de stock, análisis de ventas, negociación con proveedores de perfume, alcohol, tabaco, y accesorios, entre otros.
- Asistencia anual al Congreso Mundial de la Asociación de Tiendas Libres de Impuestos en Cannes Francia.

IBERFOMENTO, S.A. (Empresa de capital riesgo)

Madrid, España
Mar.'95-Sep.'95

Analista de Empresas y Mercado

- Desarrollo de análisis financiero, operacional y de mercado de empresas para potencial adquisición.
- Asistencia en la preparación del "Memorandum de Inversión" y el "Due Diligence".
- Análisis de mercado del sector del colchón español.
- Colaboración en varios análisis con consultores de Kleinwort Benson & Arthur D Little.

BANDESCO FALCON INVESTMENTS (Fondo Internacional de Cobertura)

NJ, USA; Madrid, España
May'93-Ago.'94

Operations & Settlement Staff

- Supervisor de operaciones para diferentes instrumentos financieros (opciones, bonos, garantías)
- Responsable de SWAPS, FRAS, Interest Rate Floors, Currency Options y Bonos de países en vías de desarrollo
- Calculo y control del valor en libros de las inversiones del fondo
- Colaboración en la preparación de la información a proveerse a los auditores

AIR TRUCK, S.A. (Línea Aérea Comercial)

Madrid, España
Nov.' 91-Feb.'92

Asistente de Contabilidad y Financiero

- Asistente en la preparación de las cuentas diarias y las necesidades de tesorería de la empresa.

EDUCACIÓN

Cámara de Madrid Curso Superior Big Data para Inteligencia Empresarial	Madrid, España Oct.'21 a Mar'22
Universidad Francisco Marroquin Master en Relaciones Internacionales del Instituto de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales	Guatemala Oct.'14
Thunderbird, The American Graduate School of Interational Management Master en International Management; Concentración: Asesoría en Riesgo Político; Cum Laude	Glendale, AZ Dic.'00
Southern Methodist University Licenciado en Administración de Negocios; Focus: Negocios Internacionales	Dallas, TX May '91

INFORMACIÓN ADICIONAL

Idiomas:	Español (lengua materna); Inglés (nivel avanzado hablado y escrito); Francés (nivel principiante)
Computación:	Microsoft Office (Word, Excel, Powerpoint), Bloomberg
Cursos:	Curso especializado en Futuros Financieros y Opciones el Instituto de Opciones & Futuros de Madrid, curso de contabilidad financiera (Arthur Andersen), Seminario en Productos Financieros (Banesto) (1994)
Talleres:	Gestión de Riesgos en el Sistema de Calidad & Interpretación de la Norma ISO 9001:2015 Sistemas de Gestión de Calidad por One Consulting (2017); Tendencias del Consumidor Digital, Instagram y Twitter por Academia Ilifebelt (2017); Conceptos Básicos de Primeros Auxilios por Centro de Entrenamiento en Salud CES (2018)
Servicio Militar:	Sede principal de la Armada Española, Unidad de Inteligencia (Marzo1992 -Noviembre 1992)

REFERENCIAS

- Cesar Custodio, Vicerrector Administrativo Universidad Panamericana UPANA, celular 4515-1632
- Carlos Salazar, Gerente Sector Agrícola AGEXPORT hasta Agosto 2020, celular (502) 5715-1631
- Virgina Barrios, Coordinadora proyectos económicos y sociales en Konrad Adenauer Foundation, celular (502)5553-489
- Elisabeth Maigler, Directora del programa de Centroamérica para la Fundación Friedrich Naumann, celular (504)9761-5585
- Ricardo Santa Cruz, Líder de Equipo de Competitividad Proyecto CEO, celular (502) 5505-0628
- Andrés Porras, Director Regional Centro América en Blue Max Networks, celular (502) 5219-6411
- Claudia Granados, Consultora y Catedrática Marketing Internacional UNIVERSIDAD RAFAEL LANDIVAR, celular (502)3518-4179
- Santiago Fernández, Decano Escuela de Estudios y Relaciones Internacionales (EPRI) UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUIN, celular (502)5893-7588
- Roberto Bianchi, Chief Operations Officer, Grupo Onyx Blue Towers Venture, celular (502)5788-8881

Tony Batlo, Director Expansión MANGO (MNG) BARCELONA (PUNTO FA, S.L.) hasta 2018, móvil (34-619)261-607

Fernando Jorro, Administrador Único, COMET, S.A. (Compañía de Tabacos del Mediterráneo), móvil (34-627)408-872

Jaime Carvajal y Urquijo, patrono de la Fundación Zubiri, patrono de la Fundación Hay Derecho, miembro del Consejo Social de la UNIR, vicepresidente del Instituto de Consejeros-Administradores e inversor y asesor de nuevos emprendedores, móvil (34-680)558827