CURRICULUM VITAE

DINA LIZETH CABALLERO GUILLEN

DIRECCION
CADEAL Consultores www.cadealconsultores.com

E-Mail : dincaballero@yahoo.com.mx; dina.caballero@cadealconsultores.com

TEL: (504) 2257-3700
Fax: (504) 2257-3319
Celular: (504) 99-902481 / 33371257

EDUCACION

DURACION	TITULO	UNIVERSIDAD
SEPT-87/ JUN-89	MASTER EN ECONOMIA EMPRESARIAL. (M.E.E.)	INCAE [1] Costa Rica, Alajuela
JUN 1979- DIC 1983	LICENCIADA EN INGENIERIA INDUSTRIAL	UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA (UIA) [2] México DF

CURSOS DE ESPECIALIDAD

Marzo- Junio 2002	PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO EN LÍNEA "GESTION EMPRESARIAL DEL MEDIO AMBIENTE EN UNA ECONOMIA GLOBALIZADA"	INCAE- CDG (Carl Duisberg Gesellschaft e.V.)
Septiembre 2006	PROGRAMA DE ANALISIS DE RIESGOS FINANCIEROS; AMBIENTALES Y SOCIALES	(Programa Eco Banking) INCAE-INWENT-UNEP FI (On Line)
Junio 2004- Abril 2005	IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO INTEGRAL SOSTENIBLE EN EMPRESAS HONDUREÑAS	CEGESTI (Pasantía en Empresas Hondureñas, para lograr la transferencia de metodología)
Mayo-Junio 2011	DISEÑO INSTRUCCIONAL DE CURSOS E LEARNING	INWENT-EDUCAL (On Line)

OTROS CURSOS

AÑO	TEMA	INSTITUCION /CIUDAD
2010	• PARTICIPACIÓN EN SEMINARIO DE GRADUADOS DE INCAE. TEMAS SOBRE POLÍTICA Y SEGURIDAD, USO DE REDES SOCIALES PARA INVESTIGACIONES.	• Ciudad de Panamá
2007	• METODOLOGIAS DE FORMACIÓN Y TEMATICAS DE COMERCIO EXTERIOR, PARA IMPLEMANTAR CURSOS "FORMACIÓN DE FORMADORES" Y "FORMACIÓN DE EXPORTADORES" DIRIGIDO A PYMES	• Oficina de Facilitación del Comercio con Canadá (TFOC), Tegucigalpa, Honduras

[1] INCAE is ranked #1 Business School in Latin America (http://www.americaeconomia.com), founded by Harvard Business School in collaboration with the Private sector and Governments of Central America and the United States (www.incae.edu).
[2] http://www.uia.mx/

2005	• **METODOLOGÍA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO INTEGRAL SOSTENIBLE** • **INWENTANDO LA RED ALUMNI-RE@L-EN HONDURAS**	• CESGESTI, Tegucigalpa. Honduras • INWENT , Tegucigalpa, Honduras
2004	• **FORMULACIÓN DE PROPUESTAS DE INVERSIÓN EN PML (PRODUCCIÓN MÁS LIMPIA)** • **EMPRESAS DE ALTO DESEMPEÑO PARA LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE.** • **INTRODUCCIÓN A LOS SISTEMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD ISO 9001:2000.** • **RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL: COMPROMISO CON EL DESARROLLO SOSTENIBLE.**	• PROARCA, CCAD, SICA, CNP+LH, USAID, en San Pedro Sula, Honduras • CEGESTI, CYTED e INNRED, San José, Costa Rica. • CEGESTI, SPS, Honduras, Hn • CEGESTI, San José de Costa Rica
2002	• **PARTICIPACIÓN EN SEMINARIOS SOBRE: CAPITAL DE RIESGO, TURISMO RURAL, Y PLAN PUEBLA PANAMÁ, EN EL MARCO DE LA REUNIÓN DE GOBERNADORES DEL BID en Fortaleza Brasil** • **PREPARANDO A CENTROAMÉRICA PARA LA INTEGRACIÓN REGIONAL Y EL LIBRE COMERCIO CON EE.UU. MICHAEL PORTER** • **ESTRATEGIA PARA EL FOMENTO AL DESARROLLO ECONÓMICO Y PRODUCTIVO DE LA ZONA SUR.** • **PRIMER SEMINARIO SOBRE CAPITAL DE RIESGO EN HONDURAS.**	• Fortaleza, Brasil. • INCAE, Tegucigalpa, Hn • CCIS –ASPPE, Choluteca, Hn • CADEAL, Tegucigalpa, Hn
2001	▪ **DESARROLLO DE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN DE EMPRESAS Y RECURSOS HUMANOS RELATIVOS AL COMERCIO EXTERIOR.** ▪ **SEMINARIO TALLER TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA.** ▪ **TALLER POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE ADQUISICIONES PARA OBRAS, BIENES Y SERVICIOS DE CONSULTARÍA** ▪ **CHARLA: POLÍTICA EXTERIOR DE LA ADMINISTRACIÓN BUSCH, IMPLICACIONES EN LA REGIÓN CENTROAMERICANA.** ▪ **CHARLA IONIZACION** ▪ **CHARLA: ESTRATEGIAS GANADORAS EN LA GLOBALIZACIÓN DE EMPRESAS LATINOAMERICANAS** ▪ **TALLER ANÁLISIS INSTITUCIONAL Y DE LA ORGANIZACIÓN.** ▪ **PARTICIPACIÓN EN MESA MACRO CONAMIPYME** ▪ **CONFERENCIA: PERSPECTIVAS DE LAS PYMES** ▪ **SEMINARIO METODOLOGÍA DE APOYO AL FOMENTO DE CLUSTER SOSTENIBLE** ▪ **SEMINARIO DE CONSEJERÍA.**	• UNCTAD-WTC-CCIC. EXPORTPYME, San Pedro Sula Hn • SIC, ONUDI, FIDE, CEGESTI. • BID- Tegucigalpa, Honduras • INCAE- San Pedro Sula, Honduras • BCIE, Teg. Honduras • INCAE, Tegucigalpa, Honduras ▪ BID-Tegucigalpa Honduras ▪ CONAMIPYME- SIC- Teg, Honduras ▪ FEDECAMARAS ▪ INCAE ▪ IGLESIA CRISTO CENTRO, Tegucigalpa, Honduras
2000	▪ **LA DINÁMICA FINANCIERA PARA EL NUEVO MILENIO 4TO CONVENCIÓN FINANCIERA CENTROAMERICANA .** ▪ **LAS MICROFINANZAS UNA ALTERNATIVA PARA IMPULSAR EL DESARROLLO NACIONAL/** ▪ **ESTRATEGIAS Y ELEMENTOS DE UN PLAN OPERATIVO DE UNA UNIDAD AUTOSUFICIENTES DE ASESORÍA AMBIENTAL.** ▪ **PARTICIPACIÓN EN REUNIÓN DE EXPERTOS SOBRE DESARROLLO EMPRESARIAL Y COMPETITIVO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN CENTROAMÉRICA Y LA REPÚBLICA DOMINICANA.** ▪ **SEMINARIO TALLER- GESTIÓN GERENCIAL .** ▪ **ANÁLISIS DE ESTRATEGIA DE COMBATE A LA POBREZA- GRUPO DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL.** ▪ **SEMINARIO TALLER- INTEGRACIÓN DE CONSIDERACIONES DE GÉNERO EN LOS PROYECTOS DEL BID / (Para diseñar proyectos eliminando toda discriminación)**	▪ FACACH, Tegucigalpa, Honduras ▪ Fundación COVELO, Tegucigalpa, Hn ▪ CDG-AMPES. San Salvador, ES ▪ CEPAL-SIECA, San Salvador, ES ▪ AHEXA-ASPPE- CDG, Tegucigalpa, Hn ▪ Mesa Macro-CONAMIPYME, Tegucigalpa, Honduras ▪ BID, Tegucigalpa, Honduras

1999	▪ **XI CONGRESO INTERNACIONAL DE EGRESADOS DE INCAE. TEMA: AGENDA CETROAMERICANA PARA EL SIGLO XXI, MARCAS GLOBALIZADAS, DOLARIZACIÓN, ANÁLISIS POLÍTICO** ▪ **CONGRESO DE LA LIBRE EMPRESA.**	▪ INCAE, San Salvador, ES. ▪ COHEP,Tegucigalpa, Hn
1998	▪ **CODIGO TRIBUTARIO, LAS LEYES DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y SOBRE VENTAS.**	▪ GRUPO EJECUTIVO MODERNO, Tegucigalpa, Hn
1996	▪ **SISTEMAS DE GESTION DE CALIDAD AMBIENTAL EN LAS EMPRESAS**. ▪ **JORNADA INTERDENOMINACIONAL DE GRUPOS DE CRECIMIENTO.**	▪ Universidad Tecnológica Centroamericana-FIDE, Tegucigalpa, Hn ▪ Centro Interdenominacional de Educación Cristiana
1995	▪ **LEY DE REFORMA AL IMPUESTO SOBRE VENTAS, IMPUESTO SOBRE LA RENTA E IMPUESTO AL ACTIVO NETO**	▪ Grupo Ejecutivo Moderno-Tegucigalpa-Honduras
1994	▪ **CURSO CONSEJERIA.**	▪ Iglesia Sendero De La Cruz, San Juan De Puerto Rico.
1993	▪ **REVALUACIÓN DE ACTIVOS.**	▪ GRUPO EJECUTIVO MODERNO, Tegucigalpa, Honduras
1992	▪ **PARTICIPACIÓN EN DIVERSOS TALLERES PARA MANEJO DE CRISIS EN MUJERES BAJO VIOLENCIA DOMÉSTICA** ▪ **CHARLAS DE ACTUALIZACIÓN SOBRE DERECHOS DE LAS HUMANAS**	▪ Centro de Derechos de la Mujer. Tegucigalpa, Honduras
1988	▪ **ESTABILIZACIÓN Y AJUSTE ESTRUCTURAL**	▪ INCAE-Honduras
1987	• **PRODUCTIVIDAD Y RECURSOS HUMANOS** • **PRODUCCION PARA COMPETIR** • **ADMINISTRACION DE LA SUPERVISIÓN** • **PROGRAMACION DE COMPUTADORAS-LENGUAJE-BASIC**	▪ INCAE-Honduras ▪ INCAE- Honduras ▪ UNAH-Honduras ▪ Radio Shack, Computer Center, Honduras
1986	▪ **FOTOGRAFIA PROFESIONAL.** ▪ **GERENCIA EJECUTIVA**	▪ APH-USIS (Asociación Hondureña De Prensa-Servicio Cultural E Informativo De U.S.A.) . Tegucigalpa, Honduras. ▪ INTERLAC, San Pedro Sula, Honduras
1984	▪ **FOTOGRAFIA PROFESIONAL** ▪ **XIII REUNION NACIONAL DE SOCIOS AIESEC**	▪ Casa De Las Imágenes, México D.F. ▪ AIESEC/Tlaxcala. México.
1983	▪ **I SIMPOSIUM INTERNACIONAL DE INGENIERIA INDUSTRIAL Y DE SISTEMAS /**	▪ Instituto Tecnológico De Monterrey, Unidad Estado De México.

EXPERIENCIA LABORAL

DE AGOSTO DEL 1996 A LA FECHA
CADEAL –CONSULTORES
Centro Asesor para el Desarrollo Económico, Empresarial, Ambiental y Local.
Directora General y Consultora Senior

Gerente General
Del 20 de Agosto del 2002 a la fecha

Representatividad legal de la firma consultora, mi trabajo ha estado orientado a formulación, diseño, ejecución y administración de proyectos en investigación social, económica y asistencias técnicas en desarrollo empresarial.

Administración de fondos de cooperación internacional para ejecución de proyectos. Dirigiendo alrededor de 7 consultores simultáneamente en formulación y ejecución de proyectos.

A continuación se describen los proyectos ejecutados:

A. INVESTIGACIONES SOCIO-ECONÓMICAS, DIAGNÓSTICOS Y DISEÑOS DE ESTRATEGIA, E INVESTIGACIONES DE MERCADO

PROYECTO	Cliente	Fecha
Sistematización Denominación de Origen Café Marcala	DO Café Marcala-AECID (Denominación de Origen Café Marcala, productores de café)	Diciembre 2010 En ejecución
a. Levantamiento de información y Sistematización de la Denominación de Origen desde su nacimiento hasta la fecha b. Identificación de las Etapa Inicial, de Procesos y Etapa Final de la experiencia considerando el contexto social, económico y cultural donde se desarrolla la experiencia c. Documentación de la Experiencia d. Redacción del Documento de sistematización, como modelo para ser replicable en cualquier territorio e. Socialización de la Experiencia		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Sistematización Unidad de Desarrollo Local Danli	PyMERural (Programa de apoyo a las PYMES rurales de Swiss Contact)	Nov 2010 Abril 2011
a. Levantamiento de información y Sistematización de la Unidad de Desarrollo Local b. Identificación de las Etapa Inicial, de procesos y etapa final de la experiencia considerando el contexto social, económico y cultural donde se desarrolla la experiencia c. Documentación de la Experiencia d. Redacción del Documento de sistematización, como modelo para ser replicable en cualquier territorio		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Desarrollo Organizacional y Diseño de Procesos Operativos de la Secretaría del Trabajo y Seguridad Social. I Etapa.	UCP (Unidad Coordinadora de Proyectos) Secretaría del Trabajo. Licitación BID	Sep 2008 - Nov 2009
a) Mapeo de Procesos, Flujos y procedimientos de la Funcionalidad Actual de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, para lo que se aplicaron matrices de investigación grupal y encuestas individuales. b) Diagnóstico de la Funcionalidad de la STSS, basada en información secundaria, utilizando Metodología de Comparación de pares con los países de México y EL Salvador. c) Diseño de una nueva Propuesta de Estructura Organizacional armonizada con el marco legal, normas, y políticas de estado, para la Dirección General de Salarios, Dirección General de Previsión Social y Dirección General de Empleo.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Análisis Financiero y revisión del Plan Estratégico, de operaciones Microfinancieras y de Servicios de Desarrollo Empresarial en el Centro de Desarrollo Humano-CDH	CDH (ONG, destinada a desarrollo empresarial y microfinanzas)	Ene 2006-Jun 2005
Realizar un análisis de indicadores financieros de las operaciones de Desarrollo Empresarial y las operaciones de Microfinanzas de CDH, para lo cual se realizó análisis separado de principales indicadores financieros para cada operación y separación de activos de cada operación, así como el aporte de socios externos a CDH		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Definición Estratégica y Plan de Negocios del Centro de Aprendizaje (CEA) " Roca Firme en el Aguacate, Apacilagua Choluteca	Centro de Desarrollo Humano -CDH. (ONG, destinada a desarrollo empresarial y microfinanzas)	Dic 2006- Feb 2007
Diagnóstico y definición de las líneas estratégicas, Plan de negocios que incluya Estructura del CEA, Entrega de servicios, definición de Beneficiarios y plan de promoción del CEA, en base a las demandas de los pobladores las que fueron levantadas mediante grupos focales con los diferentes productores beneficiarios del programa. En la estrategia incluyó una visión de asocio con otras instituciones entregando servicios de desarrollo empresarial en agronegocios y gestión ambiental en la zona sur, o en el país.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Apoyo a la Agricultura Orgánica y a las Cadenas Agroalimentarias	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura-IICA/ SAG	Sep 2008-Feb2009
1. Pre-diagnóstico de la Agricultura y Ganadería Orgánica en el país como base para definir la Estrategia Nacional de Fomento a la Agricultura y Ganadería Orgánica. Para lo cual se realizaron las siguientes actividades, para lo que se realizo un taller de investigación de oferta y demanda de productos y productores, así como las principales demandas del sector para lograr su desarrollo, el taller conto con la participación 2. Informe sobre la situación de la inclusión de Honduras como país tercero ante la Unión Europea, en el tema de Agricultura Orgánica. 3. Documento sobre pasos y procesos para alcanzar la certificación orgánica 4. Investigación, Elaboración, Diseño, Revisión y Diagramado de 4 Manuales, para fortalecer la cadena Apícola y la cadena Bovina de Carne. Para la elaboración de cada manual se realizó un proceso de investigación mediante grupos focales con productores de los diferentes sectores productivos. a) Manual de Procesos para producción en Rastros b) Manual de Buenas Prácticas en Explotaciones Ganaderas de Carne Bovina c) Manual de Apicultura Básica e) Manual de Enfermedades Apícolas Para lograr los productos se realizaron las siguientes actividades: a) Recopilación y análisis de información primaria y secundaria. b) Diseño de metodologías de investigación, matrices de trabajo y documentos de discusión para los diferentes temas. c) Realización de talleres regionales y nacionales con actores líderes de opinión en los diferentes sectores productivos trabajados. d) Gestión de fondos ante BCIE para realizar consultoría, logrando una donación de US$ 5,000.00		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Identificación y Caracterización de las Regiones del País con Mayor Capacidad y su Dinamismo en la Generación de Empleo	Unidad Ejecutora Secretaría del Trabajo Licitación BID	Dic 2006-Jul 2007
a) Identificación de 2 ciudades polos de desarrollo por región (norte, centro, sur, oriente y occidente) del país, con características de dinamismo en la generación de empleo, para ubicar las oficinas de intermediación laboral b) Capacitar a los técnicos de la Secretaría en procesos de investigación para quienes se diseñó un modelo. c) Proceso de investigación secundaria para identificar indicadores que caractericen las principales ciudades revisando la contribución al PIB y Balanza Comercial de los diferentes sectores productivos con presencia en las regiones, así como se analizaron variables socioeconómicas como pobreza, acceso a servicios, nutrición,		

educación y derechos laborales.
d) Proceso de investigación primaria mediante encuestas aplicadas a actores del mercado laboral tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda habiendo entrevistado a personajes claves a nivel nacional que tengan que ver con asociaciones, cámaras, y sector privado, así como sector público y cooperante. Al mismo tiempo, se realizó un proceso de consulta a través de talleres o grupos focales participativos y de consenso con líderes de opinión actuando en la zona tal como: presidentes de asociaciones de productores, sector financiero, PYMEs, cámaras, sociedad civil, cooperantes, alcaldes, gobernadores, empleados asalariados, empleados por cuenta propia, desempleados, representantes de organizaciones de mujeres, minusvalidez, etnias y jóvenes, a fin de identificar sectores productivos de mayor dinamismo en la generación de empleo por zona, así como potenciales sectores productivos, actividad del sector publico en la generación de empleo lo anterior para definir la localización de las Oficinas de Intermediación laboral, su estructura, sus servicios y operatividad, de acuerdo a las demandas de los actores locales.
e) Se generaron bases de datos paral análisis cualitativo y cuantitativo de los hallazgos en la investigación.

PROYECTO	Cliente	Fecha
Levantamiento de dos Casos para la Clase de Gestión Ambiental	Escuela Agrícola Panamericana El Zamorana	Feb- May 2006
Se levantó información sobre el impacto ambiental de plantaciones, beneficiado y procesos de exportación de café a mercados convencionales, mercado orgánico y comercio justo en Europa. Así como crianza de aves, procesamiento de carne de pollo, producción de huevos y exportación de los mismos productos. Para lo cual se diseñaron y escribieron 2 casos, y se desarrollaron guías metodológicas de estudio para identificar problemas y soluciones a la gestión ambiental y producción más limpia.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Sondeo de Mercado de frutas frescas y procesadas: **Oportunidades de Comercialización para Productos de Frutas Nativas y Exóticas con mayor potencial en el mercado de Centro America**.	Alianza con Enlace Consultign Group, IICA El Salvador	Marzo y Abril 2006
En este proyecto se coordinó el equipo de consultores que levantaron información de campo, mediante encuestas en Choluteca, Tegucigalpa y San Pedro Sula y se realizó el análisis estadístico e identificación de oportunidades de comercialización para Frutas Nativas y Exóticas en Honduras de Productores Salvadoreños.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Diagnóstico y Plan de Mejoramiento Empresarial para Red de Empresarios Industriales de la Madera en la Zona Sur	ASIMACH (Asociación de industrials de la Madera Choluteca) Fondo-FOSEDEH BID-SIC	Marzo-Septiembre del 2006
Se transfirieron las herramientas de diagnóstico, con el fin de realizar el proceso de manera participativa en todos los integrantes de la red empresarial, se realizó diagnostico de 7 talleres y 1 taller colectivo, así como de los factores de Asociatividad, Gestión Empresarial, Eficiencia Productiva, Producción más Limpia, y Comercialización con el fin de generar un Plan de Mejoramiento para la Red de Empresarios identificando oportunidades de encadenamiento empresarial y procesos colectivos. Se diseño y acompaño en el plan de promoción de productos y en la realización de grupos focales en la zona Sur con el fin de identificar atributos de los productos y requerimientos de los clientes.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Formulación de una Propuesta de Desarrollo Económico Empresarial y Local, para ser presentada ante el Programa Binacional (Honduras- El Salvador)	CHF-Internacional	Jun-Agt 2005
Diseñé un proyecto para impulsar el Desarrollo económico y social de 5 municipios de la zona fronteriza entre Honduras y El Salvador, la que involucró un componente de Comercialización y de Inteligencia de Mercados, un Componente de Formación Empresarial y un Componente de Modernización y Simplificación Municipal ligado al fomento a la inversión y desarrollo de los sectores productivos y a un sistema de información en los 7 municipios.		

Para formular el proyecto fue necesario la realización de una investigación mediante talleres participativos que permitieran establecer planteamientos relacionados al desarrollo empresarial de la zona binacional analizada.
Acompañé en la presentación de la propuesta para la gestión de fondos ante el Programa Binacional (Honduras –El Salvador) de la Unión Europea, habiendo obtenido los fondos para la implementación de la propuesta (US$ 300 mil dólares). La propuesta se basó en un proceso de diagnóstico de demandas de los sectores productivos de la zona para lo que se diseñó una metodología que permitió la participación de los representantes de organizaciones de los diferentes sectores productivos en la zona

PROYECTO	Cliente	Fecha
Metodología para Grupos Focales para investigar Oferta y Demanda de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) en Honduras	AVU S. de R.L (Empresa Española)	Jul 2005
Participé en el diseño de metodología para trabajo de grupos focales y en el proceso de investigación de Oferta y Demanda de SDE, como parte de los consultores locales que la Empresa AVU subcontrató en un proyecto a desarrollar para el Programa Nacional de Competitividad.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Diseño de Metodología para identificar líneas estratégicas del Plan para la implementación de la Reingeniería del Instituto Nacional de la Propiedad	PATH-Programa de Administración de tierras de Honduras. Licitación BID.	May 2005
Diseñé metodología para trabajo de grupo, con el fin de identificar líneas estratégicas y líneas de acción en el proceso inicial de la implementación en la reingeniería del Instituto Nacional de la Propiedad. Se realizaron talleres participativos de investigación entre los integrantes del Instituto Nacional de la Propiedad y los directivos.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Sistematización y Validación de la Política Nacional de Nutrición y Materno Infantil	Secretaría de la Presidencia y PRIESS. Licitación BID	Nov 2004-Ene 2005
Construcción de Indicadores y Política de Nutrición y Materno Infantil. Diseñé metodología para validar ambas políticas. Coordiné y Dirigí el Taller de Validación de las Políticas. En conjunto con el equipo contraparte de la Secretaría de Salud y de la UNAT, se sistematizó el proceso de validación. Para lograr el objetivo se realizaron talleres nacionales, mediante grupos de trabajo.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
"Seguimiento al diagnóstico de las necesidades de capacitación, asesorías e información en el sector de agro negocios de Honduras". Consultora adjunta	Centro de Formación Empresarial-CFE Universidad EARTH, CR. Licitación BID	Oct 2004-Dic 2004
Diseño de Estrategia Institucional para la entrega de servicios a las PYMEs Agrícolas. La estrategia se basó en el análisis de Oferta y Demanda de Servicios de Desarrollo Empresarial en el Sector de Agronegocios de Honduras, análisis de las demandas de las mesas sectoriales del sector y definición de los lineamientos estratégicos para penetrar en Honduras con Servicios de Desarrollo Empresarial.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Reingeniería de Procesos y Estructuras de la Secretaría Técnica de Cooperación no Reembolsable Internacional. (SETCO)	Secretaría de la Presidencia, Licitación PNUD	Jul 2004 – Sep 2004
Para lo cual se realizó un diagnóstico Institucional de SETCO, mediante un levantamiento de procesos en sus diferentes Etapas (Formulación de Proyectos en coordinación con otras instituciones de gobierno, Gestión de Fondos y Seguimiento a la Ejecución, revisión de la operatividad del SINACOIN (sistema de información). La propuesta incluyó el Diseño una nueva Estructura que permita armonizar a la cooperación internacional con las demandas nacionales de desarrollo, para lo cual se propuso una estructura dirigida por un ente Planificador, e integrada por un Ente Gestor y Promotor del Desarrollo, y la consolidación de la Cooperación Reembolsable con la Cooperación no Reembolsable. Se revisó la congruencia de la propuesta en el marco de la legislación nacional existente.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Introducción en el mercado Salvadoreño de productos para empaque de papel reciclado	CONFISA (Productora y distribuidora de productos reciclados de papel)	Junio 2004
Estudio realizado para la empresa Convertidota de Fibras S.A., habiendo logrado identificar un contacto para representante en el Salvador.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Investigación de mercado para introducir Tilapia Hondureña en El Salvador	Ing. Armando Morán (Consultor independiente)	**Sep 2004**
Estudio Realizado para una cooperativa de la zona sur, productores de Tilapia, se logró identificar distribuidor de los productos		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Investigación de Mercados para la Construcción de un Edificio Complejo Inteligente de Oficinas	**Estudio realizado para Banco del Istmo, en conjunto con INDESA-Panamá**	**Feb-Abril 2004**
Consultora Coordinadora del Grupo de trabajo. Dirigí al grupo de trabajo en Honduras, se realizó el diseño de la investigación e instrumentos y análisis estadístico de la información de oferta y demanda de oficinas, con el fin de generar los insumos que permitieron el diseño del perfil del edificio para el complejo inteligente		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Ideas – Fuerza para el Desarrollo de la Estrategia de Implementación de un Programa Innovativo de Información, Educación y Comunicación para la Promoción de la Salud	Programa de Reorganización Institucional y Extensión de los Servicios Básicos del Sector Salud-PRIESS/Secretaría de Salud. Licitación BID	2001-2002
Consultora Responsable y Coordinadora del Equipo. Descripción: Se desarrolló una metodología que permita la generación de ideas, en el marco de trabajo del Grupo Consultivo del Programa PRIESS. Se Diseñó la Estrategia y se coordinará al grupo de consultores que estarán involucrados en el proceso de ejecución, el cual se realizará como proyecto piloto , en la búsqueda de soluciones para mejorar la salud a través de cambios en los hábitos y condiciones necesarias específicamente orientados a mejorar la Nutrición. Se espera que mediante el proceso de promoción de la salud se logre la multiplicación de conocimientos para que la población se integre activamente en la solución de los problemas de salud. Se dirigió al equipo de consultores multidisciplinarios, para ejecutar el proyecto incluyendo la difusión de la salud mediante expresiones artísticas y propias de cada región.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Ideas – Fuerza para la Implementación de la Estrategia de Implementación de un Programa Innovativo de Información, Educación y Comunicación para la Promoción de la Salud, en lo referente a Nutrición.	Programa de Reorganización Institucional y Extensión de los Servicios Básicos del Sector Salud PRIESS/Secretaría de	2003

	Salud. Licitación BID	
Se desarrolló una metodología que permitió la generación de ideas, en el marco de trabajo del Grupo Consultivo del Programa PRIESS. Se Diseñó la Estrategia, se diseñaron términos de referencia para la contratación de consultores para desarrollar el proyecto piloto a ejecutarse en tres comunidades del departamento de Lempira y se realizó el proceso de coordinación y consenso del proyecto ante la sociedad civil organizada, de donde surge la obra de teatro "Sopita de Amor", mediante la cual se pretende educar a la población en los valores alimenticios de los insumos para producir una sopa típica hondureña)		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Diseño del Plan Nacional de Nutrición y Plan Nacional Materno Infantil	Programa de Reorganización Institucional y Extensión de los Servicios Básicos del Sector Salud. PRIESS/Secretaría de Salud, licitación BID	2003
Diseñé una metodología de investigación grupal, que permitió el trabajo multidisciplinario integrando sociedad civil, ONGS, sector privado y gobierno. Se desarrollaron matrices de trabajo propias de la Planificación Estratégica para ser completadas por los diferentes grupos, mediante dinámicas, preguntas dirigidas, bitácoras y presentaciones en plenarias y discusiones de grupo. Coordiné al equipo de consultores nacionales e internacionales. Se integraron las propuestas resultantes del trabajo en grupo en un documento final " Plan y Politica Nacional de Nutrición" y plan Nacional Materno Infantil		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Revisión y Replanteamiento de la Posición Estratégica del Centro de Desarrollo Humano (CDH)	Centro de Desarrollo Humano-CDH (ONG entregando servicios de desarrollo empresarial y microfinanzas)	Mar-Jun 2003
Descripción: Formé parte del equipo de consultores para desarrollar la Estrategia, la que se reorientó al Desarrollo Rural, Incidencia Política y Desarrollo Económico Local y Desarrollo de MIPYMEs partiendo de un análisis –diagnóstico Institucional, de la Oferta y Demanda de Servicios de Desarrollo Empresarial, Desarrollo Local Rural y de Incidencia Política. Diagnóstico –Análisis del Programa de Crédito.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Integración Grupo Consultivo de PRIESS/Secretaría de Salud	PRIESS/Sec de Salud. Licitación BID	Agost 2002-Oct 2003
Descripción: Coordiné la integración del grupo y Desarrollé metodología en la generación de Ideas – Fuerza para lograr la Estrategia de Información, Educación y Comunicación del Sector Salud- La metodología se basó en matrices de planificación y formulación de proyectos, que permitieron el trabajo de grupos y la participación de todos los integrantes. Se coordinó la metodología, el equipo de consultores integrado por consultores de la Universidad de Emory y de cadeal consultores.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Diagnóstico sobre la situación general de Proyectos y Servicios Municipales de Choluteca: Aguas de Choluteca, Alcantarillado, Aseo y Recolección de Basura, Rastro, Mercados, Terminales, Proyectos en ejecución y en gestión	Municipalidad de Choluteca	Dic-2001-Ene 2002
Asesoría a la Alcaldía Municipal en diagnóstico de situación en la administración de dichos servicios y formulación de una propuesta y plan de mejoras a los problemas en entrega de estos servicios. Diseño del Plan Municipal para el año 2002		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Estrategia de Desarrollo de la Zona Sur de Honduras	Cámara de Comercio e Industrias del Sur	Sep 2002
Formulación de una estrategia que logró la coordinación del sector publico privado, sociedad civil, ONGs, mediante un proceso altamente participativo y que culminó en la formulación de una cartera de proyectos orientados al desarrollo social y económico de la zona aglutinados en el documento Estrategia de Desarrollo de la Zona Sur de Honduras.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Análisis FODA de la zona Sur	Cámara de Comercio e Industrias del Sur	Sep- 2002
Formé parte del equipo de consultores que realizaron el Análisis del FODA de la región Sur del país, utilizando una metodología participativa de los diferentes actores publico-privado en la zona.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Propuestas para la formulación y diseño del proyecto Desarrollo de la Cuenca Lechera Sur	Cámara de Comercio e Industrias del Sur y AGACH	Oct- 2002
Se promovió un Bechmarking con empresarios de la Provincia de Santa Fé de Argentina, de tal forma que se gestionaron fondos ante BCIE para lograr traer empresarios Argentinos a Honduras para contar con un evento de intercambio de lecciones aprendidas y cambios tecnológicos entre empresarios hondureños localizados en las principales cuencas lecheras del departamento de Choluteca, Olancho y Danli. Se realizó una rueda de negocios entre empresarios del sector lácteo de Choluteca, Olancho y Danli con empresarios Argentinos.Para lo cual se contó con el apoyo de BCIE, la Embajada de Argentina, la Municipalidad de Choluteca, la Cámara de Comercio del Sur y AGACH. Se gestionaron los boletos del viaje de 19 empresarios hondureños para viajar a la cuenca de Santa Fé, ante BCIE		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Diseño de una Estrategia práctica/operativa (Marco Lógico) en sus relaciones y trabajo de asociación con otras ONGs u OPDs, con Comunidades de Base, con Gobiernos municipales y con dependencias del Gobierno Central.	**CARE INTERNACIONAL - Honduras**	**1996**
Mediante este trabajo se evaluaron experiencias anteriores de trabajar con socios o contrapartes, así como se realizaron visitas a los proyectos operando en las zonas más vulnerables del territorio nacional. Se logró un diagnóstico de las diferentes relaciones de trabajo de CARE con otras organizaciones e instituciones en los diferentes proyectos, además de identificar las necesidades de los socios, contrapartes, subcontratados y donantes. Lo anterior sirvió de base para lograr el Diseño de una Estrategia de Asocio, para lo cual se adaptó la planificación del marco lógico, la estructura organizacional e instancias de concertación, se redefinieron los indicadores de impacto en función de la estrategia, así como la redefinición de conceptos, metas estratégicas y metas operativas. Al mismo tiempo, se revisó el avance de los indicadores de impacto, para cada proyecto, así como se evaluó la definición de los puestos a nivel institucional, con el fin de hacer congruente la estrategia de asocio entre la entrega de los servicios y las necesidades de los socios. Por otra parte, se realizó un análisis estadístico de las necesidades de los socios.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Diseño de un Manual de Operaciones, Flujos de Operación, Responsabilidades, Funciones, Procedimientos y Análisis de los flujos de información, para el Proyecto Mejoramiento Empresarial para la Micro y Pequeña empresa.	**CENTRO DE DESARROLLO HUMANO (C.D.H.): ONG, atendiendo pobladores Urbano Marginales y Rurales en**	**1996-1997**

	el área de Desarrollo Empresarial, Organización Gremial y Desarrollo Local.	
Con el fin de lograr la eficiencia en la entrega de servicios en las áreas de atención a microempresas y al sector informal en lo referente a un programa de crédito unido a un programa de capacitación, y asistencia técnico, mediante los ejes de atención: Formación empresarial, Crédito, Desarrollo Productivo y Organización Productiva y Gremial. Se logró cambiar la estructura y metodología de atención en el área de Atención al sector informal, se ampliaron las instancias y consejos de concertación entre beneficiarios y ONGs, se dieron las bases para el diseño de un sistema de control de la cartera de crédito mediante la asesoría para el nuevo diseño del sistema de cómputo que se adapte a los nuevos controles y análisis. Se definieron nuevas funciones para el comité de crédito, volviéndolo más analítico y más expedito en la toma de decisiones. Se creó un nuevo puesto orientado a fortalecer y apoyar a los(las) beneficiarios(as) en la temática de género.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Evaluación de Impacto del Plan Estratégico 1996-1998 empresa	**CENTRO DE DESARROLLO HUMANO (C.D.H.):** ONG, atendiendo pobladores Urbano Marginales y Rurales en el área de Desarrollo Empresarial, Organización Gremial y Desarrollo Local.	**1997**
A solicitud de ICCO, agencia financiera internacional y con el fin de medir la efectividad en la entrega de los servicios a los beneficiarios de los programas de Desarrollo Comunitario, Apoyo al Sector Informal, Apoyo y Asesoría a Organizaciones Populares, para lo cual se realizó una encuesta socioeconómica que permitió medir los indicadores de impacto: sociales, económicos y de género, se realizó análisis estadístico de las variables de impacto identificadas, con el fin de estratificar tendencias. Se logró establecer los indicadores sociales, económico y de género, con el fin de medir la efectividad y resultados de los proyectos de infraestructura, educación, microcuencas y microproductores, en comunidades donde se ubica el radio de acción de la institución. Así mismo, se evaluó el avance de las organizaciones populares asistidas mediante los proyectos y programas de la institución, tanto en la organización interna como en la capacitación de sus recursos humanos, así como en su fortalecimiento como una plataforma de lucha. Por otra parte, se evaluó el desarrollo logrado por las microempresas atendidas mediante los programas de financiamiento y capacitación y asistencia técnica. Mediante este trabajo se logró que las recomendaciones fueran las bases para la nueva planificación estratégica de la institución, de acuerdo a las necesidades y servicios de los(as) beneficiarios(as) en conjunto con la capacidad instalada de la institución y su estructura organizacional.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Diagnóstico Situacional del Sector Informal, para desarrollar un plan de capacitación y asistencia técnica dirigido a los(as) beneficiarios(as) y al fortalecimiento institucional.	**CENTRO DE DESARROLLO HUMANO (C.D.H.)**	**1997**
ONG, atendiendo a Mujeres, y luchando contra toda discriminación contra la Mujer. Se realizó una encuesta socioeconómica del sector industrial lo que a la vez sirvió de base en la formación de un censo de los(as) beneficiarios(as) atendidos(as) y de donde se extrajo el diagnóstico y análisis estadístico de las tendencias y demandas de los diferentes sectores industriales: Confección, Cuero y Calzado, Repostería, Manualidades y Carpintería. En base a demandas se Desarrollo el Manual de Capacitación en Gestión Gerencial y en Contabilidad y Finanzas.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Estudio de Investigación de Mercado	**NACIONAL DE ENVASES**	**2002**
Empresa orientada al procesamiento y comercialización de envases de Cartón. Se realizó una investigación orientada a conocer la percepción del cliente en lo referente a calidad de los productos, cobertura y calidad del servicio. Por otra parte, se evaluó el impacto de la estrategia actual ante los consumidores, competencia, productos sustitutos, amenazas del mercado y del marco legal, a través de métodos estadísticos.		

B. PROYECTOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL

PROYECTO	Cliente	Fecha
Integrante del Comité Técnico para Diseño y Negociación de la Estrategia de CDH Microfinanciera en la constitución de un fideicomiso.	CDH- Centro de Desarrollo Humano (ONG entregando servicios de desarrollo empresarial y de microcrédito)	Nov 2008 a la fecha
a) Participación en las reuniones de toma de decisiones b) Análisis de cuentas de las instituciones filiales, para identificar sugerencias a Estados Financieros y reuniones con los contadores y administradores actuales del fondo. c) Análisis de propuestas con instituciones financieras para determinar la figura apropiada de administración del fondo para financiar pequeñas empresas, de CDH. d) Análisis de Escenarios de costos de diferentes propuestas. e) Participación en las negociaciones y reuniones con diferentes instituciones financieras. f) Diseño del fideicomiso con Banco de Occidente, para administrar una cartera de US$ 750 mil dólares		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Administración de fondos para Proyectos de Construcción	**Varios**	2002 a la fecha
Administración de fondos para proyectos en ejecución para proyectos diseñados, supervisados y construidos por la Arq. Iris Caballero: Oficinas de Cooperativa Chorotega, edificios comerciales y varias soluciones habitacionales		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Apoyo a la Agricultura Orgánica y a las Cadenas Agroalimentarias	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura-IICA/ Secretaría de Agricultura y Ganadería)	Sep 2008-Feb2009
1. Pre-diagnóstico de la Agricultura y Ganadería Orgánica en el país como base para definir la Estrategia Nacional de Fomento a la Agricultura y Ganadería Orgánica. Para lo cual se realizaron las siguientes actividades, para lo que se realizo un taller de investigación de oferta y demanda de productos y productores, así como las principales demandas del sector para lograr su desarrollo, el taller conto con la participación 2. Informe sobre la situación de la inclusión de Honduras como país tercero ante la Unión Europea, en el tema de Agricultura Orgánica. 3. Documento sobre pasos y procesos para alcanzar la certificación orgánica 4. Investigación, Elaboración, Diseño, Revisión y Diagramado de 4 Manuales, para fortalecer la cadena Apícola y la cadena Bovina de Carne. Para la elaboración de cada manual se realizó un proceso de investigación mediante grupos focales con productores de los diferentes sectores productivos.		

a) Manual de Procesos para producción en Rastros
b) Manual de Buenas Prácticas en Explotaciones Ganaderas de Carne Bovina
c) Manual de Apicultura Básica
e) Manual de Enfermedades Apícolas

Para lograr los productos se realizaron las siguientes actividades:

a) Recopilación y análisis de información primaria y secundaria, grupos focales con productores e instituciones del sector público.
b) Diseño de metodologías de investigación, matrices de trabajo y documentos de discusión para los diferentes temas.
c) Realización de talleres regionales y nacionales con actores líderes de opinión en los diferentes sectores productivos trabajados.
d) Gestión de fondos ante BCIE para realizar consultoría, logrando una donación de US$ 5,000.00

PROYECTO	Cliente	Fecha
Organización, Fortalecimiento y Saneamiento Financiero del Grupo ANPEMAH.	ANPEMAH (Asociación Nacional de pequeños productores acuícolas)	Ene-Dic 2008
a) Diseño de la estructura organizacional de la Asociación b) Planes de negocios individual y grupal de 7 empresarios logrando sanear las finanzas de las pequeñas empresas, mediante AT en negociación con bancos privados y se logró negociar deuda y trasladarla a la banca de desarrollo por un monto de US$ 1.2 millones. c) Asistencia en las negociaciones para lograr alianza con una empresa empacadora y exportadora de camaron como socio exportador. d) Capacitación en preparación para exportar y en la identificación de demandas para fortalecer la capacidad técnica de los mismos en mejoras a la productividad y administración de las unidades productivas.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Diseño de Procesos Administrativos, Producción, Compras, Seguridad e Higiene y Normativa de Personal	PRODAL (Empresa procesadora y distribuidora de alimentos hospitalarios)	Nov 2005, Nov 2006, Nov 2007
a) Levantamiento de procesos, los cuales fueron sujetos de análisis y rediseño, con el fin de ajustarse a normas de control de calidad y de buenas prácticas de manipulación de Alimentos, apegadas a la norma HACCP. b) Se definió el perfil de los empleados y las políticas de personal c) Se definió la estructura de costos para participar en licitaciones del estado, habiendo ganado la empresa licitaciones en hospitales públicos.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Organización del Sistema y Procedimientos Contables UNIPAN	UNIPAN (Empresa panificadora de distribución masiva) Fondo FOSEDEH-BID-SIC	Dic 2005-Feb 2006
Instalación de Paquete Contable, organización de procesos y procedimientos de contabilidad general y de contabilidad de costos en la empresa.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Análisis de Costos Empresa PRODAL	PRODAL (Empresa procesadora y distribuidora de alimentos hospitalarios	Nov 2005
Se realizó un análisis de las situación financiera y de los costos de la empresa PRODAl, para asesorarle al participar en licitaciones de venta de Comida a Hospitales del Estado, logrando ganar la licitación desde el		

2005 a la fecha. Esto se logró mediante una definición de precios y costos competitivos.

PROYECTO	Cliente	Fecha
"Valoración Económica, incluyendo el valor de las marcas de la Empresa Fábrica de Especias Don Julio"	Empresa Fábrica de Especias Don Julio (Empresa productora y distribuidora masiva de especias en mercado nacional e internacional)	Oct 2004-Ene 2005
Consultora coordinadora del equipo de trabajo y del análisis financiero y económico Descripción: Se Investigó el mercado de Especias, Salsas y desinfectantes de Honduras, El Salvador y Nicaragua, con el fin de identificar lealtad, prominencia y valor de la marca, como base para valorar los intangibles de la empresa, adicionalmente se realizó una análisis financiero de la empresa y se determinó el valor económico de las acciones y de la empresa, incluyendo la reevaluación de los activos tangibles. El proceso de investigación se realizó mediante el levantamiento de 300 encuestas aplicadas en Honduras, El Salvador y Nicaragua. Se valoró el precio de las acciones.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Programa de Desarrollo Integral Sostenible para Centroamérica. **Consultora y Coordinadora para Honduras del equipo de consultores Hondureños**	PANAVISION (Empresa productora de Muebles de metal para oficinas), CONETSA (Empresa productora de arena y cemento mezclado) Fondos CEGESTI gestionados ante el Gobierno Holandés	Sep 2004-Feb 2005
Se realizó diagnóstico de Desarrollo Integral Sostenible para 2 empresas hondureñas, PANAVISION que su giro es la producción y comercialización de muebles de metal para el mercado nacional y mercado externo y CONETSA que su giro es la producción de mezcla y tubos de concreto para el mercado nacional. Se desarrollo un Plan de Producción más Limpia para cada empresa, se definió un plan estratégico incluyendo gestión económica, gestión ambiental y responsabilidad social, se desarrollo un Plan de Mejoramiento Empresarial incluyendo Producción más Limpia, Eficiencia Administrativa y en Producción y Mejores Técnicas Disponibles, se capacitó al personal para lograr la implementación del mismo, se realizó el levantamiento de procesos, línea de base y de cuantificación de desperdicios, se diseño el nuevo programa de producción ligado al plan de ventas. Proyecto liderado por CEGESTI a nivel Centroamericano, Programa de Reducción de la Pobreza y Mejoramiento del Ambiente, financiado por el Gobierno de los Países Bajos. Mediante este programa se desarrolló valor en las empresas al implementar una estrategia de reducción de costos en el sistema de producción.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Asesora de la Junta Directiva de BANASUPRO (Empresa descentralizada del estado de distribución masiva de alimentos)	Secretaría de la Presidencia, Licitación PNUD	Enero-Abril 2004
Asesora externa de la Junta Directiva y del vice Ministro de la Secretaría de Industria y Comercio Presidente de la Junta Directiva BANASUPRO, en temas como la definición del Plan Estratégico y en la Ejecución del Plan de Acción para Implementar la Estrategia Competitiva y el Plan de sostenibilidad institucional, lo que permitió el rescate financiero de la empresa descentralizada del estado y la implementación de la nueva estrategia. Miembro y coordinadora de la comisión interventero para el rescate financiero de la empresa estatal.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Identificación de alternativas para lograr	**Secretaría de la**	**Jun-Sep 2003**

sostenibilidad en BANASUPRO	**Presidencia** **LICITACION PNUD**	
Consultora Responsable y Coordinadora del Equipo. Dirigí y diseñé la propuesta de alternativas para generar sostenibilidad en BANASUPRO, se ejecutó un Plan de Emergencia para lograr saneamiento financiero, y se definió la Estrategia Competitiva generando cambio en los canales de distribución. Miembra de comisión interventora administrando US$ 530 mil dólares para lograr el saneamiento financiero de la empresa.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Asesoría financiera y Administrativa para las empresas	Grupo EYL Comercial (Grupo importador y distribuidor de productos farmacéuticos, especias, y agrícolas) Hormas Bellino (Empresa productora de Hormas) Alimentos CETA (Procesadora de alimentos de consumo masivo)	Agosto 2002 a Diciembre 2003
Asesoría en finanzas y administración, presentación de flujos de caja, definición de la estrategia financiera.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Estrategia de Asociatividad y Plan de Negocios de un Grupo de Pescadores de OMOA, incluyendo gestión Ambiental y de Responsabilidad Social	Caritas SPS, Grupo de Pescadores OMOA	Enero-Marzo 2006
Se capacitó a pequeños productores y comercializadores de productos del mar en integración de una red de productores para la autogestión y para el encadenamiento en la etapa de procesamiento y comercialización. Se capacitó a los Empresarios en herramientas para formular el plan de negocios incluyendo gestión ambiental y responsabilidad social, para lo cual se definió visión, misión, estructura, plan de producción y eficiencia, plan de mercadeo y logística de distribución, plan financiero y definición de costos, y plan y política para minimizar impactos ambientales y política de responsabilidad social. Se diseñaron las encuestas y las matrices de investigación requeridas para contactar los clientes y potenciales clientes.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Diagnóstico y Plan de Mejoramiento Empresarial Incluyendo Producción Más Limpia, Buenas Prácticas de Manufactura y Responsabilidad Social	SALUVITA (Empresa productora y distribuidora de granola) Fondo-FOSEDEH BID-SIC	Dic 2005-Feb 2006
SALUVITA, empresa que produce Granola, para la cual se realizó un diagnóstico en la revisando las diferentes áreas de la Empresa utilizando las siguientes herramientas: autodiagnóstico, diagnostico de Desarrollo Sostenible, Análisis de la Cartera del Negocio, Buenas Prácticas de Manufactura, Higiene y Seguridad Industrial y Flujo del Proceso y Producción más Limpia, Eficiencia y Calidad e Investigación de Mercado mediante encuestas y grupos focales. Lo anterior permitió revisar detenidamente a la estrategia empresarial, cultura, estructura, personal, procesos, producción, mercadeo y ventas y finanzas. Lo anterior permitió diseñar un Plan de Mejoramiento Empresarial Incluyendo Gestión Ambiental, y Responsabilidad Social, con el fin de preparar a la empresa a las exigencias del mercado nacional o mercados externos como oportunidades para competir en el largo plazo, por otra parte se diseño un plan para cumplir con normativa de Buenas prácticas de manufactura de alimentos, incluyendo el desarrollo de una nueva cultura organizacional cuidando de la gestión ambiental y responsabilidad social, por otra parte se orientaron igualmente las mejoras hacia el área de mercadeo y distribución para lograr en conjunto una situación financieramente sana de la Empresa. Para definir la estrategia de mercados y distribución se realizaron grupos focales con potenciales clientes		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Asesora en Administración y Finanzas	**EMPRESA AVICOLA EL CORTIJO:** Empresa orientada al Engorde, Procesamiento y Comercialización de Carne de Pollo.	1997-1999

- Rediseño Organizacional, Diseño de Controles Administrativos, Selección del Sistema de Información Computarizado, Contratación de personal Ejecutivo. Diseño de Procedimientos en el control de Egresos e Ingresos. Se procedió a evaluar los puestos y la definición de los mismos, para poder rediseñar una propuesta de estructura organizacional que les permita competir en ese sector industrial y en el territorio nacional.
- Miembra del Consejo de Administración como Asesora Económica y Financiera. Participo en la toma de decisiones en lo referente a negociaciones con Instituciones Financieras, Proveedores, Contratación de Personal Ejecutivo, Análisis Financieros y de Deuda, participé en conjunto con la Gerencia General en las negociaciones con las empresas aseguradoras, para recuperar los montos asegurados debido al impacto provocado por Huracán Mitch. Así mismo, realicé las negociaciones con la Dirección Ejecutiva de Ingresos con el fin de reflejar en los Estados Financieros el impacto del fenómeno natural en las operaciones de la empresa.
- Por otra parte, participo semanalmente en la toma de decisiones en lo referente al manejo del Flujo de Efectivo, participando además como firma autorizada, así mismo participo en la toma de decisiones de operaciones contables y apoyé en la selección del nuevo sistema de cómputo.

Asesoría en el análisis de rentabilidad de la cartera de productos y de los sistemas de distribución, dirigiendo investigaciones de mercado, diseño de rutas a nivel nacional y auditorias de distribución

PROYECTO	Cliente	Fecha
Análisis de Mercado y Estrategia para Competir en la adquisición o desarrollo de una franquicia	**ALIMENTOS CETA** (Procesadora de alimentos de consumo masivo)	1996-2002

Empresa orientada a la producción y comercialización de alimentos.

- Análisis de Mercado y Estrategia para Competir en la adquisición de una franquicia extranjera distribuidora de alimentos. Análisis estadístico de las tendencias del mercado y análisis TIR y VAN del proyecto.
- Realización de un estudio de factibilidad y de mercado, para la creación de una cadena de tiendas de comidas rápidas, para operar en el territorio nacional, así como el Estudio para aplicar ante la Secretaría de Economía y Turismo como zona libre de turismo (ZOLT). Para lo cual se realizó un análisis estadístico de las tendencias del mercado y gustos de los consumidores.
- Administración de sucursal localizada en Mall Multiplaza

PROYECTO	Cliente	Fecha
Comercialización de Artesanías Étnicas Hondureñas y Administración de Area de Bienes Raíces	Casa del Alfarero, ahora CADEAL Consultores	1996-1999

CASA DEL ALFARERO, empresa comercializadora de artesanías y venta de Bienes Raíces.

Se desarrollo una cadena de proveedores ubicados en el corredor Lenca Honduras, se apoyo en la selección de piezas para comercializar en Honduras y Nicaragua y la logística de entrega. Coordiné Venta de Bienes Raíces

C. CONTRUCCIÓN DE CAPACIDADES Y FORMACIÓN DE TALENTO HUMANO

PROYECTO	Cliente	Fecha
Rediseño de 8 Módulos del Programa "Formación de Formadores" y Formación de Exportadores" del Programa "ECUADOR SI EXPORTA", dirigido a PYMEs Ecuatorianas preparándolas para exportar a Canadá Ejecución y Coordinación del proyecto desde Enero 2010 a Agosto 2011 en Quito y Guayaquil, Ecuador	Oficina de Facilitación del Comercio con Canadá-TFOC	Febrero 2010-Agosto-2011

1. Readecuación de los módulos temáticos, para ser utilizados en Ecuador
a) Guía Metodológica del Capacitador y diseño de casos y material didáctico a utilizar
b) Diseño del Plan de Negocios para Exportar
c) Estrategia de Exportación
d) Investigación de Mercado
e) Canales de Distribución
f) Costos y Precios de Exportación
g) Financiamiento para Exportar
h) Empaque y Etiquetado
g) Transporte

Se desarrolló un programa de formación para que PYMEs ecuatorianas del sector de agronegocios logren exportar a Canadá, para lo cual se logró capacitar 18 instituciones del sector privado tales como cámaras de comercio, universidades, secretaría de relaciones exteriores, secretaría de industria y comercio, consultores ecuatorianos, gremios y asociaciones de productores, para construir capacidades en las instituciones que permitan replicar los conocimientos a sus agremiados.

Se desarrollaron 4 programas de formación de exportadores, para construir capacidades en 58 empresas entre las que se identificaron empresas ecuatorianas para participar en el SIAL Canadá, principal feria de productos agrícolas en ese país.

Las pequeñas empresas ecuatorianas participantes del programa cuentan con un plan de acción que permite realizar prepararse de manera planificada para competir en el mercado canadiense, además de identificársele a través de la TFO Canadá contactos con los principales importadores.

PROYECTO	Cliente	Fecha
Capacitación y formación empresarial mediante cursos por E learnig **Servico al Cliente y atención por teléfono**	Media Interactiva (Proveedores de contenido a través telefonía celular)	Octubre 2010

- Servicio al Cliente como estrategia para lograr competitividad
- Plan de Exportación
- Diseño de material didáctico y módulos a impartir
- Diseño de casos y manuales
- Impartir curso mediante tutoría utilizando herramientas y el e learning a través de la plataforma virtual para capacitaciones y formaciones de CADEAL Consultores.

PROYECTO	Cliente	Fecha
Evaluación de Resultados del Programa HONDURAS SI EXPORTA, patrocinado e impulsado por TFOC/FIDE.	Oficina de Facilitación del Comercio con Canadá- TFOC.	Mar – Sep 2008

a) Evaluación de impacto en base a indicadores definidos por TFOC en el diseño del Proyecto, con el propósito de medir resultados del Programa Honduras SI EXPORTA patrocinado por FIDE-TFOC y el convenio firmado entre TFOC-IICA Honduras.
b) 2 eventos nacionales donde se diseñaron matrices de investigación para grupos focales en diferentes ciudades del país
c) Identificar y documentar 5 casos de éxito en exportaciones concretas a Canadá apoyadas por TFOC-Programa Honduras SI EXPORTA e IICA.
d) Identificar 2 grupos de empresas que fortalecieron su preparación para exportar, como resultado del proceso de capacitación realizado durante el año 2007.

PROYECTO	Cliente	Fecha
Curso "Como hacer que una PYME se convierta en empresa Competitiva"	Centro de Negocios Hondureño-Alemán.	Junio 2007
Se logró capacitar a 22 empresarios en temas tales como: Exigencias y Retos ante la Globalización, Gestión Ambiental Rentable, Diseño de Estrategia de Desarrollo Sostenible para PYMEs, Creación de Capacidades		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Formación de Exportadores en Temas de Comercio Exterior	Oficina de Facilitación del Comercio de Canadá - TFOC	Jun-Dic 2007
Asistencia técnica al personal de las Cámaras de Comercio entrenados en el proceso de Formación de Formadores, en lo referente a logística y montaje de eventos, diseño de programas de formación a exportadores, diseño de papelería de promoción de los eventos, diseño de evaluación de los eventos, metodologías de formación a empresarios en los programas ejecutados con las diferentes instituciones: ANDAH, Cámara de Comercio de Copán, Cámara de Comercio de Intibuca, Cámara de Comercio de Progreso, Cámara de Comercio de Comayagua, Cámara de Comercio de Ceiba-FPX-DICTA, FEDECAMARA-FPX-DICTA, IICA. Se logró capacitar alrededor de 200 empresarios en temas de comercio exterior, de los cuales se integró 2 misiones de negocios que fueron enviados a Canadá con fondos de TFOC- IICA. Se logró que empresas Hondureñas exporten sus productos del sector agro a Canadá, productos como: yuca, mango, toronja, entre otros. Por otra parte, surgieron alianzas entre pequeños empresarios y empresas exportadoras para poder integrarse en procesos de exportación hacia el mercado europeo, como fue en caso de la industria camaronera.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Formación de Formadores en Temas de Comercio Exterior. Programa Nacional de Competitividad/FIDE y TFOC	FIDE (Fundación para la Inversión y desarrollo de Exportaciones/ Oficina de Facilitación del Comercio con Canadá (TFOC) Licitación BID	Feb-Jun 2007
Recibir entrenamiento de parte de un Consultor Internacional quien diseño 22 módulos para Integrar 6 temas generales sobre comercio exterior, con el fin de ser transferidos estos posteriormente mediante un efecto multiplicador a otros Formadores y a Exportadores. Los temas a cargo de transferir mediante el Programa de Formación de Formadores y Formación de Exportadores son: Globalización, Estrategia para las Exportaciones, Estrategia de Entrada al Mercado, Logrando la Venta, Financiando la Exportación y Logística. Se capacitaron 35 formadores de instituciones privadas, públicas y academia		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Capacitación en alianzas estratégicas y asociatividad a grupo de cooperativas cafetaleras socias de LIDERS para consolidar la coordinadora en comercio justo	LIDERS (Fundación de Cooperativas Cafetaleras)	Jul 2006

	Fondos PRORENA/ Cooperación GTZ	
Se capacitó cooperativista en esquemas, relaciones, interacciones y negociaciones para lograr asociatividad entre las cooperativas socias y alianzas estratégicas con actores involucrados en el desarrollo del sector cafetalero de la zona de los departamentos de la Paz e Intibucá, así como se capacitó en la consolidación del cluster cafetalero en la zona occidental.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
CAPACITACION EN BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA DE ALIMENTOS, E INTRODUCCION A HACCP	PRODAL (Procesadora y distribuidora de alimentos hospitalarios)	Ene-Dic 2006
Se capacitó al personal de la empresa en la guía y manual de buenas practicas de manufactura (BPMs) de alimentos, así como en plan de mejoras en manipulación de alimentos e introducción a HACCP, salud e higiene del manipulador de alimentos, y técnicas para evitar la contaminación cruzada biológica en alimentos, eficiencia en costos y estandarización de procesos.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Formación de mano de Obra de UNIPAN, en Sistemas de Eficiencia Productiva aplicando Producción más Limpia	UNIPAN (Empresa panificadora de distribución masiva) Fondos FOSEDEH-BID-Secretaría de Industria y Comercio	Marzo-Septiembre del 2006
Se aplicó una metodología aprender –haciendo, transmitiendo conocimientos técnicos como herramientas de auto análisis y de mejora continua, tales como causa efecto, Balance de Materiales y Energía. Así como diseño de formatos y procedimientos de control de materiales y costos. El curso impactó directamente en los indicadores de eficiencia de la empresa como ser costos unitarios, estandarización de productos y procesos, tiempos de uso de mano de obra y usos de materias primas e insumos, ahorros en el consumo de energía y consumo de agua y mejoras en la administración del flujo de Efectivo.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Elaboración de un Plan de Negocios y Formación de técnicos en la respectiva metodología para entregar Servicios de Desarrollo Empresarial, incluyendo Gestión Ambiental y Responsabilidad Social	LIDERS (Cooperativas de productores de café exportando en comercio Justo. Fondo: PRORENA /GTZ	Mayo-Julio 2005
LIDERS es una asociación integrada por 3 cooperativas de Cafetaleros operando en la Zona de Intibucá. Diseñé metodología para transferir y fortalecer al equipo técnico de LIDERS en las herramientas para formular planes de negocios, a través de lograr producir el plan de negocios institucional de LIDERS, ONG que entrega servicios de Desarrollo Empresarial. Facilité la transferencia de herramientas técnica y el diseño de las mismas para formular el Plan de Negocios y diseñé herramientas metodológicas para levantar la línea de base con el fin de identificar oportunidades de mejora en cumplimiento a la normativa de comercio Justo, en la plantación, procesamiento y comercialización del café. Se Formuló el Plan de Negocios para la Comercializadora de Café en Comercio Justo.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Representante del "Centro de Inteligencia de Mercados Sostenibles" –CIMS	CIMS (Centro de Inteligencia de Mercados Sostenibles localizado en INCAE, CR)	2004-2005

Encargada de coordinar la promoción, organizó de eventos de formación y venta de información de mercado desarrollada en el CIMS, para el territorio hondureño a través de la firma CADEAL Consultores

PROYECTO	Cliente	Fecha
Programa Modular de Acción Formativa para Honduras	Centro de Formación Empresarial-CFE. Universidad EARTH,CR. Licitación BID/FOMIN).	Sep 2004-Feb 2005
Se ejecutaron 6 proyectos: a) 3 seminarios sobre Mercados Sostenibles para Café y Frutas, b) 1 Seminario de Formulación de Plan de Negocios para Exportación y una investigación de mercado para apoyar a la red de productores de sal a introducir sal fina en Honduras y el Salvador, c) una consultoría en administración y costos para la cooperativa cafetalera COMICAOL.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Coordinación y Planificación del Primer Seminario sobre capital de riesgo en Honduras	Proyecto propio de CADEAL Consultores	Oct-Nov 2002
a) Coordinación de Promoción y Venta de Patrocinios b) Identificación y Selección de Consultores Internacionales, especialistas en el Tema c) Contratación de Hoteles		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Modelos de Asociatividad en las PYMEs	Cámara de Comercio e Industrias de Comayagua Fondos PROMYPE/GTZ.	Oct 2002
Se dieron a conocer los diferentes modelos de Asociatividad de MIPYMEs con el fin de promoverlos como una estrategia para lograr productividad, y competitividad, ante las oportunidades de la Globalización. Se desarrollaron los conceptos de productividad, competitividad y se realizó énfasis en el modelo de redes sectoriales, subcontrataciones y formación de cluster.		

PROYECTO	Cliente	Fecha
Diseño, Promoción y Venta del Programa de Capacitación de CADEAL	Programa de Formación de CADEAL Consultores dirigido a PYMES	2003 a la fecha

Diseño Instruccional
Edición de Material y Metodologías
Instructora de Cursos para PYMEs

- Introducción a la Temática Empresarial Talleres de Validación de Políticas y Estrategias, Públicas y Privadas
- Planificación Estratégica para PYMEs
- Planificación Operativa en PYMEs
- Gestión Ambiental en PYMEs
- Plan de Mejora continua en las PYMEs
- Metodología para Evaluación de Impacto de Proyectos con fondos Internacionales
- Diseño de Políticas y Estrategias sectores de la economía o del sector social
- Formulación de Planes de Negocios
- Estrategia Competitiva
- Negociación: El arte de Ganar
- Liderazgo del Siglo XXI: Un reto en las empresas
- Aplicación de Metodologías para lograr Desarrollo Integral Sostenible en las Empresas-
- Planificación Estratégica y Marco Lógico
- Gestión Ambiental Rentable
- Gestión de Calidad Integrada y BPMs en Alimentos.
- Finanzas y Control de Costos.
- Evaluación de Riesgos Ambientales y Sociales
- Formación de Redes de Autogestión y de Encadenamiento Empresarial
- Reactivación de Empresas en Crisis

PROYECTO	Cliente	Fecha
CURSOS DE ACTUALIZACION PARA ASOCIACION DE GRADUADOS INCAE (AGI) –HONDURAS	AGI-HONDURAS (Asociación de Graduados INCAE Honduras)	2004

Diseño Instruccional Edición de Material y Metodologías Instructora de Cursos	CURSOS: • Responsabilidad Social • Desarrollo Sostenible: Una estrategia para Generar Sostenibilidad en las Empresa

CATEDRATICA DE LA UTH (Agosto – Diciembre 2005)

- Cátedra: Calidad Total

D. PROGRAMA DE APOYO AL SECTOR PRODUCTIVO Y PEQUEÑA EMPRESA (ASPPE) (FIDE-BID/FOMIN)

DE NOVIEMBRE 1999 AL 17 DE AGOSTO DEL 2002:
PROGRAMA DE APOYO AL SECTOR PRODUCTIVO Y PEQUEÑA EMPRESA

DIRECTORA EJECUTIVA-CONSULTORA DE TIEMPO COMPLETO

El Programa de Apoyo al Sector Productivo y Pequeña Empresa, financiado con fondos FOMIN/BID y ejecutado por FIDE, con el objetivo general de: Fomentar la competitividad y productividad de las Pequeñas y Medianas Empresas hondureñas (PYMEs), aumentando la capacidad institucional del país para diseñar, administrar y ejecutar proyectos de desarrollo productivo, siendo los objetivos específicos: fortalecer la capacidad institucional del país, fortalecer los clusters sectoriales, asociaciones y grupos de empresas, así como mejorar la competitividad de las PYMES, y fomentar el debate público – privado. Para el que se administraron 1.7 millones de dólares, mediante un fondo rotatorio.

Se entregaron servicios de capacitación, asistencia técnica y co-financiamiento para la ejecución de proyectos como medio para mejorar la competitividad y productividad de las PYMEs individuales, Grupos de PYMEs, Gremios y Asociaciones, Instituciones de Apoyo y Oferta de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE)

Fui responsable de Administrar, dirigir, coordinar y supervisar los recursos materiales y humanos del Programa, tanto en lo referente a la formulación de proyectos como en la selección, ejecución, seguimiento, monitoreo y supervisión de proyectos. Así mismo fui responsable de la coordinación del personal, selección y contratación de proveedores de servicios, así como en la coordinación logística del Programa ASPPE.

Encargada de lograr la elegibilidad del Programa ASPPE ante el BID en relación al cumplimiento y desarrollo de manuales de procedimientos, diseño organizacional de la Unidad Ejecutora, planes operativos y de negocios, diseño de formatos, guías de cumplimentación y procedimientos administrativos, para eL fondo FOMIN/BID.

Responsable de presentar los proyectos ejecutables y cofinanciados mediante el Programa ante el comité de evaluación de propuestas (CEP) y de cumplir con las normas y procedimientos para lograr no objeción BID de los diferentes proyectos y en los procesos de contratación de consultores.

Establecí alianzas estratégicas con organismos internacionales y de cooperación técnica o financiera, así como con organizaciones nacionales del sector privado- público como contrapartes de los diferentes proyectos de desarrollo productivo.

Se atendieron empresas en los sectores industriales de: Cuero y Calzado, Organizaciones y ONGs de la Oferta de SDE para las PYMEs, Plástico, Confección y Transformadores de la madera, industria y agro negocios y Turismo.

En el transcurso de 2 ½ años se logró diseñar y formular 99 proyectos, así como dar seguimiento a sus términos de referencia y contratación de consultores para su implementación, habiéndose completado el trámite de no objeción, así como su ejecución total para 62 proyectos, en diferentes temáticas, tales como:

- Diseño de metodología II y III Rueda de Negocios Honduras 2000
- Formulación, Supervisión y Gestión de Fondos Contraparte: Curso de Capacitadores en Comercialización de Productos del Sector Agrícola con énfasis en Mercados Externos.
- Formulación, Supervisión Plan Estratégico ASOPROSALH (Red de Salineros del Sur de Honduras)
- Diseño, y Gestión de Fondos de Contraparte para Proyecto: Programa de Radio Crecer con su Empresa
- Formulación y Supervisión al Proyecto: A. T. Para el Fortalecimiento organizacional y productivo de la red empresarial VTC y Asociados.

- Formulación y Diseño de Proyecto: Promoción de Productos de la Fábrica de Hormas Bellino en Guadalajara y León Guanajuato, México con perspectivas de exportación o encadenamiento empresarial.
- Formulación y Supervisión de Proyecto: Desarrollo Empresarial de MIPYMEs a través de Redes de Empresas ANMPIH Regional Progreso.
- Formulación y Supervisión de Proyecto: Consolidación de la Red y del proceso de Desarrollo Empresarial de los Grupos de Mujeres en la Producción de Material Educativo y muebles a partir del aprovechamiento de los desperdicios de madera.
- Formulación y Supervisión del Proyecto: Centro de Desarrollo Empresarial para la Industria del Calzado-AHDICAS
- Formulación y Gestión de Fondos de Contraparte para Proyecto: Gira Empresarial Encuentro de Plástico Al Invest 2000 Empresa "PLASTICOS GAMOZ", Plasticos Vanguardia, S. de R.L. , Plásticos Ecológicos, PROTECA, EPLAVAN.
- Formulación de Proyectos y Gestión de Fondos: Giras de Exploración de Oportunidades de Negocios de Exportación para productos de la fábrica de Hormas Bellino y para la identificación de proveedores de equipo y de capacitación, como resultado de la participación de la empresa en ferias internacionales realizadas en el mes de octubre del 2000 en México.
- Formulación e Implementación de Proyectos y Gestión de Fondos de Contraparte: Seminario Gestión Empresarial
- Formulación y Supervisión de Proyecto: Análisis Industrial del Sector Transformadores de la Madera en La Ceiba para definir la Estrategia Competitiva y la Formación de un Cluster
- Formulación de Proyecto y Gestión de Fondos de Contraparte: Formación de una Unidad de A.T. y Capacitación en la Cámara de Comercio e Industrias de Choloma.
- Formulación de Proyecto: Curso de Capacitación Dirigido a Fortalecer el Recurso Humano de las Estructuras de APAS.
- Formulación y Supervisión de Proyecto: Concurso los 100 Mejores Proyectos de Jóvenes Emprendedores en América Central-Honduras
- Formulación y Supervisión de Proyecto: Elaboración de Estudios de Factibilidad, de Mercado y Organizacional para Empresas de El Departamento de El Paraíso a través de un curso de Gestión Empresarial para PYME's.
- Formulación de Proyecto: Introducción de Marca de Calidad de la Micro Industria Hondureña de Calzado.
- Formulación de Proyecto y Gestión de Fondos: Desarrollo de la Capacidad Gerencial de la Cooperativa Mixta de Caficultores de Oriente Ltda.-COMICAOL y compra de Equipo Beneficio Seco.
- Formulación, Supervisión y Gestión de Fondos del Proyecto: Fortalecimiento Institucional y Empresarial de COMIXPROCAL.
- Formulación y Supervisión de Proyecto: Desarrollo de Normas y Estándares de Productos para Panificadora Bambino.
- Formulación y Gestión de Fondos para Proyecto: Participación de Postes de Honduras, MATRISA, en el Encuentro Empresarial AL-INVEST CONSTRUMAT 2001 a desarrollarse en Barcelona del 23 al 28 de abril, con el objetivo de conocer los avances y desarrollo de nuevas tecnologías, así como de establecer relaciones comerciales con empresarios europeos y latinoamericanos.
- Formulación y Gestión de Fondos para Proyecto: Misión Comercial para representar a Honduras , a través de la Federación Hondureña de Cámaras de Comercio (FEDECAMARA) en la Feria High Point Furniture Market.
- Formulación, Seguimiento y Gestión de Fondos Contraparte para Proyecto: Mejoramiento de la Capacidad Productiva de D'KLASSE Mobiliario.
- Formulación y Gestión de Fondos del Proyecto: Primera Misión Comercial al Sur-Este de México-ANEXHON.
- Formulación y Supervisión del Proyecto: Diseño de Instrumentos de Controles Administrativos y Capacitación Financiera en la Gestión Gerencial de COMICAOL.
- Formulación y Supervisión del Proyecto: Implementación de Instrumentos de Controles Administrativos y Capacitación Financiera en la Gestión Gerencial de Industrias Colindres.
- Formulación del Proyecto: Diseño de Instrumentos de Controles Administrativos, Controles de Costos y Capacitación Financiera de Hormas Bellino.
- Formulación y Gestión de Fondos: Participación de 10 Empresas de Manufactura de Calzado en Feria de EXPOCENTRO, en el marco de la Feria Juniana.
- Formulación y Supervisión de: Programa de Formación de Gestores de PYME'S en Choluteca.
- Formulación y Gestión de Fondos: Participación de Consultores 14 Consultores y Empresas Hondureñas en el Programa de Formación de Consultores y Consultoras en Administración Ambiental para PYMEs de Centroamérica y México
- Formulación y Supervisión de Proyecto: Mejoras en la Gestión Administrativa y Financiera de la Empresa MISTER PAN.
- Formulación y Gestión de Fondos: Formación Empresarial a través de Internet y el Programa Crecer con su Empresa.

- Formulación de Proyecto: Programa de Fortalecimiento de capacidades administrativas, productivas y comerciales de artesanos y artesanas rurales de Honduras y el fortalecimiento de ACTA de Honduras para convertirse en comercializadora Internacional de productos artesanales Hondureños.
- Formulación y Supervisión: Sistema de Medición de Estándares Mínimos de Desempeño en el Sector Hotelero.
- Formulación del Plan Maestro Turismo. Etapa III
- Formulación y Gestión de Fondos del Programa de Capacitación en Gestión Empresarial, Ambiental y de Producción-AHEXA
- Formulación y Gestión de Fondos: Diseño de Normas y Estándares ocupacionales de Hoteles para la Asoc. Hotelera y Afines.
- Formulación y Gestión de Fondos: Participación de la Empresa Industrias Modelo Internacional en el Evento Internacional "Material World Miami Beach".
- Taller de Formación en Marco Lógico
- Gestión de Fondos para Proyecto: Capacitación de Consultores de Pequeñas y Medianas empresas en Ingeniería Ambiental y Sanitaria y tecnologías de Información
- Formulación y Supervisión de Proyecto: Elaboración de Estudios de Factibilidad, de Mercado y Organizacionales en la ciudad de El Paraíso a través de un curso de Gestión Empresarial para PYMEs.
- Diseño de Plan de Desarrollo Turístico de la Zona Sur de Honduras.
- Formulación y Supervisión: Diagnóstico Empresarial para 4 Mueblerías Miembros de la Asociación Nacional de Transformadores de Madera (ANETRAMA)
- Formulación y Supervisión: Capacitación en Metodología para la integración de Alianzas Estratégicas entre PYMEs miembros de REMBLAH y Expoventa de Productos.
- Formulación y Gestión de Fondos: Asistencia Técnica para la diversificación de operaciones de Herman Rubinstein y Suc. Mediante la producción de plantas ornamentales para exportación.
- Supervisión al Proyecto: Mejoramiento de la Productividad y la Gestión Empresarial de carpinterías Asociadas a la Cooperativa Agroindustrial de Occidente Limitada. (COAIDOL).
- Capacitación técnica y gerencial del personal de la Empresa Plásticos ecológicos "ECOPLAST y Promoción de la Empresa para la Penetración en el mercado de Plásticos Inyectados.
- Formulación, Supervisión y Gestión de Fondos: Capacitación de Emprendedores en Gestión Empresarial para el Desarrollo de Empresas en el Bonitillo y su área de Influencia.
- Formulación Supervisión y Gestión de Fondos al Proyecto: Apoyo al Desarrollo de Actividades Productivas y al Fortalecimiento de Recursos Humanos en el Valle de Amarateca.
- Gestión de Fondos y Formulación de Proyecto: Misión Comercial para Representar a Honduras en la Edición de Octubre del 2001 de la Feria High Point.
- Gestión de Fondos: Participación de Empresas de Santa Rosa de Copán en la Feria Expo Vacaciones en la ciudad de San Pedro Sula
- Formulación y Gestión de Fondos para Proyecto: Participación de 5 empresas en Feria Agritrade y el encuentro Al Invest, en Guatemala del 13 al 17 de Noviembre del 2001.
- Capacitación sobre la Metodología de apoyo al fomento de cluster sostenibles.
- Formulación y Gestión de Fondos: Primera Reunión Internacional del Sector Impulsor de la Economía Nacional para la Formación de Empresas de Clase Mundial.
- Formulación y Supervisión del Proyectos: Formación de Grupos Líderes en la Explotación Industrial de la Madera en Comayagua.
- Formación de Red Empresarial en la Explotación Industrial de la Madera de Choluteca.
- Formulación y Gestión de Fondos al Proyecto: Participación de Consultores y Empresarios Hondureños en el programa de formación de Consultores en Administración Ambiental para PYMEs de Centro América y México. (Edición Enero 2002).
- Formulación del Proyecto: Estudio de factibilidad y de Impacto Ambiental para el Desarrollo de un Complejo Agro-Eco turístico en el Valle del Zamorano
- Formulación, Supervisión y Gestión de Fondos al Proyecto: Fortalecimiento Institucional y Empresarial de COINDEMATL por medio de la Transferencia de Capacidades Técnicas y administrativas para la organización de un Parque industrial de Madera en Talanga.
- Formulación y Gestión de Fondos al Proyecto: Fortalecimiento del Grupo Juvenil Grupo Dion a través de la Transferencia de Capacidades Orientadas a la Generación y Administración de Empresas Productivas. Programa de Capacitación y Asistencia Técnica a Unidades Productivas para el Agro, Combate de la Sequía en Honduras
- Diseño de Cámaras de Comercio e Industrias Modelos, con la Aplicación de Estrategias de Sostenibilidad Financiera y Gestión Regional de Desarrollo Económico Empresarial
- Diseño de una Unidad de Diseño y Ejecución de proyectos de Desarrollo Productivo y de Asistencia a las Empresas en la Cámara de Comercio de Industrias del Sur.
- Formulación de Proyecto: Formación de Unidad Técnica de Mundo Maya para el Diseño, Desarrollo, Administración e Implementación de una Marca de Turismo Rural en Honduras.
- Formulación de Proyecto: Fortalecimiento Técnico de la Micro y Pequeña Empresa del Distrito Central.-CDH
- Diagnostico y Fortalecimiento de las áreas de producción y distribución de la empresa Mister Pan.
- Capacitación en tecnologías de Información y comunicación

- Formulación, Ejecución y Gestión de Fondos: Pasantía para Conocer la Experiencia de Grupos Líderes Transformadores de Madera de la Ciudad de La Ceiba.
- Formulación de Proyecto: Asistencia Técnica para la diversificación de operaciones de Mecanizaciones Verdial mediante la instalación de una planta procesadora de escobas y cepillos.
- Formulación y Gestión de Fondos: Participación de Danilo's Pura Piel en Feria Pan American Leather Fair en Miami Beach.
- Capacitación de Agentes de Desarrollo Local en el Lago de Yojoa.
- Creación de una Unidad de Desarrollo Competitivo Municipal para AMUPROLAGO
- Formulación de Proyecto: Formación de Microempresas Procesadoras de Basura, Tratamiento de Aguas Negras y Servicios de Potabilización y Distribución de Aguas.
- Formulación y Gestión de Fondos: Rubinstein-Definición de una Estrategia de Mercado Competitivo y Análisis de Rentabilidad de Inversiones.
- Formulación de Proyecto: Organización de Ferias de Comercialización rodante de artesanías Lencas y Alimentos Procesados en los Municipios de Choluteca, Marcala y lago de Yojoa.
- EIFA-Exposición e Información de Ferias Internacionales de Negocios Alemanes.
- Formulación y Gestión de Fondos para: Participación de INDUMA en la Feria del Mueble en Milano Italia y High Point en Carolina del Norte, y visitas de negocios a clientes potenciales de Alemania y Francia.
- Formulación de Proyectos: Metodología de diagnostico, diseño de estrategias y evaluación de empresas de proyectos administrados en el programa ASPPE.
- Formulación de Metodología Rueda de Negocios Centroamericana 2003
- Formulación, Supervisión y Gestión de Fondos: Taller de Buenas Practicas de Manufactura y Auto inspección de Plantas de Alimentos.
- Formulación y Gestión de Fondos: Participación de la Empresa COMTRONIC en el Evento Internacional "Electronic Distribution Show And Conferece EDS, Las Vegas.
- Formulación y Gestión de Fondos para Muebles y Mimbres del Norte en Feria del Mueble High Point en Carolina del Norte.
- Diagnóstico de Medición de Competitividad de la MIPIME en Honduras.
- Diseño del Programa ASMIPYME para FIDE.
- Diseño del Programa de Micro finanzas para FIDE
- Estudio y Diseño de un Producto Turístico orientado al Desarrollo Económico-productivo de pequeños empresarios de el Corpus Choluteca.
- Formulación del Programa de Fortalecimiento al Desarrollo del Turismo Rural y Agroturismo en Honduras.
- Formulación del Proyecto: Apoyo a las PYMEs y Formación de un Fondo de Inversión de Capital de Riesgo.
- Formulación del Programa de Asociatividad y Encadenamiento Empresarial para el Sector Forestal del Litoral Atlántico

OTRAS EXPERIENCIA DESARROLLADA EN EMPRESAS MEDIANAS Y GRANDES

PUESTO	AÑOS (Desde-Hasta)	INSTITUCIÓN	RESPONSABILIDADES
GERENTE FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO	**1991-1996**	**GRUPO INDUSTRIAL INTEGRADO HASTA JUNIO 1996, POR LAS SIGUIENTES EMPRESAS:** **NACIONAL DE ENVASES, S de R.L. (Productora y distribuidora de Envases de cartón)** **INDUSTRIAS LACTEAS DELTA, S.A. DE C.V. (Procesadora de Lácteos y distribución masiva)** **PLASTIFORMAS, S. A. (Productora y distribuidora de envases**	Estuvo bajo mi responsabilidad el SANEAMIENTO DE LAS FINANZAS del Grupo Industrial durante los años 1991 y 1992, para lo cual realicé: Estudios Técnicos de Análisis de rentabilidad (cálculos TIR y VAN) de Inversiones realizadas en años anteriores, Plan de Negocios y Estrategia Competitiva 92-2001. Negocié con la banca privada el refinanciamiento de préstamo sindicado por 5 bancos, por un valor de 2 Millones de dólares. Gerenciamiento, diseño de

		desechables) **CONFISA** **(Productora y distribuidora de envases reciclados de papel)**	estrategias y coordinación del consejo de administración. Durante la estadía en la empresa desempeñe funciones de la gerencia general, gerencia financiera, gerencia de recursos humanos y gerencia de mercadeo y ventas, como diseñadora y responsable de la reingeniería organizacional del grupo. Estudio de valoración de las acciones de la empresa y participé en la negociación de la venta de una de las empresas del grupo
TRABAJO DE CAMPO, REQUISITO PARA OPTAR TITULO DE MASTER.	**Abril 1989**	**IGHSA (Industria Ganadera Hondureña)**	Análisis de la industria de la carne en honduras y el impacto de la economía nacional
ASISTENTE GERENCIA GENERAL INDUSTRIA LECHERA DELTA	**JULIO 89-ABRIL 90**	**INDUSTRIAS LACTEAS DELTA, S.A. DE C.V. (Procesadora y distribuidora masiva de lácteos)**	Realicé estudio de inversión en reconversión industrial de la empresa Delta, mediante el cual se logró financiamiento para la compra de activos fijos de propiedad, planta y equipo, mediante el uso de la línea de redescuento (FONDEI-BANCA PRIVADA).
Consultoría Plan y Análisis Financiero para Parque Industrial Bufalo	**MARZO - ABRIL 1990**	**FIDE (Fundación Inversiones y Exportaciones)**	Participé en el análisis de la Inversión, rentabilidad y recuperación, de los Flujos de Efectivo, Pronosticados para el Proyecto del Parque Industrial localizado en Búfalo, Cortés.
CENTRO DE ACOPIO DELTA CHOLUTECA	**1990-1991**	**INDUSTRIAS LACTEAS DELTA (Procesadora y distribuidora masiva de lácteos)**	Estructuré y dirigí un centro de acopio recolector de leche para Industrias Lácteas Delta, en la zona Sur del País.
JEFE DE PRODUCCION-PLANTA DE HELADOS	**FEBRERO 87-SEPTIEMBRE 87**	**INDUSTRIAS LACTEAS DELTA (Procesadora y distribuidora masiva de lácteos)**	Organicé departamento de Helados. Implementé técnicas para pronóstico de demanda esperada, Diseñé e Implementé planes y programas de producción , de Control de Calidad e Higiene y Seguridad Industrial. Desarrollé sistema de valuación de puestos para el personal de planta. Establecí técnicas para Control de Inventarios. Dirigí Programa de Mantenimiento Preventivo y Correctivo de Maquinaria y Equipo. Desarrollé charlas de capacitación del personal a mi cargo sobre control Estadístico de Calidad y

			Control de Inventarios.
ANALISTA DE SISTEMAS	**1984-1985**	**ACEROS TEPEYAC MEXICO, D.F. (Productora de productos de acero en altos hornos)**	Empresa Siderúrgica. Realicé análisis y rediseño de control de inventarios de materia prima., Diseñé Manual de Organización y definición de puestos en el departamento de Ingeniería Industrial. (Práctica obligatoria por un año, requisito obligatorio para optar al título de Ingeniero Industrial.)
Asistente de Laboratorio en el área de Ciencia de Materiales y Metalografía, en calidad de Servicio Social	**AGOSTO 1983-ABRIL 1984**	**UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA MEXICO, D.F.**	Tuve a mi cargo la selección de material didáctico para estudiantes de laboratorios. Realicé evaluación sobre venta y reposición de equipo de laboratorio.

ACTIVIDADES EXTRA-CURRICULARES.

Miembra Fundadora de Casa del Alfarero, S. de R.L. Desde 1995 y Reconvertida a CADEAL Consultores en 2002
Presidenta de la Asociación de graduados de INCAE.
Miembra Fundadora del Centro de Derechos de la Mujer, 1992
Miembra de Asociación de Profesionales Hondureños graduados de Universidades Mexicanas. Desde el 2001 - 2005
Entrevistadora Filtro en Honduras, para aspirantes a ingresar a Programas de Maestrías de INCAE. Desde 1999 a la fecha.
Miembra del Consejo Directivo Centro de Desarrollo Humano-Honduras. Desde Agosto 2005 a la fecha

MANEJO DE COMPUTADORA PERSONALES Y PAQUETES

MICROSOFT OFFICE EN WINDOW (EXEL, MICROSOFT WORD, POWER POINT, VISIO, PUBLISHER, MANAGER PROJECT), programa de diseño gráfico Illustrator, MYOB (paquete contable), plataforma para cursos virtuales Moodle y facilidad de aprendizaje en el uso de diferentes software.

REFERENCIAS

Dr. Richard Zablah- Ex Gerente Grupo Industrias Lácteas Delta Tel: 9990-0626
Norman García ngarciapaz@hotmail.com
Diana Osorto – Programa Café. Cooperación Española -IHCAFE Tel: 232-2811/99376585
Lidia Karamaoun-TFOC lidia.karamaoun@tfocanada.ca
Dominique Villeda- IICA Tel: 99924181