

## Luis Guillermo Quesada Sibaja

(506) 6162-2020

[l\\_quesada@yahoo.com](mailto:l_quesada@yahoo.com)

<https://www.linkedin.com/in/dr-luis-de-quesada-0aa74123/>

---

- 2013 Doctor en Administración de Empresas, D.B.A., con énfasis en el Comportamiento del Consumidor del Marketing Farmacéutico. UNED.
- 2003 Bachiller en Derecho, Egresado de Licenciatura en Derecho. UACA
- 2000 – 2001 Universidad Latina de Costa Rica
  - Cursos de Maestría en Banca y Finanzas, Recursos Humanos, Dirección Empresarial-
- 1998 Maestría en Administración de Empresas, Mercadeo Universidad Latina de Costa Rica
- 1994 Especialidad en Comercialización Internacional Universidad de Costa Rica
- 1992 Bachiller en Ciencias Políticas. Universidad de Costa Rica
- 1986 – 1990 estudiante de Economía y Geografía. Universidad de Costa Rica

### **RECONOCIMIENTOS PROFESIONALES**

- Article about Pharma Consumer Behavior printed in a Science Magazine of the Instituto Nacional de Investigación en Salud Pública of República del Ecuador.  
<http://www.inspilib.gob.ec/?p=719> it is available in English. 2017
- Evaluador, Cámara de Industrias de Costa Rica, Premio a la Excelencia, 2004.
- Staff Gerencia General y Gerencia de Mercadeo. YANBAL, 1999
- Subgerente de Comercialización, LICORESA, 1996.
- Excelencia Académica, ULACIT, 1994

### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

#### **Especialista en Conducta y Psicología del Consumidor, Neuro Marketing**

He creado planes y lanzamiento de productos nuevos para los mercados de consumo masivo, en Centro y Sur América. He mejorado el volumen de ventas, la participación en el Mercado y adquirido clientes en tiempos sensiblemente breves. He maximizado el uso del presupuesto asignado, habilidad en el manejo de equipos funcionales interdisciplinarios, así como aspectos logísticos, producción y distribución. Dispuesto a viajar. Poseo capacidades adicionales en:

- Análisis cuantitativo multivariado y SPSS.
- Organizar y Aprovechar la Conducta Consumidor.
- Identificar oportunidades para la comercialización nacional e internacional.
- Usar Proyecto de Negociación de Harvard. Capacidad de Comunicación. Elevator Pitch.

Buffet de Consultoría en Mercadotecnia 2000 - 2016

- Analicé sistemáticamente el Mercado Regional e Internacional.
- Hice uso de la Conducta Consumidor en lo que corresponde al mercadeo y comercialización de los diferentes productos.
- Establecí estrategias según las políticas del negocio, del cliente y de mercado.
- Realicé Auditorias de Campo Mercadológicas y como Cliente incógnito.
- Investigué el Mercadeo Farmacéutico.
- Capacitar y auditar la fuerza de ventas, según los objetivos estratégicos.
- Crear y modificar Marketing Plan & Business Plan, Proyectos de Inversión

Kerford Investments S.A 2002-2003.

- Realicé planes según perfil del cliente y sus metas financieras.
- Consultor de inversión en la Industria Farmacéutica y Consumo masivo.
- Investigué mercados y compañías internacionales, mercados emergentes y fui broker de información, según peticiones específicas.

**Mercado Nacional Artesanía 2000 -2001**

- Establecí nuevas pautas en la organización que aumentaron los ingresos.
- Identifiqué oportunidades de producto, ofertas, canales, mercados que permitió abrir nuevos mercados: México, Miami, Nueva York, Puerto Rico, República Dominicana y España
- Planifiqué y realicé con éxito exportaciones a Miami y a México.
- Negocié con proveedores y clientes. Actué como "Product Killer".
- Propuse a la Junta Directiva el papel estratégico del negocio.
- Implementé Programas Promocionales (definición de material, costeo, diseño, distribución).

**Director de Comunicaciones, YANBAL- DDB NARDAL 1998 - 1999**

- Desarrollé estrategias de comunicación (durante Crisis Económica 97- 99).
- Supervisé publicistas internos y externos en la elaboración de medios impresos, correo directo: actué en el desarrollo de las negociaciones con proveedores y clientes finales.
- Contribuí a la Gerencia General con la filosofía de Servicio de Cliente;
- Facilitar comunicaciones, mejorando procesos y creando formas eficientes de hacerlo
- Diseñar material. Supervisar procesos (estrategia, presupuesto, seguimiento).
- Familiaridad con los roles financieros y operacionales de la Planta y procesos fabricación y almacenamiento de los productos de belleza.
- Participé en la capacitación de las Consultoras de Belleza.
- Contribuí en el lanzamiento de nuevas líneas y productos de cuidado personal y perfumería.

**Encargado de Negocios, RYSCA-DYPLAN. 1997-1998**

- Reorganicé el sistema contable, actualicé las finanzas y colaboré en los procesos de fiscalización de algunos trabajos.
- Colaboré con las funciones del CEO.
- Resolví problemas, informando los resultados al jefe inmediato.
- Implementé cambios de acuerdo a lineamientos preestablecidos.

**Gerente de Mercadeo y Sub Gerente de comercialización, LICORESA 1996 1997**

- Inició labores analizando las tendencias de la industria y del entorno competitivo.
- Supervisé y evalué oportunidades, nuevas ofertas y promociones
- Superé en un 20% (Quito) y un 40% (Ambato) las ventas fijadas para el primer año.
- Elaboré e implementé el Plan Nacional de Mercadeo para la Compañía, contemplando el planeamiento estratégico una nueva marca de ron y prever tres nuevas marcas de la empresa.
- Estudié las tendencias del mercado y otras condiciones, tanto la estrategia nacional como en la ejecución de la Región Sierra.

**Auditor Interno, Galerías Plaza de la Cultura • 1994**

- Controles internos para identificar el funcionamiento de la comercialización y eficacia de programas, las ofertas, los canales, los mercados y mejoró la mezcla del producto.
- Reducir el fraude y mejorar la funcionalidad del negocio, colaborando con los equipos de otros departamentos para proponer e implementar soluciones, (reporte a la Gerencia General)
- Alcanzar un 99.8% la conformidad con obligaciones contractuales, facturación manejada y la acción de la contabilidad y control de las compras; ajustes del inventario; control de todos los departamentos; revisión de la contabilidad; balances a los cajeros y pionero en "Product Killer".

**EXPERIENCIA DOCENTE**

Profesor universitario en Ecuador y Costa Rica: desde 1994

- Experiencia en Gerencia, Administración, Motivación y Actualización de Recurso Humano en niveles de pre y post grado, en temas de Marketing.
- Instituto Interamericano de Tecnología (mayo – septiembre 94), Legislación Turística,
- Instituto Superior de Administración de Empresas (oct. 94 – diciembre 95) Técnicas y Procedimientos Bancarios
- Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (oct. 94 – mayo 96) Administración de Empresas Turísticas I, Administración de Empresas Turísticas II, Relaciones Económicas Internacionales, Administración Hotelera I
- Universidad Latina de Costa Rica (enero 95 – mayo 96) Economía Política II, Legislación Turística, Administración de Empresas Turísticas I
- Escuelas Castro Carazo (marzo 95 – mayo 96) Economía General, Contabilidad General, Contabilidad Hotelera, Administración Hotelera I, Administración Hotelera II, Mercadeo Turístico
- Universidad Panamericana – Colegio Montreal (octubre 95 – mayo 96) Macroeconomía, Pensamiento Económico y Social

Experiencia docente (Ecuador)

- Escuela Superior Politécnica del Ejército (1996) Seminarios de Graduación de Ingeniería en Administración, en convenio con el Instituto de Monterrey,
- Universidad de las Américas (oct. 96 – feb. 98), Marketing I y Marketing II, Seminario de Conducta del Consumidor, Economía y Comercio Internacional,
- Instituto Tecnológico en Ventas, (1997) Administración,
- Pontificia Universidad Católica del Ecuador (nov. 97 – feb. 00), Microeconomía I, Macroeconomía, Política de Precios, Publicidad y Promoción; Profesor Lector de Tesis,
- Universidad Santo Tomás (oct. 99 – ago.00) Administración General, Marketing General,
- Universidad Técnica de Ambato (desde abril 99), Seminarios de Graduación de Ingeniería y Doctorado en Administración; Ciclo Doctoral en Gerencia Educativa de la Facultad de Educación, Módulo de Formulación y Administración de Presupuestos,
- Profesor de la Maestría en Administración, Curso Finanzas Internacionales.

Experiencia docente (Costa Rica)

- Universidad Interamericana de Costa Rica (mayo 2001 – diciembre 2017) Administración General II, Legislación Turística, Legislación para Publicidad y Relaciones Públicas, Mercadeo II, Mercadeo Estratégico; Administración Estratégica I.
- Universidad Hispanoamericana (mayo 2001) Control Gerencial.
- Universidad Americana (mayo 2001) Psicología del Consumidor, Seminario de Ventas
- Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (desde mayo 2004), Mercadeo Global, Técnicas de Negociación Internacional, Corporaciones Multinacionales, Seminario de Graduación, Tutoría de Tesis Licenciatura.
- Universidad Latina de Costa Rica (octubre 2005) Cursos de Maestría: Conducta del Consumidor, Psicología del Consumidor. Tutoría de Tesis Maestría.

Otros

- 1989 Profesor invitado de la UNESCO, para impartir charlas sobre contaminación ambiental en las escuelas y colegios afiliados a la UNESCO en Costa Rica,
- 1989 Observador invitado de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, UNESCO, para el seminario internacional "Los peligros de los niños en las situaciones de conflicto bélico",
- Asistente Ejecutivo de la Subdirección General de Organismos Internacionales, de la Subdirección General Económica y de la Dirección General de Política Exterior del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, abril 87-abril 89.