



# Helen Arlene Zelaya García

MBA con énfasis en Operación y Tecnología  
Ingeniera Agrónoma con énfasis en Sostenibilidad

+506 70315099

[helen.zelaya@mba2020.incae.edu](mailto:helen.zelaya@mba2020.incae.edu)

[www.linkedin.com/in/helenzelaya](https://www.linkedin.com/in/helenzelaya)

MBA con 4 años de experiencia profesional en manejo de personal, gestión de la cadena de suministro y servicio al cliente. Una de mis habilidades complementarias como profesional, es el liderazgo, que me permite orientar a equipos de trabajo al logro de metas. Creo que alinear los objetivos del equipo de trabajo con los de la empresa, es fundamental para desarrollar proyectos exitosos y sostenibles.

## COMPETENCIAS

### Especializadas:

- Proyecciones de producción y finanzas
- Trazabilidad y Control de Calidad
- Manejo de software: Excel, StatTools, R, @Risk, Minitab, InfoStat
- Inglés: intermedio

### Personales:

- Liderazgo
- Gestión de equipos multiculturales
- Adaptabilidad y disciplina

## EDUCACIÓN

2019 – 2020 | En curso: **Maestría en Administración de Negocios (MBA)**

Énfasis en Operaciones y Tecnología (Top 15)

**INCAE Business School** <https://www.incae.edu/es/inicio>

2012 – 2015 | **Ingeniera Agrónoma con énfasis en sostenibilidad.**

*Estudiante graduada con honores y reconocimiento como compañera solidaria*

**Universidad EARTH** <https://www.earth.ac.cr/es/>

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

**Restaurante Cielito Lindo | Nov 2016 a Jul 2020, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia**

Desarrollé un restaurante constituido como una sociedad, en el que desempeñaba la función de responsable de recursos humanos (8 personas), líder en negociaciones con proveedores, compras, gestión de servicio al cliente y encargada de la administración financiera (registros contables, cálculo y repartición de dividendos, análisis financiero: costo de capital e inversiones).

### Logros:

- Crecimiento mensual en la generación de ingresos por ventas (logrando USD 90 000 por año), a través de la fidelización de clientes y atracción de un nuevo segmento: introduciendo nuevos productos, mejorando su calidad e inocuidad, y mejorando las iniciativas de marketing y publicidad.
- Reducción de costos, a través de búsqueda de nuevos proveedores y mejores negociaciones con los actuales: compras por volumen y contratos a largo plazo.
- Sostenibilidad financiera del negocio: sigue operando en la actualidad y generando utilidades.

**Distribuidora de Fiambres y Embutidos Santa Fé S.R.L | Sept. 2016 a Jul 2019, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia**

Cree la distribuidora desde el inicio, y mi función era la distribución en 2 de los municipios más grandes de la zona este del departamento. En esta empresa, era responsable de la cadena de

suministro y del control de ratios financieros, como el periodo de cobranza, periodo de pago, y rotación del inventario. Puse en práctica mis conocimientos en HACCP para garantizar calidad e inocuidad de los productos.

**Logros:**

- Única distribuidora de la zona, que me permitió generar ventas por más USD 50 000 al año.
- Inversión en activos (de transporte y almacenamiento) que nos permitieron acceder a nuevos clientes y crecer geográficamente.
- Comercialización de productos procesados que me permitieron mejorar el reconocimiento de marca de la línea de productos y generar más empleo (4 empleos).

Manejo de 2 negocios en paralelo (restaurante y distribuidora), en los que desarrolle la capacidad de trabajar bajo situaciones de presión, habilidades logísticas y aprovechar los beneficios de ambos negocios (ventas cruzadas, financiamiento, adquisición de clientes).

**Finca Linda Vista | Ene 2016 a Jul 2016, Jinotega, Nicaragua**

Administradora de una finca cafetalera. Mis funciones eran la supervisión de la siembra, cosecha y beneficiado del café, contrataciones para la cosecha, planificación agrícola, negociaciones con proveedores de agroquímicos, rendición de cuentas al dueño de la propiedad e inicios de la certificación Rainforest Alliance. Trabajaba con un enfoque en maximizar la producción, recuperar plantaciones muy deterioradas y mejorar la calidad de taza del café, porque era producción para exportación con precios diferenciales.

**Logros:**

- Renovación de las plantaciones de café: control de focos de infección, establecimiento de variedades mejoradas (enfoque en el largo plazo).
- Implanté una cultura de orden y controlabilidad en las operaciones
- Manejo más ordenado y claro de presupuestos de la finca

**CAPACITACIONES Y OTRA EXPERIENCIA ACÁDEMICA (2014 y 2015)**

**EARTH, Costa Rica:** Implementación e investigación de una nueva técnica de manejo de residuos orgánicos haciendo uso de especies biológicas (*Hermetia illucens*). En este sistema, formule tratamientos para evaluar el uso de esta especie en alimentación animal. “Economía circular” con beneficios ambientales, económicos y sociales.

**Primus Auditing Ops:** Curso de desarrollo e implementación de HACCP (Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control) en la industria. Curso de entrenamiento en el estándar PrimusGFS v2.1 (Buenas Prácticas de Manufactura, Buenas Prácticas Agrícolas y Regulaciones Generales), Curso de entrenamiento para auditar PrimusGFS (Global Food Safety), y Curso para auditar Certificaciones Orgánicas.

**Cartago, Costa Rica:** Elaboración de proyecto de graduación para definir la estrategia de comercialización local para una asociación de horticultores, que les permitiera acceder a un mercado con mayor estabilidad de precio y mejores márgenes de ganancia.

**Universidad de Ciencias Comerciales, León, Nicaragua:** Pasantía profesional con el Programa de Emprendimiento, Innovación y Desarrollo Empresarial (PEIDE), que me permitió asesorar a emprendedores a nivel departamental para la elaboración de modelos de negocio innovadores e inclusión de estos proyectos en eventos de emprendimiento a nivel nacional.

**Universidad Nacional de Costa Rica (UNA):** Colaboración en la “Caracterización de la Calidad Natural del Agua de la Subcuenca del Río Liberia” con el Centro de Recursos Hídricos para Centroamérica y el Caribe (HIDROCEC).