

## DATOS PERSONALES

---

**Nombre:** Manuel Luna Angulo (conocido como: Jorge Manuel Luna Angulo)  
**Nacionalidad:** Costarricense  
**Fecha de nacimiento:** 24 de febrero, 1970  
**Cédula de identidad:** 5-258-797  
**Estado civil:** Casado  
**Correo electrónico:** jorgeluna.cr@gmail.com  
**Domicilio:** San Isidro, Heredia  
**Teléfono:** 8330-2655

## PERFIL

---

Mi desarrollo profesional ha estado vinculado a procesos de Dirección y liderazgo de equipos orientados a la calidad, Dirección y gestión de procesos en Cooperación Internacional y Comercio Internacional, Dirección y gestión de Mercadeo, Ventas, Desarrollo de negocios, Gestión de servicio al cliente y Motivación. Del ámbito de mis competencias gerenciales destaco el liderazgo, el trabajo en equipo, la capacidad de análisis, la creatividad y el sentido de pertenencia; y dentro de mis destrezas laborales resalto, la resolución de conflictos, orden y un agudo sentido de orientación al logro.

## ESTUDIOS

---

- 93 Master en Relaciones Internacionales, Cooperación, Integración y Paz (Egresado en 1993). Universidad para la Paz, Naciones Unidas, Costa Rica.  
Equiparado al grado de Maestría en Relaciones Internacionales con mención en Administración de Proyectos de Cooperación Internacional. SEPUNA Universidad Nacional, Heredia. 20/03/2001
- 91 Bachiller en Relaciones Internacionales Universidad Nacional, Heredia.

## EXPERIENCIA LABORAL

---

**2021 Director de la Sección Regional Huetar Norte y Huetar Caribe.** Universidad Nacional. Desde el 1 de enero del 2016 a la fecha.

**Principales funciones:** Superior jerárquico de la Sección Regional: elaborar el Plan Operativo Anual, representar a la Sección Regional en toda actividad oficial, convocar y presidir las asambleas de la Sección Regional y del Consejo Académico, ejecutar los acuerdos del Consejo Académico y de las diversas asambleas de la Sección, asignar la carga anual de cada académico, realizar la evaluación del personal académico y administrativo, coordinar la acción de la Sección Regional con otras unidades académicas y organizaciones sociales, dirigir la ejecución y evaluación de la acción sustantiva de la Sección Regional, promover la cooperación interinstitucional e internacional, la consecución de nuevos recursos y su administración apropiada y eficiente, elaboración del informe anual de labores, participar en el Consejo Académico de la Universidad Nacional (CONSACA), como invitado permanente, Velar por el cumplimiento de los fines y objetivos de la Sección Regional, propiciar análisis prospectivos de las

regiones vinculadas a la Sección (Región Huetar Norte y Región Huetar Caribe), promover la vinculación de la Sección Regional con los actores sociales, organizaciones e instituciones de las Regiones, promover el desarrollo de la Sección Regional en coherencia con las necesidades de desarrollo de las Regiones de influencia, ejecutar las acciones, competencias y responsabilidades de control sobre el presupuesto y finanzas.

**2015 Vicedecano (electo por asamblea plebiscitaria) de la Sede Regional Chorotega.** Universidad Nacional. Desde el 1 de agosto del 2012 al 31 de diciembre 2015.

**Principales funciones:** en conjunto con el decano, representar a la sede en las instancias institucionales que la normativa indique, así como en sus relaciones con las demás autoridades universitarias e instituciones científicas y culturales externas a la Universidad; velar por que el quehacer de sede se ajuste a la normativa, políticas y planes de la Universidad; implementar la normativa universitaria correspondiente; articular la acción sustantiva entre las diversas unidades, entre éstas y otras facultades, para incentivar su innovación permanente; coordinar la vinculación externa e internacional de la Sede, procurando alianzas con diversas organizaciones sociales, para fortalecer la acción sustantiva en el desarrollo social; promover procedimientos de evaluación de los proyectos desarrollados para garantizar su pertinencia y calidad.

Nombrar o destituir al titular de la dirección ejecutiva; proponer acciones de articulación entre las distintas unidades en las áreas de investigación, docencia, extensión y producción; promover procesos anuales de evaluación del quehacer académico y administrativo de la sede; garantizar la buena administración del presupuesto asignado; entre otras.

**2012 Profesor Universitario.** Universidad Nacional, Sede Regional Chorotega. Carreras de Administración, Comercio y Negocios Internacionales. Desde el 12 de julio del 2004.

**Profesor Universitario.** Universidad de Costa Rica, Sede Guanacaste, Liberia. Carrera de Administración Aduanera y Comercio Internacional. Desde el 2011

**006 Director Regional / Promotor de exportaciones. PROCOMER Oficina Regional Liberia, Guanacaste.** De octubre del 2006 a diciembre 2010.

**Principales funciones:** dirigir y coordinar la gestión de la Oficina Regional. Se destaca la elaboración de planes de trabajo, la coordinación del proceso de ejecución, la supervisión y evaluación de los proyectos asignados, brindar asesoría técnica y profesional a personas y entidades en asuntos relacionados con comercio exterior de carácter multisectorial y multidepartamental. Detección de oportunidades de negocios. Impartir charlas y seminarios a personas para informar o capacitar en materia de comercio exterior y funciones administrativas de supervisión, control, evaluación, asesoramiento, capacitación y organización de la

producción del departamento. Articulación interinstitucional como director regional.

**005 Coordinador de Mercadeo y Ventas. Tiendas de electrodomésticos de Coopeguanacaste R.L. Santa Cruz, Guanacaste. 2005**

**Principales funciones:** Formulación de un plan de negocios para la gestión comercial de electrodomésticos y línea blanca. Conducir negociaciones con proveedores y representantes laborales. Responsable de la definición e implementación de las estrategias para el desarrollo del negocio, definición de la segmentación del mercado, evaluar y controlar la gestión de mercadeo y ventas para las tiendas de electrodomésticos. Coordinar la realización de estudios para el análisis del mercado. Realizar análisis de precios de la competencia. Determinar estrategias de precios junto con políticas de descuentos, márgenes, comisiones y establecer términos y condiciones de venta. Detectar oportunidades y conducir procesos de análisis para el establecimiento de metas y objetivos de crecimiento de negocio.

**Principales logros:** Desarrollo del plan de negocios para la gestión comercial de electrodomésticos y línea blanca. desarrollo de un “plan piloto” de gestión eficaz de ventas mejorando el trabajo en equipo e implementado el diagnóstico de desempeño, el liderazgo y motivación, el coaching y la asesoría “en terreno” al equipo de vendedores, fortaleciendo la gestión comercial del negocio, Dirigí la gestión de integración de las funciones venta y marketing en el proceso corporativo de planificación, incrementé el porcentaje de ventas en un 25%, desarrollé el plan estratégico de gestión de ventas de cuentas claves, establecí controles efectivos de calidad en el servicio utilizando herramientas de medición recuperando la percepción de confianza entre los clientes.

**2004 Junior Manager, Mercadeo y Ventas para Costa Rica y Panamá** International Thomson Editores, México. De enero 2002 a diciembre 2004.

**Principales funciones:** Dirigir y ejecutar las relaciones empresariales con los clientes y distribuidores. Conducir negociaciones. Proveer información estratégica de los mercados a cargo y brindar la visión de portafolio de negocios por país. Planificar, dirigir y controlar la gestión de mercadeo de los productos de la compañía. Planificar y dirigir la gestión de promoción de productos. Realizar análisis de oportunidades de crecimiento. Planificar aspectos estratégicos y tácticos de la fuerza de ventas. Integrar las funciones de venta y marketing en el proceso de planificación de la gestión de los mercados. Explorar habilidades y herramientas para desarrollar y evaluar la gestión de ventas/marketing. Identificar segmentos de mercado, oportunidades y amenazas para el desarrollo de la gestión comercial.

**Principales logros:** Con proyectos para cada área, fortalecí el posicionamiento de los productos, desarrollé la apertura de nuevos mercados, incrementé el porcentaje de ventas en un 25% y organicé el establecimiento de canales efectivos de distribución.

**2002 Director y Profesor de la Carrera de Relaciones Internacionales** Universidad Internacional de las Américas U.I.A. De enero 2000 a diciembre 2001.

**Principales funciones:** Formular, diseñar, proponer y ejecutar iniciativa del carácter internacional para la comunidad universitaria U.I.A. Asesorar, orientar y apoyar a la Rectoría, al Consejo Académico y al Consejo Directivo autoridades académicas en todos los aspectos de Relaciones Internacionales. Velar por el cumplimiento de las políticas de Internacionalización de la U.I.A y su articulación con docencia. Mantener el adecuado control y seguimiento de convenios y programas que tenga la Institución en el ámbito internacional. Contribuir al posicionamiento de la Universidad a nivel nacional e internacional a través de acciones concretas de cooperación. Coordinar y apoyar los aspectos logísticos y protocolarios, relativos a visitantes internacionales. Colaborar y hacer seguimiento a las actividades que realicen los miembros de la comunidad académica que participen en programas internacionales. Mantener informada a la comunidad académica sobre la dinámica académica internacional. Fomentar la internacionalización a nivel de la comunidad académica. Elaborar, presentar y evaluar en informes la proyección internacional de la comunidad académica institucional.

**2000 Coordinador de Cooperación Internacional. Coordinador de Servicio al Cliente. Coordinador de Mercadeo y Contraloría de Servicios.** Empresa de Servicios Públicos de Heredia. (De octubre de 1996 a noviembre 2000)

**Principales Funciones:** Desarrollar una estrategia de servicio, establecer y desarrollar la promoción y mercadeo de los servicios de la compañía, coordinar la comunicación corporativa, dirigir, supervisar y controlar el equipo de trabajo del departamento. Identificar nichos de mercado-mercados meta rentables y crecientes. Anticipar las necesidades del mercado y los clientes e implementar políticas de satisfacción del servicio. Promocionar la empresa de Servicios Públicos de Heredia integrando estrategias entre los clientes, consumidores y usuarios de los servicios. Enfrentar estrategias de la competencia como CNFL y hacer benchmarking. Administración de la gestión de mercadeo, sugiriendo mejora de los procesos y procedimientos enfocados en el cliente. Coordinar la investigación de mercados, la estrategia de marketing, publicidad, promoción, y las actividades de relaciones públicas de la ESPH. Asesorar respecto a la necesidad de publicidad y desarrollar los temas y las presentaciones de publicidad.

**Principales logros:** Consolidé el establecimiento de una cultura de servicio, mejoré los procesos de promoción y mercadeo de los servicios de la compañía, dirigí la comunicación corporativa, simplifiqué los procesos y mejoré los instrumentos de seguimiento y evaluación del servicio al cliente; desarrollé un modelo de aseguramiento y control de calidad de los procesos de servicio al cliente con la implementación de proyectos para cada área.

**96 Gerente de Mercadeo y Ventas para Nicaragua, El Salvador y Costa Rica.** División Centroamérica de Mc Graw Hill Interamericana Editores S.A., de C.V. México. (de agosto 1995 a agosto 1996).

**Principales funciones:** Planificación, dirección y control de las relaciones externas de la compañía combinada con el Mercadeo y ventas. Planificación y

supervisión de campañas de mercadeo y comunicación por país. Establecimiento de estándares de calidad por medio de excelencia en el servicio. Detectar oportunidades de crecimiento. Identificar segmentos de mercado, oportunidades y amenazas para el desarrollo de la gestión comercial de los mercados a cargo.

**Principales logros:** Rediseñé el restablecimiento de las relaciones comerciales con distribuidores mayoristas, logré el reposicionamiento de los productos, incrementé el porcentaje de las ventas, planifiqué la gestión de atención oportuna y efectiva de quejas e inquietudes de los distribuidores.

## OTROS

---

- **Dominio instrumental de Inglés**

## EXPERIENCIA LABORAL EN ÓRGANOS DE DIRECCIÓN:

---

### 1. Colegio Universitario de Limón (CUNLIMÓN)

- **Miembro del Consejo Directivo.** Desde febrero del 2016 a la fecha

**Principales funciones:** Definir y orientar la política de la institución en materia de docencia, investigación y acción social; velando por el aprovechamiento de la infraestructura. Proponer al Consejo Superior de Educación la creación, modificación, ajuste y supresión de carreras. Aprobar el proyecto de presupuesto y presentarlo ante las instancias correspondientes para su aprobación definitiva. Dictar las normas que regirán el funcionamiento académico y administrativo de la institución, según las leyes y sus reglamentos. Aprobar los reglamentos. Proponer al Consejo Superior de Educación para su conocimiento y resolución, el proyecto de estatuto Orgánico, sus posibles modificaciones y derogaciones. Celebrar convenios con las universidades nacionales para la formación de recurso humano, la investigación y la acción social y el otorgamiento de los títulos correspondientes por parte de ellas. Emitir el criterio institucional sobre los proyectos de ley que se tramitan en la Asamblea Legislativa.

### 2. Universidad Nacional de Costa Rica

- **Miembro del Consejo Académico (CONSACA).** Desde julio del 2012 a la fecha

**Principales funciones:** Promover, integrar y coordinar el quehacer académico de la Universidad; aprobar la política universitaria en materia académica; Aprobar la reglamentación y en general la normativa que rige el quehacer académico en la Universidad Nacional. Formulación, evaluación y finalización de programas, proyectos y actividades académicas (PPAA), incluidos los de vinculación externa remunerada, de cooperación y fondos concursables. Reconocimiento y equiparación de títulos y grados. Aprobar los lineamientos académicos para orientar la elaboración de los reglamentos en el ámbito académico de las facultades, centros, sedes regionales e interuniversitarias, unidades académicas y secciones regionales. Dictaminar y proponer al Consejo Universitario la creación, modificación, supresión o cambio de denominación de facultades, centros, sedes regionales e interuniversitarias, unidades académicas y secciones regionales. Dirimir los conflictos de competencia académica surgidos entre órganos inferiores, que no se hayan resuelto en otras instancias. Participar en el proceso de articulación, integración y aplicación de las políticas institucionales en materia académica. Aprobar lineamientos y acuerdos generales en materia académica, para generar orientaciones y estrategias, dentro del marco

del Estatuto Orgánico y la normativa vigente.

### **EXPERIENCIA LABORAL DOCENTE: Cursos de postgrado impartidos**

---

Universidad Centroamericana UCA, Managua, Nicaragua

- **Gerencia del Comercio Internacional.** Curso de Maestría del Programa en Administración y Dirección de Empresas (MADE) de la Dirección de Postgrados, UCA, (mayo 2001)

Universidad Libre de Costa Rica (ULICORI) Sede Santa Cruz, Guanacaste.

- **Gerencia de Recursos Humanos.** Curso de Maestría del Programa en Desarrollo Rural y Administración Educativa (abril 2005)
- **Gerencia y Toma de Decisiones.** Curso de Maestría del Programa en Desarrollo Rural (mayo 2006)
- **Seminario de Integración y Organismos Internacionales.** Curso de Maestría del Programa en Desarrollo Rural (mayo 2006)

### **EXPERIENCIA LABORAL DOCENTE: Cursos de grado impartidos**

---

Universidad de Costa Rica (UCR), Sede Guanacaste, Recinto Liberia

- **Comercio Multilateral.** Curso de la Carrera de Administración Aduanera y Comercio Internacional. Universidad de Costa Rica, Sede Guanacaste (desde el 2011)
- **Comercio Regional.** Curso de la Carrera de Administración Aduanera y Comercio Internacional. Universidad de Costa Rica, Sede Guanacaste (desde 2011)

Universidad Nacional (UNA), Sede Regional Chorotega, Liberia y Nicoya

- **Corporaciones Globales y Comercio Internacional.** Curso de Bachillerato en Comercio y Negocios Internacionales. (II Ciclo 2015)
- **Negocios Corporativos.** Curso de Bachillerato en Comercio y Negocios Internacionales. (I Ciclo 2015)
- **Taller de Técnicas de Negociación Internacional.** Curso de Bachillerato en Comercio y Negocios Internacionales. (II Ciclo 2014)
- **Teoría del Comercio Internacional.** Curso de Bachillerato en Comercio y Negocios Internacionales. (2011, 2012, 2013)
- **Fundamentos de Comercio y Negocios Internacionales.** Curso de Bachillerato en Comercio Internacional. (2011, 2012)
- **Planificación Estratégica.** Curso de Licenciatura en Administración de Recursos Humanos. (2011)
- **Finanzas Internacionales.** Curso de Licenciatura en Administración. (2009, 2010)
- **Técnicas de Negociación y Solución de Conflictos.** Curso de Licenciatura en Administración. (2007, 2008, 2009, 2011)
- **Investigación Aplicada a la Administración.** Curso de Bachillerato en Administración. (2008, 2009, 2010, 2011)

- **Formación Empresarial.** Curso de Bachillerato en Administración de Empresas. 2007, 2008, 2009, 2010, 2011
- **Gerencia Integral.** Curso de Licenciatura en Administración. (mayo 2005, 2009, 2010)
- **Seminario: Excelencia en el Servicio al Cliente**, impartido a funcionarios de la Sede Regional Chorotega de la Universidad Nacional (marzo 2005)

Universidad Libre de Costa Rica (ULICORI) Sede Santa Cruz, Guanacaste.

- **Teoría de la organización.** Curso de Licenciatura en Administración. 2002, 2003
- **Administración General.** Curso de Licenciatura en Administración. 2002, 2003, 2005
- **Administración y Control de Presupuestos.** Curso de Licenciatura en Administración. 2002, 2003, 2005.
- **Administración estratégica.** Curso de Licenciatura Administración. 2002, 2003
- **Seminario: Desarrollo de habilidades en el uso de PowerPoint.** Cuerpo docente, ULICORI Sede regional Santa Cruz. Febrero, 2005.
- **Seminario: Cómo desarrollar presentaciones de negocios exitosas.** División Centroamérica de Thomson Learning S.A. de C.V. México, D.F. febrero 2003.

Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT)

- **Mercadeo de Servicios.** Cursos de la Licenciatura en Negocios Internacionales (1999).
- **Gerencia de mercadeo.** Cursos de la Licenciatura en Negocios Internacionales (1999).
- **Desarrollo e Implantación de Empresas.** Curso de la Licenciatura en Negocios Internacionales y Administración. (1998).
- **Comunicación Intercultural,** Curso de la Licenciatura en Negocios Internacionales (1998, 1999, 2000).
- **Finanzas Internacionales,** Curso de la Licenciatura en Negocios Internacionales (1998, 1999, 2000).
- **Estrategia Empresarial.** Curso de la Licenciatura en Administración (1999,2000, 2001).

Universidad Internacional de las Américas (UIA)

- **Sistemas Políticos 1 y 2.** Curso de Licenciatura del Programa en Relaciones Internacionales (1997, 1998)
- **Geografía de América.** Curso del Programa de Licenciatura en Relaciones Internacionales (1997)

## **CURSOS Y SEMINARIOS RECIBIDOS**

---

- Certificado de aprovechamiento Curso de Didáctica Universitaria FD 0340. Universidad de Costa Rica. San José, Costa Rica. II Ciclo de 2014. 11 de febrero de 2015

- Certificado de participación en el “III Congreso Internacional de Educación Superior”. Universidad Nacional, Costa Rica y West Chester University, Pennsylvania, USA. Heredia, Costa Rica. Octubre del 2014.
- Certificado de participación en el Taller del Eje Especializado del Sistema de Desarrollo Profesional “Competencias Emocionales y Docencia Universitaria”. Universidad Nacional. Agosto 2013
- Certificado de 64 horas de aprovechamiento en el Curso del V Eje Especializado del Sistema de Desarrollo Profesional “Gestión Pública en Instancias Académicas”. Universidad Nacional. Junio 2013
- Certificado de aprovechamiento en el Curso del Eje Especializado del Sistema de Desarrollo Profesional “Formación de Facilitadores para la Docencia Universitaria”. Universidad Nacional. Mayo 2013
- Certificado de participación en el Curso Internacional – “Una metodología Innovadora para el Diseño de un Producto de Turismo Rural Comunitario”. Universidad Nacional. Diciembre 2012
- Certificado de aprovechamiento en el Taller del Eje Introductorio del Sistema de Desarrollo Profesional “Inducción a la Vida Universitaria”. Universidad Nacional. Mayo 2012
- Certificado de participación en el Taller Gerencia del Desempeño. Universidad Nacional. Liberia, Guanacaste. Enero 2012.
- Certificado de participación en el Curso Superior en Venta Consultiva – Universidad EAFIT Colombia – San José C.R. 40 horas. Diciembre 2006.
- Certificado de 60 horas efectivas de instrucción en el Curso Superior en Docencia Universitaria. ULACIT. Agosto 2004.
- Certificado de aprovechamiento en el Programa de Conversación Inglesa. Niveles del I al VI. FUNDATEC. 32 horas cada uno. Junio 2000.
- Cursos “Adobe Photoshop”. 32 horas y “Corel Draw”. 32 horas. Academia Tecnológica. Diciembre 1999.
- Certificado de aprovechamiento en el Curso “Introducción al Diseño Gráfico”. 12 horas. Academia Tecnológica. Noviembre 1999.
- Certificado de participación en el Seminario “Etiqueta y Protocolo”. 16 horas. Instituto Creativo. Agosto 1999.
- Certificado de participación en el Seminario “La venta directa”. 8 horas. Leopoldo Barrionuevo y Asociados. Mayo 1999.
- Certificado de participación en el Curso “Internet Explorer”. 8 horas. New Horizons Computer Center. Abril 1999.
- Certificado de aprovechamiento en el Curso “Servicio al Cliente”. 48 horas. Instituto Nacional de Aprendizaje. Marzo 1999.

- Certificado de participación en el Taller “Actualización Gerencial”. 20 horas. Alonso Campos & Asociados Consultoría. Setiembre 1998.
- Certificado de participación en el Seminario “Calidad en el Servicio al Cliente”. 35 horas. José Leñero & Asociados. Agosto 1997.
- Certificado de participación en el Seminario “Administración por Procesos”. 8 horas. José Leñero & Asociados. Agosto 1997.
- Certificado de participación en el Seminario “Cómo crear una Cultura de Servicio al Cliente”. José Leñero & Asociados. Julio 1997.
- Certificado de participación en el Seminario “¿Qué es lo que el cliente espera?”. 8 horas. José Leñero & Asociados. Abril 1997.
- Certificado de participación en el Taller “Excelencia, actitud al cambio y trabajo en equipo”. Embajada de México. Febrero 1997.
- Certificado de participación en el Seminario “Integración de equipos para la calidad en el servicio”. CELAC. Diciembre 1996.
- Certificado de participación en el Taller “Cooperación Internacional”. 20 horas. MIDEPLAN - Embajada de México. Octubre 1996.
- Certificado de aprovechamiento en el Curso “Formación profesional de administradores de la capacitación. ULACIT. Noviembre 1994
- Certificado de participación en el Seminario “Excelencia, Servicio al Cliente”. 9 horas. ULACIT. Marzo 1994.

## **PUBLICACIONES**

---

- **Estrategia del Campus Sarapiquí, Universidad Nacional hacia la sostenibilidad en Costa Rica.** Artículo en Revista Científica: *Monfragüe, Desarrollo Resiliente*, Universidad de Extremadura / Universidad Nacional Autónoma de México, Volumen XI. Págs. 74-91. ISSN: 2340-5457. Diciembre 2018
- **Seascope Kayak Tours Inc. in Costa Rica: Believing in Sustainability.** Artículo en Libro: *Business 2025: Driving Growth through Strategic Innovation, Entrepreneurship and Digitization*. Jagannath International Management School. Págs. 165-166. ISBN: 978-933-87471-67-2. Febrero 2018.
- **Sustainable Tour Operators: the Case of Seascope Kayak Tours Inc. in Costa Rica.** Artículo en Revista: *Yulök*, Universidad Técnica Nacional, Volumen 1 Número 1. Págs. 65-72. ISSN: 2215-5066. Octubre 2017
- **Senderos turísticos: una introducción para su estudio.** Libro electrónico. CEMEDE, Sede Regional Chorotega UNA 2015. ISBN: 978-9968-638-19-7
- **Relaciones transfronterizas en la diada Costa Rica – Panamá.** Artículo en Revista: *Relaciones Internacionales*, Universidad Nacional, Número 85. Págs. 91-110. ISSN: 1018-0583. Enero – Junio 2013
- **Ecoturismo transfronterizo: expectativas y realidades en el Corredor**

**Ecoturístico Transfronterizo Los Chiles (Costa Rica) – Río San Juan (Nicaragua).** Artículo en Revista: *Ambientico*: Costa Rica Turística, naturaleza y gente. #249 noviembre 2014. ISSN: 1409-214X. UNA. Costa Rica

- **Introducción al sistema turístico: una aproximación a los conceptos generales. Guía para la capacitación.** Libro electrónico. CEMEDE, Sede Regional Chorotega UNA 2014. ISBN: 978-9968-638-13-5
- **Basic English for tourism: listening and speaking skills.** Libro electrónico. CEMEDE, Sede Regional Chorotega UNA 2014. ISBN: 978-9968-638-14-2