

Presentación expertos docentes



Dirección académica



Ángel China Martínez

Profesor titular del departamento de dirección de empresas e historia económica de la Universidad de La Laguna

Viene colaborando en el diseño e implementación de diferentes programas académicos de especialización directiva. Colabora con diferentes empresas e instituciones en proyectos de diseño comercial.

Ha compatibilizado su experiencia docente con la dirección de diferentes empresas e instituciones, donde destacamos por su perfil de especialización:

- Colegio De Economistas De Santa Cruz De Tenerife
- Mercados Centrales De Abastecimiento De Tenerife (MercaTenerife)
- Sociedad Para El Desarrollo De Santa Cruz De Tenerife (Sodesan)



Juan Manuel Benítez Del Rosario

Decano universitario en Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales

Doctor; Lc en Ciencias Económicas y Empresariales; Dp En Profesorado De E.G.B.; Diplomado En Ciencias Empresariales

Ha sido docente en diferentes especialidades académicas tales como:

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Grado en Administración y Dirección de Empresas, Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte, Diplomado en Turismo, Ingeniero Técnico en Diseño Industrial, Ingeniero Técnico en Informática de Gestión, Grado en Ingeniería Técnica Industrial, Diplomado en Ciencias Empresariales, Programa Oficial de Doctorado en Desarrollo Integral e Innovación de. Destinos Turísticos, Grado en Turismo

Y posee experiencia profesional en la dirección de diferentes empresas profesional:

- Consejero delegado de la empresa grupo Lopesan.
- Director gerente de Dolcan S.L.
- Director gerente de Industrial de la Pintura S.L.



Jorge Andrés Díaz

Socio-Director de HEPTA Canarias. Ldo. en Psicología Social y de las Organizaciones. Postgrado Recursos Humanos ICADE. Talent MBA IEBS Business School.

Técnico del Ministerio de Trabajo, se incorpora más tarde a la empresa privada como consultor de Head-Hunting, Recursos Humanos y Marketing.

Ha sido Director de Recursos Humanos en una compañía internacional de productos financieros.

Consultor en las áreas de desarrollo de capital humano, marketing y estrategia, así como en proyectos empresariales de cooperación e internacionalización.

Ha colaborado en el diseño e implementación de múltiples programas formativos en empresas y organizaciones tanto públicas como privadas: Congresos, Jornadas, seminarios, mesas sectoriales, workshops, etc.

Asistencia Técnica a diferentes Gobiernos Regionales [Gobierno de Canarias, La Rioja, Generalitat Valenciana, Junta de Andalucía, etc.], Administraciones Locales y organizaciones sectoriales de ocio, comercio y turismo, en el desarrollo de proyectos de cooperación y desarrollo empresarial con una proyección internacional hacia países como Marruecos, Cabo Verde, Senegal, etc.

Cuadro docente del curso



Tomás Barreto Lorenzo

Presidente - Consejero Delegado en TOMÁS BARRETO S.A

Formado en el Programa de Alta Dirección de Empresas (PADE) del IESE es el presidente del grupo de empresas Tomás Barreto S.A. se encarga del desarrollo de la marca SPAR en la isla de La Palma, con representación en 12 de los 14 municipios de isla, con un total de 25 centros. En 2012 transformó uno de sus establecimientos franquiciados de Breña Alta a EUROSPAR, un nuevo formato de establecimiento adaptado a las necesidades de sus clientes, con el objetivo de ofrecer más: más servicio, más surtido, más ahorro, más fresco, más comodidad... En 2011 inauguró otro nuevo formato de tienda, SPAR EXPRESS, en el Centro Comercial Marina La Palma, en Santa Cruz de La Palma, una línea de negocio más cercana a la tienda de conveniencia que une los servicios propios de un minimarket con una amplia oferta de comida para llevar.



Alfredo Medina Moreno

Jefe de Comunicación, RR.EE y Relaciones Institucionales del Grupo El Corte Inglés en Tenerife. Secretario Gral ASODISCAN

Amplia trayectoria vinculada al ámbito de la Comunicación Social y Corporativa en Canarias. En el periodo temporal 2015-2018 ocupó la Dirección del Centro de El Corte Inglés de Siete Palmas (Las Palmas de Gran Canaria), que cuenta con una plantilla de 800 personas. Actualmente, continúa desempeñando el cargo con el que me incorporé a El Corte Inglés de Tenerife desde su inauguración en 2001, Responsable de Relaciones Institucionales y sus derivaciones hacia portavocía empresarial, RR.PP, RR.EE y Marketing Local. Public Affairs Manager. Secretario General de ASODISCAN (Asociación de Medianas y Grandes Empresas de Distribución Comercial en Canarias).



Ricardo Palomares

Profesor Business Marketing Executive Education Consultor. Auditor Marketing Solutions. International speaker

Ricardo Palomares Borja es profesor de marketing retail con una gran experiencia en la impartición de conferencias, seminarios y programas master en diversas universidades y escuelas de negocio de España, ESIC Business & Marketing School, Universidad del País Vasco (EHU), Fundación UNED, Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España, así como en diversas universidades e importantes instituciones docentes de Latinoamérica: Colombia, Perú y México. Escritor especializado en Marketing & Merchandising, ha publicado numerosos libros en importantes editoriales, entre los que destacan: Merchandising. Cómo vender más en establecimientos comerciales (Gestión 2000, 2001), Merchandising. Teoría, práctica y estrategia, (Gestión 2000, 2005), Marketing en el Punto de Venta (ESIC, 2009), Merchandising. Auditoría de marketing en el punto de venta (ESIC, 2015)



María de los Ángeles Pigazos

Area Retail Sales Manager en Fund Grube S.A

Es Técnico Superior en Administración y Finanzas y Técnico Superior en Comercio Internacional. Las bases de su puesto actual se pueden resumir en 10 puntos básicos: Ser motor de resultados; Estar 100% orientado al cliente; Eficiencia y liderazgo; Pensamiento lateral y estrategias win-win; Trabajo en equipo; Profesionalidad y respeto; Proactividad; Comunicación; Desarrollo de potenciales; Ánimo de excelencia.

Anteriormente ha sido Sales Área Manager de la empresa Mustang donde desempeñó las funciones propias del puesto abarcando todas las tipologías de negocio: Franquicias, Outlet y Temporada. Comenzó su carrera profesional en DESIGUAL inicialmente como Senior Store Manager en Alicante y los últimos cuatro años asumiendo funciones de Área Visual Merchandiser Centro - Sur Italia



Samuel Gómez Abril

Abogado y economista, asesor económico – financiero y estratégico de empresas. Profesor finanzas operativas y estructurales. Escuela Canaria de Negocios

Licenciado en Ciencias Empresariales y en Derecho, Universidad de Comillas, Madrid. Máster en Alta Dirección de empresas por el Instituto Internacional Bravo Murillo docente en materia de finanzas en programas de posgrado, formador y mentor de proyectos emprendedores.

Antes de iniciar su actividad en 2012 como profesional independiente había trabajado como abogado en Garrigues, consultor en BearingPoint, director financiero en el CD Tenerife y gerente en el grupo Número 1. Especializado en control de gestión y análisis de inversiones, con experiencia en asesoramiento estratégico, gestión de operaciones y de proyectos, procesos de refinanciación y concursales, due diligence y operaciones de concentración empresarial.



Daniel Pérez Estévez

Doctor en Economía (Ph.D. in Economics) Economía, Finanzas y Responsabilidad Social de la Empresa.

MBA Executive Master in Business Administration. Instituto Internacional Bravo Murillo. Experto en Responsabilidad Social de la Empresa. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. En la actualidad es Director Financiero WRIST JA AROCHA SHIPPING & LOGISTICS AGENTS, es el proveedor de barcos más grande del mundo y coordina las actividades globales a través de centros regionales en Europa, Lejano Oriente, Medio Oriente y América del Norte. Gestión financiera, informes a BOD y oficinas centrales mundiales, presupuestos, sistemas de monitoreo, gestión de transformación digital, desarrollo de relaciones externas con bancos e instituciones, enlace con auditores, análisis de nuevos mercados y planes de negocios, personal de supervisión, planes de desarrollo profesional, control de calidad y procesos de certificación, RSC.



Diego López-Galán

**Licenciado en Derecho especialidad Jurídico-Empresarial por el CEU San Pablo-
Universidad Complutense de Madrid**

European Business Certificate por la South Bank University de Londres. Diploma en Altos Estudios Internacionales por el Centro de Estudios Internacionales de Barcelona. MA en Estudios de Política y Administración Europea por el Colegio de Europa de Brujas. Máster en Asesoría Fiscal e Inversiones Internacionales por la ULPGC. Curso de Experto Concursal en Escoex. Doctorando en Derecho Tributario por la ULPGC. Profesor de Derecho de la Empresa y de la UE en la Universidad Internacional de Canarias. Colegiado número 2219 del Ilustre Colegio de Abogados de Las Palmas. Miembro de la Asociación Española de Peritos Judiciales y Mediadores Arbitrales. Miembro de la Asociación Española de Asesores Fiscales. Socio Director LOGARO Abogados y Asesores Tributarios.



Juan Manuel Zanón

**Licenciado en Ciencias Económicas Universidad de La Laguna Tenerife. Master of Arts
(Money & Banking) Northeastern University Boston USA.**

Experto en Inteligencia Comercial, Consultor y con larga experiencia en el Sector Financiero "Walkthetwalk" Directivo, experto en Gestión Comercial y de Clientes, Multicanalidad e Inteligencia Comercial, con una sólida experiencia ayudando a las empresas a construir, desarrollar y gestionar los diferentes sistemas de Cliente (CRM). Sus últimos 8 años los ha dedicado a la consultoría en distintos proyectos nacionales e internacionales, casi siempre vinculados al SSFF. Anteriormente desarrollo su carrera profesional en Bankinter y PwC KPMG/YGroup. Profesor en Cunef-España: Master ofData Science y Master Ejecutivo Data Sciencey Transformación Digital



José Luis Lozano

Licenciado en Geografía e Historia por la Universidad Complutense de Madrid.

Diplomado en Dirección de Marketing y Comercial por IDE-CESEM Madrid. Máster en Dirección y Gestión de RRHH por la Escuela Europea de Dirección y Empresa. Diploma de Especialización Profesional Advanced en Coaching Ejecutivo. Consultor Acreditado en Metodología Belbin por Belbin Associates. Postgrado en Inteligencia Emocional por la UNIR. Universidad Internacional de la Rioja. Train the Coach Certification Marshall Goldsmith Stakeholder Centered Coaching. Profesor Colaborador en el CEU San Pablo. Dispone de una visión amplia del "desarrollo directivo" en las organizaciones, y sobre todo, de la función de sus equipos ejecutivos y de alta gestión.

Autor del libro "Empatía Comercial. El arte de seducir al cliente y Coautor del libro "Buenos días, ¿En qué puedo ayudarle?"



Jonathan Suárez

CEO Fábrica de Inconformistas

Formación complementaria: Belbin España: Belbin Team-Role Accredited. Volkswagen Trainer Certificated. Creativity Certification Program . Certified Consultant - Trainer

Toda su vida profesional está dedicada a las personas en su ámbito laboral. Su éxito radica en obtener su máximo potencial en esta área.

Como Coach y Facilitador ayuda a las organizaciones que nos confían sus objetivos a alcanzar sus máximos retos , a través de programas de formación, motivación y asesoramiento.

Entre las empresas que han confiado en sus resultados cuenta con Audi AG, Disney, Volkswagen España, Banco Sabadell, Compañía Cervecera de Canarias, Sheraton Hotels & Resorts, Cofarca, etc.



Álex Salvador Molina

Director de Marketing en Cárnicas Serrano

Licenciado en Psicología y tras 5 años de experiencia en formación y consultoría relacionada con distribución comercial e investigación del comportamiento del consumidor, formé parte de Cárnicas Serrano para contribuir a impulsar un cambio en la empresa basado en un proceso de fortalecimiento de la marca y desarrollo de producto de libre servicio. Durante este tiempo la marca ha conseguido estar entre las 30 marcas más elegidas del mundo de gran consumo en España, según el ranking Brandfootprint de Kantarworldpanel de 2018, ser una referencia como impulsora de la categoría de elaborados cárnicos por su innovación liderando algunos segmentos y construir un territorio de marca alrededor de la alimentación y el deporte reconocido en todo el sector.



Emilia Martínez Tallo

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de La Laguna y MBA por la Cardiff Business School con especialización en Marketing

CEO & Founder de Neuroyes. Experta en Marketing, Neuromarketing y experiencia cliente; Consultora, formadora y speaker.

Experta en Marketing estratégico y Neuromarketing. Desarrollo de modelo estratégico en el que se integra la información procedente de la neurociencia como base adecuada y fiable para una efectiva toma de decisiones.

Docente en los MBA en la asignatura de Neuromarketing de la Universidad Canaria Internacional y de Marketing estratégico y Gestión Experiencia cliente en la Escuela Canaria de Negocios e Instituto Turístico de Canarias



Carlos Guinea Castillo

Responsable de Innovación en Grupo DIA. Estrategia y Transformación Digital

Responsable de Innovación en Grupo DIA, liderando un amplio portafolio de Innovación para impulsar propuesta de valor, experiencia de cliente y ventaja competitiva desde el área de Tecnología: Digital, Analítica avanzada y Big Data, AI, IoT, Automatismos, Cognitive...

Responsable de Scouting y relación con ecosistema de Start-Ups, Aceleradoras, Incubadoras y VCs.



José Fortes

Asesor de Estrategia e Innovación, Instituto Universitario de la Empresa – ULL. Escuela Canaria de Negocios

Ingeniero Superior en Informática (Universidad de La Laguna) y MBA Executive en Administración y Dirección de Empresas (MBA Business School).

Especializado en estrategia e innovación, interesado en las oportunidades que surgen en la intersección entre la tecnología y los negocios. Es socio y consejero en varias empresas, donde aporta su expertise en estrategia, innovación y desarrollo de negocio. Mantiene también una intensa actividad docente colaborando con diferentes escuelas de negocio. Su recorrido profesional anterior incluye experiencia como CEO y directivo, así como consultor y docente.



Pedro Báez Díaz

Máster Executive, Community Management y Dirección de Redes Sociales en la Empresa Técnico Superior de Informática de Gestión. Manager en Cidecan

Profesor de Tecnología de la Información y la Comunicación en Cambridge University, Bricam International University y European School of Management of Tenerife (BBA y MBA). Docente especializado en Marketing y Comunicación Digital, Gestión de Redes Sociales Empresariales e Institucionales, La weblog como herramienta de comunicación empresarial y Comercio Electrónico en CEOE, Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife, ENIC y Uned. Experto en Formación e-learning y b-learning.

Dinamizador y Gestor de Redes Sociales para marcas. Ponente especializado en la creación del "Yo Digital" y "La actividad de las empresas en las redes sociales" con las que participó el "Proyecto Alórgate", "I Encuentro Sectorial de Social Media en Canarias", "Martes Digital del Instituto ISIE", "Ayuntamientos 2.0", "Adejetec 2012 y 2013"



Mercedes Fevre

Ponente, profesora y consultora en temas relativos al mundo digital, empresarial y liderazgo.

Con más de veinticinco años en el mundo de la empresa, lleva dieciocho años en el mundo digital, doce de ellos en la venta online.

Ha estado más de ocho años en Amazon, dos en Startups (BuyVIP) y trece en Carrefour. En Amazon ha estado en Retail, lanzando en España y Portugal su método de pago "amazon pay" y en Marketplace, como Strategic Account Manager de Amazon Fashion.

Es licenciada en Bioquímica y Biología Molecular por la Universidad Autónoma de Madrid, tiene varios postgrados: en IESE un "executive education" (Programa de Desarrollo Directivo), y en ISDI (Programa de Desarrollo de Directivos para la Transformación digital).

También fue seleccionada y becada para el Programa Lidera para Mujeres para Mujeres directivas de la comunidad de Madrid. Ha dado charlas a nivel internacional y da sesiones en organismos y escuelas como la Fundación Prevent (Esade), IEBS, TSE Commerce, Cámara de Comercio, CEF (Centro de Estudios Financieros), Meet Magento, eshow, digital 1to1 entre otros. Su actitud de salir de la zona de confort le ha llevado a grandes retos con todo tipo de empresas y clientes.



Sebastian Binger

CEO en FMHH Facility Manager Hamburg GmbH CEO en Otto Wulff BID Gesellschaft mbH

Universidad de Hamburgo Diploma Betriebswirtschaftslehre. Diplomado por Escuela de negocios de Copenhague Desde 2009 es Jefe de proyecto / Jefe de distritos de mejora comercial de Otto Wulff Bauunternehmung GmbH , asumiendo las funciones de: Adquisición y desarrollo de proyectos, estudios de ubicación, moderación de grupos de interés públicos y privados, evaluación de rentabilidad de proyectos inmobiliarios, proyectos de Due Dilligenceen . Es también CEO de la empresa FMHH Facility Manager Hamburg GmbH . Hamburg Area, Germany



Helena Villarejo

**Doctora y profesora de Derecho Administrativo.
Universidad de Valladolid**

Doctora en Derecho y profesora de Derecho Administrativo en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Valladolid, en la que imparte clases desde hace más de 15 años.

Sus investigaciones se dirigen al terreno del Derecho Administrativo Económico, con especial atención a la regulación comercial, el urbanismo y la contratación pública. Sobre el particular, ha publicado varios libros entre los que destacan: Régimen jurídico de los horarios comerciales (1999), Equipamientos comerciales. Entre el urbanismo y la planificación comercial (2008) y La Directiva de Servicios y su impacto sobre el comercio europeo (2009). Es autora, asimismo, de más de cuarenta artículos doctrinales y capítulos de libros.

Ha desempeñado actividades investigadoras en diversas universidades extranjeras: School of Law, New York University (Estados Unidos), entre otras.



Carlos Bethencourt González

**BG Abogados & Consultores. Docente en la Universidad Las Palmas de Gran Canaria.
Presidente de Zona Triana**

Doctorando en Derecho Turístico (con suficiencia docente académica), Master en Dirección y Gestión del Turismo, Magister Jus por la Universidad de Viena. Licenciado en Derecho por la Universidad de Salamanca, es abogado y docente universitario en ejercicio.

Es igualmente especialista en Nuevas Tecnologías y la Sociedad de la Información, Gestor en Innovación, y experto en promoción turística y económica, tras haber desempeñado parte de su actividad profesional en Centroeuropa como Responsable de Marketing y Promoción de la Consejería de Turismo de la Embajada de España en Austria.



Abbas Moujir Hegeige

**Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de La Laguna.
Secretario General de FAUCA**

Comenzó en abril de 1993, en el movimiento empresarial, asumiendo la responsabilidad de los diferentes proyectos que se desarrollan a nivel regional.

En la actualidad es Secretario General de la Federación de Áreas Urbanas de Canarias (**FAUCA**), constituidas por las Asociaciones Empresariales más importantes del sector Comercio de Tenerife, siendo el responsable de diferentes proyectos dirigidos al sector comercial, restauración y ocio a nivel regional. Ha desarrollado proyectos de cooperación internacional: ADECOT (dinamización de las Zonas Comerciales Abiertas y Turismo), en la Región de Sous Massa Draa (Marruecos), coordinando las reuniones con los empresarios y administraciones locales, e **impartiendo la formación** de empresarios y gerentes.

Es miembro de la Confederación Española de Comercio (**CEC**), en representación del comercio de la Provincia de Santa Cruz de Tenerife, asimismo participo en la Comisión creada en la CEC, sobre Comercio y Ciudad. Vocal cooperador de la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife, miembro del Observatorio del Comercio.

Finalmente señalar que en representación de **FAUCA** participó en el año 2016, en calidad de socio en un proyecto de Cooperación Transnacional para el Comercio denominado Proyecto **PCT Com** dentro del programa de Cooperación Transnacional **MAC 2007-2013**.



Maria José Sauco

Gerente en Centro Comercial Abierto ViVo Villena

De formación académica Licenciada en Psicología y especializada en el área de la gestión urbana comercial, gracias al Diploma de postgrado "Gestión y Marketing de los Centros Urbanos" de la Universidad de Valencia (2006).

Hace 16 años inició su carrera profesional en el mundo del asociacionismo comercial en la Asociación de Comerciantes de Villena. Ha desarrollado multitud de acciones para impulsar la competitividad del comercio local y sobre todo y más importante, trabajar codo a codo con los comerciantes..., emprendedoras y dinámicas, cuyo esfuerzo en 2017 se vio recompensado al obtener el PREMIO NACIONAL DE COMERCIO de CENTROS COMERCIALES ABIERTOS.

Desde el año pasado, trabajo como técnico en Confecomerç Confederació d'Empresaris del Comerç, Servicis i Autònoms de la Comunitat Valenciana – Confecomerç CV, la patronal del comercio minorista con mayor representación de la Comunidad Valenciana, puesto que agrupa a 8 de cada 10 comercios asociados a través de 185 asociaciones y federaciones locales y sectoriales. Además de la representación y la interlocución con la Administración y las Instituciones, ofrece servicios para la mejora de la competitividad de los comercios y les acompaña en su proceso de transformación digital.



Luis Leguina

Director de Gerencias de Centros Comerciales. ARCHIGESTIÓN S.A. (Grupo Nº1)

Luis Leguina posee una trayectoria de más de 18 en la gerencia de centros comerciales. Fue gerente del Centro Comercial Santa Cruz-Carrefour y director del centro comercial Meridiano 16. Actualmente es Director de Gerencias de Centros Comerciales en ARCHIGESTIÓN S.A.

ARCHIGESTION tiene como actividad la consultoría, gestión patrimonial, comercialización y gestión de Centros Comerciales.

Gestiona un Portafolio de 15 Centros de diversas tipologías, todos situados en las islas Canarias. En total una SBA de más 286,000 m2 y más de 900 locales comerciales.



Hugo Gil

Gerente Centro Comercial Siam Mall en Archigestion S.A

Licenciado en Administración y Dirección de empresas con amplia experiencia en la gestión, promoción y comercialización de Centros Comerciales.

Sin dejar atrás las labores de comercialización de inmuebles y locales de la empresa, asumo la gestión del marketing del Centro Comercial. Preparación del plan de marketing, ejecución y coordinación. Lanzando las Redes Sociales del Centro y realizando las labores de Community Manager.

Ha sido responsable de la comercialización de los Centros Comercial y Locales Comerciales gestionados por la compañía. Antes de la apertura del Centro, coordinando la comercialización de los locales del Centro Comercial y realizando labores de consultoría con la constructora. Una vez abierto del Centro, como responsable de la gestión integral del Centro Comercial y la comercialización y recomercialización de espacios comerciales. Participando en esta etapa en las nuevas aperturas de Centro Comerciales y formando a los nuevos gerentes que se incorporan a la empresa.



Cristina Gaona

Researcher, Teacher & Consultant in Retail Marketing. Profesora A. Marketing Univ. Politécnica Valencia (UPV) y Univ. de La Rioja

Licenciada en Derecho. Doctora en Marketing Universidad de Valencia. Máster en Marketing e Investigación de Mercados, especialidad en Distribución Comercial Universidad de Valencia. Máster Universitario profesor, docencia en Economía Universidad de Burgos. Máster en Comercio Internacional, Internacionalización y Exportación comercial (MDCI) ESIC. Máster en Gestión Empresas de Retail Universidad Alcalá de Henares y Talentiam. Máster Gestión Comercial y Marketing (GESCO) ESIC.

Máster Gestión y Marketing de Centros Urbanos, Marketing comercial.

Es profesional de comercio desde el 2000. Tras años como emprendedora de comercio, ha gestionado otras empresas del sector y colectivos comerciales. Sigue asesorando y realizando consultoría de marketing retail, aunque ahora su actividad principal recae en la investigación y docencia en marketing de comercio & retail en la Universidad de Valencia.



Roberto Alonso Gordon

Director de Operaciones AutoTodo Mexicana. Co-Fundador y Director de la Plataforma DreamingMarkets. Licenciado en Derecho. MBA por el I.E. Business School .

Es un especialista reconocido en el amplio campo de la Distribución Comercial & Logística Alimentaria, especialmente en la modernización de Equipamientos Comerciales; en el desarrollo de nuevas Estructuras Comerciales y el impulso del Comercio Urbano y Agroalimentario.

Actualmente es Director de Operaciones de AutoTodo Mexicana, que compatibiliza con la Dirección de su propio Despacho de Consultoría "Roberto Alonso Consultores" y la Dirección de la Plataforma DREAMING MARKETS de la cual es Co-Fundador.

Ha trabajado como Consultor de la FAO elaborando la "Guide for understanding Municipal Markets in the Context of Systems Meeting Urban Food Needs" y como Asesor Técnico de la Agencia de Cooperación Internacional del Gobierno Holandés AGRITERRA y de la Confederación Nacional de Agrupaciones de Comerciantes de Centros de Abasto de México -CONACCA -.

Durante 24 años trabajó en la Empresa Mercados Centrales de Abastecimiento S.A. -MERCASA-, ocupando distintos cargos de responsabilidad dentro de la misma y dentro de diversas Unidades Alimentarias del Grupo. ha dirigido, desarrollado y participado en más de 221 proyectos de renovación y modernización de Equipamientos Comerciales en España y en países como Alemania, Bolivia, Chile, China, Costa Rica, Holanda, Panamá, Perú, Polonia, Rusia, etc. Ha trabajado en varios proyectos para el Banco Interamericano de Desarrollo BID, siendo Co-Autor del libro "Los Mercados Minoristas como motor para el desarrollo económico, social y cultural de una ciudad.

Es el Miembro de la Unión Mundial de Mercados WUWM, con sede en La Haya, Holanda, Especialista en Gestión integral del Punto de Venta. I.E. Business School, miembro del Programa de Líderes Académicos del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (Campus Guadalajara, Jalisco, México)



Cándido Santana Rodríguez

Jefe de servicio de estudios y planificación económica en Gobierno de Canarias. Licenciado en Económicas por la ULL.

Licenciado de Grado en Económicas. Diploma de Estudios Avanzados, DEA. Universidad de La Laguna. Auditor, REA. Administrador General de la Comunidad Autónoma de Canarias. Actualmente, Jefe de Servicio de Estudios y Planificación Económica del Gobierno de Canarias. Responsable de los estudios, planes, programas y del presupuesto de la Dirección General de Comercio y Consumo.

Involucrado desde el año 1986 en las políticas de apoyo a la pequeña y mediana empresa de Canarias, especialmente en materia de industria, innovación, calidad, la incorporación de las Tic y la promoción exterior de las mismas. Ha participado en la elaboración de numerosos estudios, planes, programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, su implementación y la evaluación de los mismos. Entre ellos, la gestión y ejecución del PDINCA, Plan de Desarrollo Industrial de Canarias, el diseño, puesta en marcha y gestión del Sistema de Información Empresarial de Canarias (SIECAN). Y en relación con el curso, el diseño, puesta marcha, gestión y ejecución de la Política Comercial, especialmente la de Zonas Comerciales Abiertas (ZZCAA) del Gobierno de Canarias, hasta la actualidad



Eduardo Parra López

Profesor titular del Departamento de Dirección de Empresas e Historia económica de la ULL. Presidente de la Asociación Española de Expertos Científicos en Turismo (AECIT)

Diplomado en Ciencias Empresariales; Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y Doctor por la Universidad de La Laguna; Master Programa Internacional de Empresas (EOI, 1997), y complementado con diversos cursos de especialización.

Profesor Titular de Universidad de Organización de Empresas en la Economía Digital y Turismo (Universidad de La Laguna). Cabe destacar su experiencia en el desarrollo de planes de negocio, marketing y comercialización digital para empresas en el ámbito turístico y comercial.

Su experiencia en proyectos e instituciones se ha centrado, mayoritariamente, en la materia turística y comercial. Ha sido profesor visitante en la Universidad de Strathclyde (Escocia) e IMI International Centre for Tourism (Suiza, Lucerna). Profesor invitado en las Universidades de Vigo, Málaga, Oviedo, Almería, Lleida y Valencia (España), en sus programas de master en Turismo.



Rosa Elvira Pérez

Psicóloga por La Universidad de La Laguna Máster en Recursos Humanos en Michigan State University. Administración y Dirección Empresas, Harvard University

Licenciada en Psicología por la Universidad de Laguna. También cuenta con las titulaciones de Máster en Recursos Humanos Michigan State University, Certificado Dirección y Administración de Empresas Harvard University. Forma equipos en organizaciones: Talento, Gestión del Estrés, Team Coaching, Habilidades Comerciales, Gestión de la Amabilidad / Oportunidad, Conflictos y Situaciones Difíciles, Automarketing, Inteligencia Emocional, Resiliencia, Liderazgo Participativo. Especialización en Ciencias del Comportamiento, CENTRO LURIA, Madrid. Profesora del MBA, PUDE, EMPRENDE, ITINERA en FEU en ULL.

Colabora con ULL Postgrados, GRADE Grado de Desarrollo Emprendedor, FEU Fundación Empresa Universidad, Master Universitario en Dirección y Planificación del Turismo ULL "Equipar el Talento, Engagement, Effort Enjoyment"



Jaime Chaves

Psicólogo del trabajo y de las organizaciones. Escuela de Organización Industrial, Programa Superior de Coaching Ejecutivo y de Equipos

Profesor de Dirección de Personas en MBA Business School. Jefe de Gestión del Talento - Recursos Humanos en SABMiller (Compañía Cervecera de Canarias, S.A.).

Fundador y Director de Human Soluciones: Diseño de contenidos de formación e-Learning y presencial. Servicios de consultoría de gestión del talento: atracción, desarrollo, motivación, rendimiento, retención, cambio y comunicación interna. Asesor de alta dirección. Profesor de Dirección de Recursos Humanos. Instituto Universitario de la Empresa (IUDE). Profesor de Dirección de Personas Escuela Canaria de Negocios, Instituto Canario de Turismo y MBA Business School.



Alfredo Oller

Licenciado en Psicología. Master en Psicología de las Organizaciones. Socio-consultor de HEPTA Canarias. Master en Gestalt integrativa.

Responsable de la división de Consultoría, Talento y Formación de HEPTA Consultores. Formador en diversas Escuelas de Negocios en materia de capital humano y relaciones humanas (IDE, Uniactiva, Estema, Univ. Católica, UJI, etc.) Formador de Neurogestión de RR.HH en el Master técnicas neurocognitivas en la Univ. Rey Juan Carlos. Dirige proyectos de cambio organizacional y gestión por competencias en organizaciones tanto públicas como privadas. Director del proyecto Escuela de Consultoría.

Formado como técnico de investigación cualitativa.

Ha dirigido proyectos de reflexión estratégica y acompañamiento en la transformación organizacional de diferentes entidades públicas y privadas de ámbito nacional, autonómico y local.



Juan Rojas Marlasca

Licenciado en Psicología. Especialidad: Psicología social de las organizaciones. Consultor de HEPTA Canarias.

Es consultor de capital humano desde hace más de veinte años, once de ellos en Consultoría HEPTA, liderando y ejecutando proyectos de consultoría de procesos en empresas tanto públicas como privadas e intervenciones directas sobre el capital humano relacionadas con la evaluación y selección de personas, evaluación del desempeño y diseño de sistemas de evaluación por competencias.

Ha participado en numerosos procesos como Técnico de selección y evaluación de personas. Gestor de proyectos europeos a través del programa POCTEFEX de cooperación territorial Canarias-Marruecos. Formador en distintas especialidades relacionadas con la gestión de RRHH y el entrenamiento de equipos de trabajo. Profesor en el Máster de Innovación de la Universidad Católica San Vicente Mártir (Valencia).

Ha colaborado además en la creación de herramientas de evaluación basadas en juegos serios para la evaluación de directivos y mandos intermedios. Durante su experiencia profesional ha compaginado sus actividades de consultoría con la actividad docente en diversos organismos e instituciones.



Davinia Hernández

Consultora de Formación. Gestión de RRHH Y Desarrollo del Talento.

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas. Dirección De Empresas Internacionales. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

Como Formadora y facilitadora ayuda a las organizaciones que le confían sus objetivos a alcanzar sus máximos, a través de programas de formación, motivación y asesoramiento. El entrenamiento de habilidades y técnicas requiere de una metodología multidisciplinar con un objetivo común, aprender haciendo, de una forma divertida, diferente, útil y, sobre todo obteniendo resultados medibles.

Entre las empresas que han confiado en sus resultados cuenta con Audi AG, Compañía Cervecera de Canarias, Sheraton Hotels & Resorts, Cofarca, etc.