

Presentación docentes



LA MEJOR
OPORTUNIDAD
PARA FORMARTE
EN UN SECTOR
DE FUTURO



Curso
Universitario
Superior
con prácticas
en entidades



Dirección académica



Ángel Chinaea Martín

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 en países como Marruecos, Cabo Verde, Senegal, etc.

Cuadro docente del curso



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 Souss 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**.



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)



Sergio Rodríguez

Store Manager en Media Markt Iberia

Es Ingeniero técnico en Informática, Gestión por la Universidad de La Laguna. Ocupa actualmente el cargo de 'Store Manager' gerente de ventas e implantador de 'marketing inbound'. Se ocupa de la equipos de comerciales, atrayendo a potenciales clientes ofreciéndoles información de su interés, así como, resolver sus incidencias manteniéndolos fidelizados.

Es un experto en monitorizar los principales KPI's interpretarlos y aplicar acciones de mejora para el punto de venta.



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.



Jorge Pérez Pérez

Director de Relaciones Externas de Tenerife y Relaciones Institucionales de Canarias en Mercadona.

Profesional con más de 15 años de experiencia en gestión logística y de operaciones ha trabajado en empresas como Air Liquide, Amazon, Siscocan Grupo Comercial y Balmes Sistemas S.L.



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.



Miguel Angel Blanco

Director en CAETSU TWO

Licenciado en Dirección y Administración de Empresas E2 por ICADE, Universidad Pontificia de Comillas. Advanced Management Program por IE Business School. PADDB+ Programa de Alta Dirección en Digital Business por The Valley Digital Business School. International Management & Leadership por The London School of Economics.

En la actualidad es director de CAETSU TWO, la agencia de comunicación de Domingo Alonso Group. Es Profesor de Marketing Estratégico en la Universidad del Atlántico Medio Domingo Alonso Group Y durante más de 5 años fue el Advertising & Communication Manager Domingo Alonso Group. Inicio su carrera profesional como Marketing Supervisor McDonald's Spain y en Volkswagen.



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



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.



Héctor Rebozo Morales

Director de Sistemas en BinterSistemas

En la actualidad es Director de Sistemas en BinterSistemas empresa de ingeniería y servicios del área de tecnologías de la información y comunicaciones que presta servicios tecnológicos, y el asesoramiento y desarrollo de soluciones de software. También ha tenido una larga trayectoria en el desarrollo de sistemas en el sector de la Banca siendo responsable del área de organización de Banca Cívica S.A. y en CajaCanarias.

Actualmente compagina su desarrollo profesional con la docencia siendo profesor asociado en la Escuela Superior de Ingeniería y Tecnología en la Universidad de La Laguna en el Grado de Ingeniería informática y en el Máster de Ingeniería Informática.



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, Bicham 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 Alóngate", "I Encuentro Sectorial de Social Media en Canarias", "Martes Digital del Instituto ISIE", "Ayuntamientos 2.0", "Adejete 2012 y 2013"



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.



Rodolfo Pangua

Gerente en ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES DEL CENTRO HISTÓRICO DE TERUEL

Licenciado en Ciencias Físicas por la Universidad de Zaragoza, MBA en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia de Comillas, postgrado en gerencia de áreas urbanas por la Universidad de Valencia.

Acostumbrado a gestionar equipos con más de 800 personas y con experiencia de más de 20 años en dirección comercial, marketing y organización en los sectores del ocio, servicios sociales, formación, editorial y comercios.

Actualmente miembro del Observatorio Aragonés de Comercio y consultor y formador en gestión de áreas urbanas. Como gerente de la Asociación de comerciantes de Centro histórico de Teruel se responsabiliza de: La dinamización del Centro Histórico, las relaciones con 160 socios e Instituciones Públicas y del presupuesto anual

Principales logros: Premio Nacional del Ministerio Mejor CCA y Premio Congreso Ágora. Mejor gestión de un CCA



Álvaro Costela Sánchez

Head of Marketing at Liverpool BID Company - Consultor BID (Business Improvement District)

Economista por la Universidad de Granada, con un máster en Desarrollo Local y Gestión del Territorio por la Universidad de Valladolid, un Diploma de Postgrado de Marketing y Gestión de Centros Urbanos por la Universidad de Valencia y un Diploma en Marketing Profesional por CIM (Chartered Institute of Marketing). Acostumbrado a gestionar equipos con más de 800 personas y con experiencia de más de 20 años en dirección comercial, marketing y organización en los sectores del ocio, servicios sociales, formación, editorial y comercios.

Trabaja para la Liverpool BID Company que gestiona los dos BIDs (Business Improvement Districts) de la ciudad, Retail & Leisure BID (antes City Central BID) y Commercial District BID. Como consultor realizo proyectos de marketing y diseño para empresas inglesas y para casas rurales en España; además, soy ponente en congresos y jornadas sobre BIDs, gestión de áreas comerciales, marketing y turismo.



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.



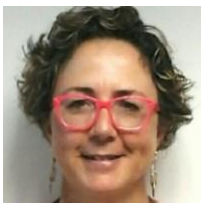
Guillermo del Campo Fernández-Shaw

Gerente del Mercado de La Paz. Madrid.

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid

Abogado en ejercicio.

Administrador de Mercado de La Paz SL, primer Mercado del Mundo en vender productos frescos a través de Amazon. Miembro Junta Directiva de Cocam, Federación de Comercio Agrupado, Mercados y Galerías Comunidad de Madrid. Presidente de MAPARA, ONG de ayuda social
Consultor independiente en comercialización de espacios comerciales.



Carmen Florido de la Nuez

Profesora de Economía Internacional y Española en Universidad de Las Palmas de Gran Canaria / Doctora (PhD) en Economía

Doctora en Economía por la ULPGC y Profesora del departamento de Análisis Económico Aplicado. Miembro de la Cátedra UNESCO de Planificación Turística y Desarrollo Sostenible del grupo de investigación Economía y Desarrollo Sostenible (ECOMAS) que forma parte del Instituto Universitario de Turismo y Desarrollo Económico Sostenible (TIDES)

LIDER en la Primera Cumbre de Innovación Tecnológica y Economía Circular en España (julio 2018), con el objetivo de divulgar el mensaje de la Cumbre mediante charlas y conferencias actuando como portavoz del desarrollo sostenible y la innovación en España.



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.



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.



Panxo Barrera

Licenciado en Derecho, evaluador EFQM y Consultor de Organización y estrategia empresarial CEO de Entropía: Inteligencia Creativa Estratégica

Es experto en Creatividad e Imaginación Aplicada, estando certificado en CPS Resolución Creativa de Problemas (Creative Education Foundation Universidad de Buffalo, N.Y.), Lego Serious Play (Dinamarca), Seis Sombreros para Pensar (de Bono Thinking Systems, USA).

Autor de la metodología "Kaos contra Control" para el desarrollo de la creatividad y la innovación de los profesionales y las organizaciones. Es Country Leader de Points of You (Israel) siendo su fundador en España, estando certificado en la práctica y formación a formadores en The Coaching Game (ICF / CCE) y Punctum.

Profesor en diferentes Grados y Másteres, colaborador de la Cátedra de Innovación de la Universidad Politécnica de Valencia. Experto en Comunicación Efectiva (profesor asociado en Comunicación Audiovisual UPV). Todas estas disciplinas fluyen mucho mejor con las metodologías de desarrollo creativo: Creative Problem Solving, Lego Serious Play, Kaos vs Control, Seis Sombreros para Pensar, Visual Thinking, Comunicación Eficaz, Mindfulness X, Points of You



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.