



Uso de las redes
sociales y su impacto
en el resultado
comercial: community
management

**MÁSTER EN
DIRECCIÓN
COMERCIAL Y
MARKETING DIGITAL**

2021-22



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

GUÍA DOCENTE

Asignatura: Uso de las redes sociales y su impacto en el resultado comercial: community management

Titulación: Master en Dirección Comercial y Marketing Digital

Curso académico: 2021-22

Carácter: Obligatorio

Idioma: Castellano e inglés

Modalidad: Presencial/ semi-presencial/a distancia

Créditos: 6

Curso: Master

Semestre: 1º

Profesores/Equipo Docente: Dr. Carolina Zamora Escribano, Dr. José María López, Dr. Santiago Budría, Dr. Manuel Trenado, Dr. José Javier Rainer

1. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1.1. Competencias

1.1.1. Básicas

CB7 Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.

CB8 Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.

CB9 Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.

CB10 Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

1.1.2. Generales

CG3.- El alumno debe dominar las técnicas suficientes que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto.

CG4.- El alumno debe ser capaz de tratar situaciones complejas e impredecibles de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.

CG5.- El alumno debe ser capaz de comunicarse correctamente, en un ámbito profesional, tanto oralmente como por escrito, utilizando la tecnología más actual, expresándose con exactitud y precisión, con la terminología especializada de su sector de actividad.

CG6.- El alumno debe ser capaz de actuar de forma autónoma en la planificación e implementación de proyectos y decisiones.

1.1.3. Específicas

CE1. Capacidad para comprender y utilizar el comportamiento del consumidor en el diseño de la estrategia comercial.

CE2. Habilidad para interpretar la comunicación verbal, no verbal y digital, en procesos de negociación y venta.

CE6. Habilidad para identificar pautas de comportamiento en el interlocutor de una negociación de ventas, usando las redes sociales y el marketing digital.

CE7. Capacidad para trasladar a los clientes, a través de herramientas de marketing digital, los elementos diferenciales y ventajas competitivas que justifican la adecuación del bien o servicio ofrecido, a la necesidad del consumidor

CE10. - Capacidad para analizar, diseñar e integrar tecnologías y modelos de negocio en contextos multidisciplinares como el comercio electrónico, la publicidad digital, las aplicaciones móviles o las redes sociales.

1.2. Resultados de aprendizaje

- Comprender el ecosistema de los social media
- Entender la estrategia de comunicación en social media y su impacto en las ventas.
- Conocer y comprender las plataformas de comunicación en redes sociales
- Comprender la analítica aplicada a los social media y su impacto en las ventas de la empresa

2. CONTENIDOS

2.1. Requisitos previos

Ninguno.

2.2. Descripción de los contenidos

A lo largo de esta asignatura recorreremos los fundamentos y aspectos más relevantes de los medios sociales, y lo haremos desde la visión más innovadora, atendiendo no solo a sus conceptos y enfoques estratégicos, sino también a las prácticas más actuales.

Entender la importancia de conocer a los usuarios y el papel que ocupan en el mercado, su nueva relación con la empresa y su aportación en la comunicación. Analizaremos el rol que desempeñan los influenciadores en los medios sociales y su relación con la Marca.

El objetivo es obtener un conocimiento profundo sobre las distintas redes sociales, sus usos, analítica y buenas prácticas, teniendo en cuenta la importancia de elaborar un plan de social media adecuado a la marca o empresa.

Por otro lado, veremos el valor de la reputación online de una Marca y la necesidad de tener un conocimiento profundo gracias a la observación, la escucha y analítica. Veremos la forma de medir el valor de los medios sociales para la empresa. Así como el papel del community manager para mejorar la imagen de la empresa en las redes sociales.

2.3. Contenido detallado

Presentación de la asignatura.

Explicación de la Guía Docente.

1. El ecosistema de los social media y su relación con las ventas
2. Estrategia de comunicación en social media y su impacto en las ventas
3. Las plataformas de comunicación en redes sociales
4. Analítica aplicada a los social media, su impacto en el resultado de la empresa
5. Community management: imagen de la empresa en las redes sociales, motor de ventas

2.4. Actividades Dirigidas

Durante el curso se podrán desarrollar algunas de las actividades, prácticas, memorias o proyectos siguientes, u otras de objetivos o naturaleza similares:

Actividad Dirigida 1 (AD1): Ejercicio sobre usuario social

Los alumnos, divididos en grupos, deberán realizar un análisis del usuario social para crear un Customer journey para el usuario de una Marca concreta elegida por el grupo.

Se llevará a cabo una presentación grupal y todos los grupos deberán entregar sus trabajos en Campus.

Actividad Dirigida (AD2): Ejercicio de redes sociales

Los alumnos deberán seleccionar una marca y hacer un seguimiento en las redes sociales, encontrar sus influenciadores y seleccionar un posible influenciador. Se deberá analizar las distintas redes, seguimiento desde el punto de vista de la marca. Así como se realizará un análisis enfocado en el influenciador.

Se llevará a cabo una presentación individual y se deberán entregar sus trabajos en Campus.

2.5. Actividades formativas

AF1: Clase magistral y fundamentos teóricos: consiste básicamente en la explicación general por parte del profesor responsable y/o sus auxiliares del marco teórico conceptual de cada módulo o materia del Máster, así como también todas aquellas orientaciones conceptuales que deben ser tenidas en cuenta por el estudiante para la consecución de un correcto aprendizaje conforme a lo planificado.

En el Campus Virtual se almacenarán los materiales y lecturas correspondientes. Se incluye como parte esencial de esta enseñanza personalizada, característica de nuestro modelo educativo, la plena disponibilidad del profesor responsable y de los profesores auxiliares que en su caso se empleen para resolver cuestiones puntuales o prestar el asesoramiento académico necesario a través de las clásicas tutorías, tanto individuales como grupales, a solicitud de los estudiantes que lo precisen, si bien en el caso de la modalidad a distancia, las mismas se harán a través del correo electrónico, foros, teleconferencias y videoconferencias, medios todos ellos presentes en nuestra plataforma electrónica como se describe en el apartado correspondiente de esta memoria.

AF2: Explicación técnica para la resolución de casos relacionados con las asignaturas o materias: se trata aquí de una explicación general aplicada al caso en la que el profesor responsable y/o sus auxiliares centran las cuestiones objeto de estudio, discusión, debate o conflicto, orientando la aplicación en la práctica de los conocimientos teóricos con los que el alumno cuenta, bien básicos por su formación previa en el Grado, bien avanzados por su profundización en el postgrado.

AF3: Tutoría: se trata en este caso de la explicación personalizada o en grupos mucho más reducidos tendente a asegurar la adquisición de conocimientos y competencias concretas, la resolución de dudas teóricas o prácticas, la orientación de los enfoques y el seguimiento de los procedimientos empleados por los estudiantes en la asignatura.

Tutorías a distancia:

Los foros académicos de cada asignatura, en el Campus Virtual, moderados por el profesor, con participación de todos los alumnos, donde se pueden consultar y poner en común dudas de los alumnos y respuestas por parte del profesor, amén de efectuar discusiones sobre los temas de trabajo en cada

asignatura.

El correo electrónico individual o colectivo entre estudiantes y profesor, para aclaraciones, orientaciones y presentación de trabajos, dudas o sugerencias para el mejor aprendizaje.

La tutoría telefónica o por teleconferencia, tanto individual como en su caso en grupo, en el horario prefijado para cada módulo.

La tutoría telepresencial por videoconferencia utilizando herramientas tipo SKYPE o ILLUMINATE, implementadas en la Universidad e integradas en las herramientas informáticas de las que dispone el profesorado, que permiten la visualización directa entre profesor y estudiante, la visualización de documentos y la retransmisión de eventos, conferencias, presentaciones y/o sesiones magistrales con intervención bilateral de estudiantes y profesores o invitados.

Obviamente, el alumno que lo desee y pueda desplazarse, podrá concertar además una tutoría presencial con el profesor correspondiente en el Campus de la Universidad Nebrija o en el lugar que se determine para ello.

Debe considerarse además que siendo un programa fundamentalmente práctico, a través de los medios telemáticos citados, es perfectamente posible la adquisición de las competencias, habilidades y conocimientos mediante la discusión de aspectos específicos de determinados casos prácticos en los foros, en los que los alumnos debaten sobre los mismos, entre sí y/o con el profesor, así como aquellos temas relacionados que el profesor crea conveniente plantear para que el alumno pueda adquirir y asimilar el itinerario formativo propuesto. Y desde luego también dichos medios hacen posible la exposición, individual o en grupo, tanto escrita como oral, de los casos y prácticas mencionados que, tras su evaluación, serán puestos en común con la correspondiente explicación de los pormenores, para asegurar con certeza la plena comprensión por parte de los estudiantes.

AF4: Trabajo individual del estudiante: el trabajo individual es aquella actividad que han de elaborar los alumnos y que han de entregar al término de cada uno de las asignaturas. Los alumnos tendrán que hacer asimismo trabajos breves individuales por indicación del profesor que imparte la asignatura o parte de la misma, basados en casos. Ello implica la adquisición de habilidades y competencias adicionales.

Cabe destacar que los trabajos y casos objeto del esfuerzo individual para el aprendizaje variarán igualmente año tras año y versarán sobre los contenidos de la materia y su aplicación a problemas y ejemplos relacionados con la asignatura. Algunos de ellos se expondrán oralmente a lo largo del curso por parte de los alumnos y muchos de dichos trabajos requerirán el manejo de programas informáticos que estarán disponibles tanto en los ordenadores de la Universidad como a distancia (bases de datos jurídicas o programas de gestión de despachos, por citar un ejemplo). Además, la red Internet cuenta ya con numerosas aplicaciones y materiales disponibles gratuitamente, no sólo en la sede virtual de la Universidad, sino también en otras fuentes accesibles al público. Igualmente, otros esfuerzos personales y colectivos de los estudiantes requerirán un trabajo de investigación sobre los contenidos de la materia o similares y aplicaciones prácticas y teóricas de toda clase, acudiendo para ello a las fuentes disponibles en Red.

Para facilitar el estudio y la realización de los trabajos escritos, el alumno puede acceder, sin horario predeterminado, a los recursos electrónicos de la biblioteca con todos los programas informáticos que cada asignatura precise y que estarán a su disposición en acceso libre.

Debe tenerse pues en cuenta que desde el principio del curso se encontrarán a disposición del estudiante todos los elementos de material didáctico asociados y necesarios a cada uno de Las asignaturas del Programa de este Máster, garantizando con ello la adquisición de los conocimientos, habilidades y competencias descritas en el programa formativo, que podemos resumir en los siguientes:

- 1.- Contenidos teórico-prácticos del Máster, tales como notas técnicas y el programa del mismo, que incluyen bibliografía complementaria de consulta y enlaces web de interés.
- 2.- Resumen escrito o apuntes sobre los conceptos principales.
- 3.- Test de autoevaluación. El alumno podrá repetirlos y ver la puntuación obtenida cuantas veces desee, por más que debe quedar claro que el contenido y resultados de dichos test de autoevaluación no forman parte de la evaluación de la asignatura, aunque si del itinerario formativo.
- 4.- Prueba de conocimientos. De mayor extensión que los test y que tampoco forman parte de la evaluación de la asignatura, aunque si del itinerario formativo.
- 5.- Presentación resumen en Power Point de cada una de las partes de Las asignaturas o materias.
- 6.- Colecciones de problemas y ejercicios que el alumno debe realizar y entregar al profesor por vía telemática y que este corregirá y evaluará.

AF5: Trabajo en grupo del estudiante: el trabajo en grupo es aquella actividad que han de elaborar los alumnos y que han de entregar al término de cada uno de las asignaturas. Los alumnos tendrán que hacer asimismo trabajos breves por indicación del profesor que imparte La asignatura o parte de la misma, basados en casos. Ello implica la adquisición de habilidades y competencias adicionales. Cabe destacar que los trabajos y casos objeto del esfuerzo para el aprendizaje variarán igualmente año tras año y versarán sobre los contenidos de la materia y su aplicación a problemas y ejemplos relacionados con la asignatura. Algunos de ellos se expondrán oralmente a lo largo del curso por parte de los alumnos y muchos de dichos trabajos requerirán el manejo de programas informáticos que estarán disponibles tanto en los ordenadores de la Universidad como a distancia (bases de datos jurídicas o programas de gestión de despachos, por citar un ejemplo). Además, la red Internet cuenta ya con numerosas aplicaciones y materiales disponibles gratuitamente, no sólo en la sede virtual de la Universidad, sino también en otras fuentes accesibles al público. Igualmente, otros esfuerzos colectivos de los estudiantes requerirán un trabajo de investigación sobre los contenidos de la materia o similares y aplicaciones prácticas y teóricas de toda clase, acudiendo para ello a las fuentes disponibles en Red.

AF6: Puesta en común de resultados y procedimientos: se trata en este caso de la actividad de puesta en común de los avances efectuados por cada estudiante o equipo, bien por grupos de varios equipos, bien con carácter general para todo

el grupo de alumnos que constituya una clase.

Actividades formativas:		
Modalidad Presencial:		
Actividad formativa	Horas	Porcentaje de presencialidad de la AF
AF1	35	100%
AF2	10	100%
AF3	10	25%
AF4	55	0%
AF5	30	0%
AF6	10	100%
Modalidad Semipresencial:		
Actividad formativa	Horas	Porcentaje de presencialidad de la AF
AF1	35	0%
AF2	10	0%
AF3	30	25%
AF4	55	0%
AF5	10	0%
AF6	10	50%
Modalidad a distancia:		
Actividad formativa	Horas	Porcentaje de presencialidad de la AF
AF1	35	0%
AF2	20	0%
AF3	20	0%
AF4	55	0%
AF5	10	0%
AF6	10	20%
Metodologías docentes:		
Modalidad presencial: MD1; MD2; MD3; MD4		
Modalidad semipresencial: MD1; MD2; MD3; MD4		
Modalidad a distancia: MD1; MD2; MD3; MD4		

3. SISTEMA DE EVALUACIÓN

3.1. Sistema de calificaciones

El sistema de calificaciones finales se expresará numéricamente del siguiente modo:

- 0 - 4,9 Suspenso (SS)
- 5,0 - 6,9 Aprobado (AP)

7,0 - 8,9 Notable (NT)

9,0 - 10 Sobresaliente (SB)

La mención de "matrícula de honor" podrá ser otorgada a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0.

3.2. Criterios de evaluación

Convocatoria ordinaria

Modalidad: Presencial

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Actividad dirigida 1	25%
Actividad dirigida 2	25%
Trabajo final presencial	50%

Convocatoria extraordinaria

Modalidad: Presencial

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Actividades	50%
Trabajo final presencial	50%

3.3. Restricciones

Calificación mínima

Para poder hacer media con las ponderaciones anteriores es necesario obtener al menos una calificación de 5 en el trabajo final.

Asistencia

El alumno que, injustificadamente, deje de asistir a más de un 25% de las clases presenciales podrá verse privado del derecho a examinarse en la convocatoria ordinaria.

Normas de escritura

Se prestará especial atención en los trabajos, prácticas y proyectos escritos, así como en los exámenes tanto a la presentación como al contenido, cuidando los aspectos gramaticales y ortográficos. El no cumplimiento de los mínimos aceptables puede ocasionar que se resten puntos en dicho trabajo.

3.4. Advertencia sobre plagio

La Universidad Antonio de Nebrija no tolerará en ningún caso el plagio o copia. Se considerará plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de auditoría distinta a la del estudiante (Internet, libros, artículos, trabajos de compañeros...), cuando no se cite la fuente original de la

que provienen. El uso de las citas no puede ser indiscriminado. El plagio es un delito.

En caso de detectarse este tipo de prácticas, se considerará Falta Grave y se podrá aplicar la sanción prevista en el Reglamento del Alumno.

4. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía básica

- Rojas, P. Redondo, M. (2013) Cómo preparar un plan de Social Media. Gestión 2000
- Maciá, F.; Santonja, M. (2015) Marketing en redes sociales. Anaya
- Reinares, P.J., Ponzoa, J.M. (2004) Marketing Relacional. Un nuevo enfoque para la seducción y fidelización online. Prentice Hall
- Sarmiento, J.R. (2015). Marketing de relaciones: Aproximación a las relaciones virtuales.
- Cavalcanti, J. Sobejano, J. (2011) Social Media IOR. Bubok
- Prato, L.B. (2010) Aplicaciones Web 2.0: redes sociales. Cordoba. Eduvim - Editorial Universitaria Villa María.
- Weber, L. (2010) Marketing en las redes sociales. México D.F. McGraw-Hill Interamericana

Bibliografía complementaria

- Alonso Coto, M.: El plan de marketing digital, Prentice Hall, 2009
- Spivak Einhorn, E. J., (2012). Análisis cuanti-cualitativo del impacto de las Redes Sociales como clave en el modelo de comunicacion, e influencia y posible modelo de negocio de la industria textil en los jóvenes. The Anahuac Journal, 12(2), pp. 72-95.
- Spivak Einhorn, E.J., (2013). "Influencia de las Redes Sociales en el Comportamiento de Compra de los Jóvenes. Nuevos modelos de negocios en el Sector Textil".
- Sanjuán, A.; Quintas, N.; Martínez, S. (2014) Tabvertising: Formatos y estrategias publicitarias en tableta. Universitat Oberta de Catalunya.
- Ortiz, M. (2015) Marketing: conceptos y aplicaciones. Universidad del Norte.
- Trendwatching.com, (2012). Presumers. El producto, la historia, el estatus: por qué la participación del consumidor en el prelanzamiento de productos y servicios está a punto de volverse una tendencia., s.l.:
- Trenwatching.com.

Otros recursos

- mashable.com
- Zdnet.com
- MarketingDirecto.com
- Puro Marketing
- Xataka.com
- labspain.net
- Mmaglobal.com
- Wearesocial.com

5. DATOS DEL PROFESOR

Nombre y Apellidos	Fernando Checa García
Departamento	Economía y empresa
Titulación académica	Doctor en Informática
Correo electrónico	fcheca@nebrija.es
Localización	Campus de Princesa.
Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail
Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.	<p>Doctor en Informática por la Universidad Pontificia de Salamanca y Licenciado en Filosofía y Letras, especialidad Historia, por la Universidad de Alcalá. Actualmente se encuentra realizando su segunda tesis doctoral en el ámbito del uso del marketing digital por parte de las universidades.</p> <p>Profesor acreditado por ACCUEE en las figura de contratado doctor</p> <p>En su labor profesional ha sido Product Manager en el Departamento de Marketing de Medios de Pago y Gran Consumo de BBVA Finanzia, Director General de Marketalia Internet Group y Director de e-Learning de Global Estrategias (Demos Group). Así mismo, en los últimos 20 años ha sido profesor en la Universidad de Alcalá, la Universidad Pontificia de Salamanca, la Universidad Europea de Madrid, la Universidad Politécnica de Madrid, la Universidad Autónoma de Bucaramanga (Colombia), la Universidad Internacional de la Rioja y la Universidad Europea Miguel de Cervantes. Actualmente también es profesor invitado en la Escuela Superior Politécnica del Litoral (Ecuador).</p> <p>Sus trabajos e investigaciones se enfocan en las áreas de marketing online y los social media, así como en la tecnología e innovación educativa, líneas de investigación en las que ha publicado diferentes artículos y participado como ponente en diversos congresos nacionales e internacionales.</p> <p>Como complemento a su labor como docente y formador, desempeña una parte de su actividad profesional como consultor internacional de empresas en el área de marketing, negocios electrónicos y gestión del conocimiento.</p>

Nombre y Apellidos	José María López Pina
Departamento	Economía y empresa
Titulación académica	Doctor en Economía por la Universidad Carlos III de Madrid. Master en Economía Industrial. Acreditado por la ACAP como Profesor Doctor de la Universidad Privada, Profesor Contratado Doctor y Profesor Ayudante Doctor.
Correo electrónico	jlopezpi@nebrija.es
Localización	Campus de Princesa.
Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail
Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.	Actualmente es el Director del Departamento de Economía y Empresa en la Universidad Nebrija, además de profesor de Economía en dicha Universidad. Ha sido Director del Dpto. de Economía y Finanzas en la Universidad Europea de Madrid, director y creador del Master en Comercio y Relaciones Económicas Internacionales, de la escuela de negocios IEDE, y Coordinador Académico y Responsable de Calidad de la Facultad de Ciencias Sociales en dicha Universidad. Es profesor especialista en el área de Economía Industrial, impartiendo clases tanto a nivel de grado, Masters y Doctorado, a nivel nacional como en el extranjero (Costa Rica, Panamá, Chile, Italia,...).

Nombre y Apellidos	Santiago Budría Rodríguez
--------------------	---------------------------

Departamento	Economía y empresa
Titulación académica	Licenciado en economía por la Universidad Pompeu Fabra, y Doctor en Economía por la Universidad de Alicante
Correo electrónico	sbudria@nebrija.es
Localización	Campus de Princesa.
Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail
Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.	<p>Con más de 1000 citaciones en Google Scholar y más de 20 artículos en revistas JCR, ha colaborado en una docena de proyectos de investigación competitivos y consultoría.</p> <p>Sus áreas de interés son la microeconometría, el mercado de trabajo, la economía de la educación, la desigualdad y el bienestar. Trabajo desarrollado en áreas funcionales de consultoría, desarrollo de negocio, formación, venta y preventa con clientes en todos los sectores de actividad, y proyectos internacionales.</p>

Nombre y Apellidos	Manuel Trenado Torrejón
Departamento	Economía y empresa

Titulación académica	Doctor en Ingeniería por la Universidad Politécnica de Madrid y Licenciado en Economía por la UNED
Correo electrónico	mtrenado@nebrija.es
Localización	Campus de Princesa.
Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail
Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.	Comenzó su carrera profesional en el ámbito de la banca de inversión trabajando para Merrill Lynch y Goldman Sachs en Londres y Madrid, asesorando a empresas del sector financiero en operaciones de fusiones y adquisiciones.

Nombre y Apellidos	José Javier Rainer
Departamento	Economía y empresa

Titulación académica	Doctor Ingeniero Industrial, por la Universidad Politécnica de Madrid, Máster en Dirección de Proyectos y Experto en Gestión y Auditoría de Sistemas de Calidad
Correo electrónico	jrainer@nebrija.es
Localización	Campus de Princesa.
Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail
Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.	<p>Profesor en diferentes másteres relacionados con dirección y gestión de proyectos. Experto en formación eLearning. Profesor visitante en varias universidades iberoamericanas. Ha participado como investigador y responsable de diversos proyectos de I+D. Posee publicaciones nacionales e internacionales, habiendo recibido el premio al mejor artículo en el Congreso Internacional IARIA Cognitive 2011.</p> <p>Miembro de diversos comités técnicos internacionales. Posee también amplia experiencia en empresas privadas del sector de las telecomunicaciones, donde ha desempeñado funciones de gestión y dirección de proyectos.</p>