

# SPEAKERS

IDEAS PARA  
CAMBIAR EL  
MUNDO

SPEAKERS  
BOOK

**SPEAKERS  
BOOK**

2023 © Speakers book

**Editora**

Presentarmex S.A.S.  
presentarmex.asistente@gmail.com

**Directora**

Silvana Mejía  
silvanamejia@speakersbook.org

**Corrección de estilo**

Elkin Rivera  
elking007@gmail.com

**Diagramación y diseño**

Funlab Experience Design  
info@funlab.com.co  
<http://www.funlab.com.co/>

**Impresión**

Scripto Editorial  
Impreso en Colombia - Printed in Colombia  
ISBN 000-000-00-0000-0

No se permite la reproducción total o parcial de este libro ni el registro en un sistema informático ni la transmisión bajo cualquier forma o a través de cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación o por otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del titular del *copyright*.

SPEAKERS

**IDEAS PARA  
CAMBIAR EL  
MUNDO**

**SPEAKERS  
BOOK**

# SMART SPEAKERS

El Buró de Conferencistas Líder de LATAM  
USA • MÉXICO • COSTA RICA • COLOMBIA • CONO SUR

## El Buro de Conferencistas Líder de Latinoamérica



Tenemos el conferencista  
ideal para su evento y presupuesto

Tel: (52) 55 5047 4000  
[info@smartspeakersweb.com](mailto:info@smartspeakersweb.com)

Visitenos en:  
[smartspeakersweb.com](http://smartspeakersweb.com)



# TU PRÓXIMO EVENTO ES COMO ESTE ALEBRIJE.

En **creatividad** tenemos 33 años diseñando eventos que encapsulan la esencia de un alebrije: Únicos y fuera de lo común, destinados a generar emociones trascendentes en tus invitados.

Te invitamos a crear emociones auténticas. Nuestro objetivo es que tu audiencia no solo participe, sino que viva una experiencia inolvidable y que tú tengas un evento espectacular.

## ¡Contacta con nosotros!

Queremos escuchar qué tienes en mente.

Escríbenos a:  
[relacionamiento@creatividad.com](mailto:relacionamiento@creatividad.com)

**creatividad**

C R E A E M O C I O N E S

# BIENVENIDOS

## A *SPEAKERS BOOK*, LA TARJETA DE PRESENTACIÓN DE TUS PRÓXIMAS CONFERENCIAS.

***Speakers book* ha sido el espacio perfecto para conocer el mundo apasionado de los *speakers*, sobre todo de aquellos que decidieron formar parte del presente proyecto.**

### **Silvana Mejía**

Directora

Siento que me queda una riqueza infinita después de conversar, de oír historias, de tener reflexiones profundas, de relacionarme con la gente y de conocer personas, saber sus motivaciones, sus pensamientos, sus pasiones, su conocimiento, así como sus ganas de aportar y dejar una huella de vida.

Estos profesionales, especialistas en transformar vidas, han ayudado a construir la esencia de esta publicación, donde se ve reflejado su anhelo de transmitir y compartir sus conocimientos, e inspirar la vida de personas, equipos y organizaciones.

A medida que iba uniendo estos perfiles, me iba dando cuenta de que en cada palabra aquí contenida había un aprendizaje, un escenario y un mundo que merecen ser conocidos, y merecen ser escuchados.

***Speakers book es el nacimiento de un nuevo network cuyo objetivo es unir estos talentos, para que cada uno de ellos pueda compartir su propuesta de valor.***

Para mí, ha sido un regalo de vida ser parte del equipo que hizo posible este libro, diseñado y editado en el 2023, un año de renacimiento, de nuevos anhelos, de nuevas esperanzas.

A todos los que nos acompañaron en esta aventura, infinitas gracias.

**Silvana Mejía**

## 01

# EL *SPEAKER* SEGÚN LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL.

## CHATGPT

@juanpabloneira

## Juan Pablo Neira

**SPEAKER**

Fundador de *SPEAKERS BOOK*

En este mundo cambiante e impactante, le pedí a la inteligencia artificial (IA) que fuera ella, con su mágico recurso, la que definiera en sus propias palabras al *speaker*.

A continuación, comparto con los lectores lo que dice de nosotros y de nuestro gran objetivo de impactar a los demás la IA, que a juicio de Elon Musk, es la mayor amenaza para la civilización:

“Un conferencista experto es esencial para el éxito de conferencias y eventos porque, fuera de que aporta conocimientos sólidos y experiencia en un campo específico, su *expertise* agrega credibilidad a la presentación y garantiza la entrega de información precisa y relevante.

Un conferencista experto tiene la capacidad de inspirar, motivar y educar a su público, lo que puede generar un impacto duradero en él. Además, su habilidad para comunicar de manera efectiva facilita la comprensión y retención de conceptos claves.

En resumen, un conferencista experto es un activo valioso que puede elevar la calidad de un evento, satisfacer las expectativas del público y lograr los objetivos de su presentación.

Hoy en día, el *speaker* desempeña un papel crucial al compartir conocimientos, inspirar a su público y generar conciencia. Su capacidad para abordar temas actuales y complejos proporciona orientación y perspectivas valiosas a audiencias diversificadas, aparte de que puede impulsar cambios positivos al discutir cuestiones urgentes, desde tecnología y sostenibilidad hasta salud mental y liderazgo. Su alcance es global, gracias a las plataformas digitales, que le permiten conectarse con personas de diferentes culturas y antecedentes. Adicionalmente, un buen conferencista fomenta el aprendizaje continuo y la innovación.

*En un mundo en constante evolución, el speaker es un agente de cambio que promueve el diálogo y la reflexión, además de que contribuye al progreso y al entendimiento colectivo.*

En este sentido, el *speaker* ejerce un impacto significativo en la sociedad actual como agente de cambio. Su capacidad para transmitir ideas, inspirar y educar, lo convierte en un catalizador de transformación. Por medio de conferencias y charlas, puede movilizar audiencias hacia la acción, fomentando la conciencia sobre cuestiones críticas, desde sostenibilidad ambiental y equidad social hasta avances tecnológicos. Su influencia se amplifica en un mundo digital, donde puede llegar a audiencias globales. Al desafiar el *statu quo* y presentar nuevas perspectivas, los conferencistas estimulan el cambio, empoderando a las personas para que se conviertan en agentes de cambio en sus propias vidas y comunidades.

Para contratar a un buen conferencista, primero define tus objetivos y el tema relevante para tu audiencia. Investiga en línea y a través de referencias para identificar conferencistas con experiencia y conocimiento en ese campo. Contacta a agencias de conferencistas o directamente a los oradores. Pide información sobre sus tarifas, disponibilidad y experiencia previa. Solicita muestras de sus presentaciones anteriores para evaluar su estilo y capacidad de comunicación. Verifica su historial y retroalimentación de clien-

tes anteriores. Al elegir, asegúrate de que el conferencista se ajuste a tus objetivos, sea apasionado y capaz de cautivar a tu audiencia, lo que garantiza una conferencia impactante.

Los conferencistas abordan una amplia gama de temas relevantes en la sociedad actual. Temas populares incluyen liderazgo, innovación, tecnología, sostenibilidad, diversidad e inclusión, salud mental, cambio climático, inteligencia artificial, emprendimiento, motivación y bienestar. Además, asuntos contemporáneos como la pandemia de covid-19, la transformación digital, la igualdad de género y la gestión del estrés son altamente demandados. Los conferencistas aportan perspectivas únicas y experiencias personales para ayudar a las audiencias a comprender, adaptarse y prosperar en un mundo en constante cambio. Sus presentaciones inspiradoras y educativas brindan herramientas y soluciones para los desafíos actuales.

Cuando contrates a tu próximo conferencista, asegúrate de solicitar lo siguiente:

- » **1. Experiencia relevante:** Pide un historial en el tema que se ajuste a tus necesidades.
- » **2. Ejemplos de presentaciones previas:** Solicita videos o testimonios para evaluar su estilo y capacidad de comunicación.
- » **3. Personalización:** Pide que adapte el contenido a las preocupaciones y desafíos específicos de tu audiencia.
- » **4. Interacción con la audiencia:** Asegúrate de que esté dispuesto a responder preguntas y fomentar la participación.
- » **5. Claridad en los costos:** Solicita un desglose claro de tarifas, gastos de viaje y requisitos técnicos.
- » **6. Disponibilidad:** Confirma su disponibilidad en la fecha y hora de tu evento.
- » **7. Revisión del contenido:** Asegúrate de revisar y aprobar el material de la presentación antes del evento”.

**Juan Pablo Neira**

## 02

## EL *SPEAKER* Y LOS BURÓS DE CONFERENCISTAS

**Potenciando el éxito en eventos:**  
la simbiosis entre conferencistas  
y burós de conferencistas

### Francisco Rodríguez

Director general de Smart Speakers

La relación entre el conferencista y el buró de conferencistas es una asociación profesional en la que ambas partes trabajan juntas para lograr objetivos comunes.

### Las ventajas de trabajar en conjunto son las siguientes:

- 1 Representación**  
El buró representa al conferencista y lo promociona ante una amplia red de clientes y organizadores de eventos.
- 2 Acceso a oportunidades**  
El buró conecta al conferencista con una variedad de oportunidades de hablar en eventos, conferencias y seminarios.
- 3 Red de contactos**  
El buró tiene una red extensa de contactos en la industria de eventos y conferencias, lo que facilita la obtención de contratos.
- 4 Marketing y promoción**  
El buró se encarga de promocionar al conferencista, lo que incluye la creación de perfiles, *marketing* en línea y estrategias de promoción.
- 5 Negociación de tarifas**  
El buró puede negociar tarifas y condiciones de contrato en nombre del conferencista, asegurando acuerdos justos.
- 6 Gestión de logística**  
El buró puede encargarse de la logística de viajes, alojamiento y requisitos técnicos para las presentaciones del conferencista.
- 7 Selección de eventos adecuados**  
El buró ayuda al conferencista a elegir eventos que se alineen con su experiencia profesional y objetivos profesionales.
- 8 Apoyo en imprevistos**  
El buró puede brindar respaldo en caso de problemas de última hora, como cancelaciones o cambios en el programa del evento.
- 9 Seguimiento y retroalimentación**  
El buró recopila comentarios y evaluaciones de los eventos para ayudar al conferencista a mejorar su desempeño.
- 10 Enfoque en el contenido**  
Al permitir que el buró se encargue de la gestión logística y promoción, el conferencista puede concentrarse en la creación de contenido de calidad.

*En resumen, la relación entre el conferencista y el buró es beneficiosa, ya que el buró actúa como un agente representante que facilita oportunidades y promueve al conferencista, permitiéndole centrarse en su expertise y presentaciones mientras se encarga de los aspectos administrativos y de marketing.*

**Francisco Rodríguez**

## 03

## EL *SPEAKER* Y LA INDUSTRIA DE REUNIONES

**La fuerza transformadora de los *speakers*: agentes de cambio en la industria de reuniones**

### Michel Wohlmuth

Socio y director de Creatividad / Presidente de COMIR

La industria de reuniones, una esfera a menudo subestimada, ejerce en realidad una influencia gigantesca en múltiples aspectos de nuestra existencia. Si les damos una mirada a las estadísticas internacionales, esta industria representa aproximadamente el 1 % del producto interno bruto (PIB) global, de acuerdo con datos del Banco Mundial.

Imagina por un momento que esta industria fuera un país; **ocuparía una posición prominente en la economía global, eclipsando a naciones de la talla de Australia y los Países Bajos.**

Más allá de las cifras del PIB, la industria de reuniones es un pilar clave en el ámbito laboral. Se extiende desde los organizadores de eventos hasta los trabajadores del sector hotelero, pasando por técnicos de producción y proveedores de servicios de alimentos. Esta cadena de valor se convierte en una pieza fundamental que impulsa tanto el mercado laboral como la economía en su conjunto.

Ahora bien, en el corazón de este ecosistema se encuentran los ponentes, individuos que van mucho más allá de ser meros presentadores de información. Actúan como narradores que tejen historias, educadores que iluminan mentes y agentes de cambio que nos retan a ver el mundo desde un nuevo prisma. Nos guían a través del intrincado laberinto del “por qué” detrás de cada evento, imprimiéndole a cada reunión un significado profundo y, a menudo, transformador.

Si nos detenemos a visualizar un congreso desprovisto de ponentes inspiradores, un evento corporativo carente de un visionario que comparta sus ideas o un simposio científico que no cuente con la voz de un investigador destacado, nos daremos cuenta de que falta un elemento clave:

#### **El *speaker*.**

Los ponentes son la chispa que infunde vida a los eventos, transformando simples encuentros en vivencias memorables y profundamente enriquecedoras.

Estos *speakers* se convierten en auténticos imanes que atraen a un espectro amplio de profesionales, líderes de opinión y expertos de múltiples industrias. Su presencia se traduce en participación, que a su vez genera un ma-

yor impacto económico. No son simplemente un adorno en la agenda del evento, sino una inversión que garantiza un retorno cuantificable y, más importante aún, cualitativo.

Los ponentes también sirven como puentes entre distintos campos del conocimiento, fomentando un diálogo multidisciplinario que puede culminar en soluciones innovadoras a problemas complejos. En este sentido, se convierten en catalizadores de un cambio profundo y duradero, al inspirar a sus oyentes a pensar en una forma más amplia, a cuestionar el *statu quo* y a embarcarse en iniciativas que tienen el potencial de cambiar el curso de la historia.

En un mundo saturado de distracciones digitales y un flujo incesante de información, los ponentes nos centran y nos reconectan con nuestros objetivos y nuestras aspiraciones fundamentales. Nos invitan a sumergirnos en un estado de profunda reflexión y aprendizaje, a través del cual podemos emerger como individuos más conscientes y como comunidades más cohesivas. Reconocer su importancia resulta esencial, pues al hacerlo no solo validamos su labor, sino que también apostamos por un futuro más informado, más conectado y, finalmente, más humano.

*Así las cosas, los ponentes son más que el corazón palpitante de un evento exitoso; son los motores que impulsan un cambio significativo en un mundo en constante flujo. Y precisamente por esto su papel no se debe subestimar, sino celebrar, pues de esa manera no solo honramos su contribución, sino que también nos damos a nosotros mismos la oportunidad de ser transformados por su magia.*

**Michel Wohlmuth**



## 04

# EL SPEAKER Y 5 RAZONES PARA CONTRATARLO

**Top 5 de razones para contratar a un conferencista para tu próximo evento**

@yosoythesquash

## Jimena Bravo Buitrago

CEO Founder The Squad

Si el tiempo para seleccionar a nuestros empleados fuera proporcional al que dedicamos para fidelizarlos, seguramente tendríamos equipos más comprometidos.

**¿Por qué se considera aceptable invertir tiempo y recursos en encontrar al empleado correcto, pero dejamos su formación a la deriva o en manos poco capacitadas?**

**Hoy les traigo mi Top 5 de razones que hay que tener en cuenta a la hora de contratar a un buen conferencista para formar a tus equipos:**

### 1. Ser conferencista no es únicamente contar una buena historia

Un conferencista sabe formular las preguntas correctas. Además, es capaz de construir un buen *brief* para diseñar y personalizar su presentación, de acuerdo con las necesidades del cliente. No se trata de contar una buena historia, sino de transmitir un mensaje en el que la audiencia se vea reflejada y encuentre las herramientas necesarias y aplicables para mejorar su entorno organizacional.

### 2. El conferencista es el aliado perfecto para consolidar la marca empleadora

A la hora de fidelizar a los equipos se deben brindar los recursos necesarios para que sus integrantes crezcan dentro de la organización. Un buen programa de formación suma al salario emocional el aprender cosas nuevas, que impactan en el crecimiento profesional y personal. Fortalecer la marca empleadora es generar en los empleados esas ganas de permanecer en la compañía. Es también incentivar esa mentalidad de crecimiento y, de paso, motivarlos siempre a ser mejores profesionales.

### 3. ¿En quién delegar el manejo de objeciones y quién responde a las preguntas de tus empleados?

No se trata de la respuesta correcta, sino de la respuesta necesaria para abordar temas que en ocasiones son delicados para la compañía; hay temas de los que se debe hablar y silencios que se deben saber interpretar. Una conferencia sensibiliza y abre la puerta para conversaciones que le permiten crecer a la organización; un conferencista es experto en moderar y facilitar estos espacios de crecimiento.

### 4. ¿Vale la pena el riesgo?

El riesgo de no tener un buen conferencista en tus eventos no es únicamente cuestión de dinero, sino también de tiempo y de credibilidad; un evento puede ser una oportunidad de creci-

miento o puede convertirse en una mala experiencia, y ya sabemos que estas últimas son las más difíciles de olvidar.

### 5. Saber no significa transmitir

La elección de la persona que forma a nuestros equipos no depende de un cargo y mucho menos de una hoja de vida. Depende, realmente, de la experiencia que resulta al sumar horas sobre una tarima. Un conferencista conecta audiencias al viajar por sus emociones y despertar sus sentidos; se vale de diversas herramientas, tales como una buena presentación para aquellos que son visuales, música y el tono de voz correcto para quienes en cambio son auditivos. Los conferencistas saben que solo tienen una oportunidad para transmitir un mensaje y construir una experiencia transformadora.

*Todos, sin duda, nos vemos reflejados en alguno de estos puntos porque la experiencia y el fracaso son lo que nos permite ser mejores. Esta es una invitación para pensar y planear la formación de nuestros equipos. Dedicemos tiempo y recursos para fidelizarlos, pues ya hemos invertido suficiente tiempo en encontrarlos.*

Por último, veo en este libro muchas caras conocidas, amigos que sin duda representan ese selecto grupo de los mejores conferencistas de Latinoamérica. Todos, sin duda, compartimos un mismo propósito: acompañar a nuestros clientes, a formar a los miembros de sus equipos de trabajo. Lo único que cambia es el rol que desempeñamos en esta cadena de valor. Por nuestra parte, el objetivo es apoyar a nuestros clientes siendo siempre ese puente que traduce la comunicación entre sus necesidades y los talentos de un gran conferencista.

**¡Déjanos ser parte de tu equipo y crea tu propia experiencia!**

**Jimena Bravo Buitrago**

# SPEAKERS

## A

Alejandro Melamed .....	24
Alejandro Molina Bortoni .....	28
Alex Aldas .....	32
Ana María Peláez .....	36
Ana Sarmiento .....	40
Armando Romero .....	44

## B

Betlem Gomila Serra .....	48
Borja Castelar .....	52

## C

Camilo Herrera .....	56
Camilo Plazas .....	60
Carolina Angarita .....	64
Carolina Bejar Passay .....	68
Carolina Ibargüen .....	72
Cecilia Pinzón .....	80
César Suárez .....	84
Chris Payne .....	88
Christian Prada .....	92

## D

Danilo Raymond .....	96
David Gómez .....	100
Denisse Goldfarb .....	104
Dieter Avella .....	108

## E

Eduardo Massé .....	112
Efrén Martínez .....	116
Élia Guardiola .....	120
Ernesto Uscher .....	124

## F

Felipe Gómez .....	128
Felipe Riaño .....	132
Fernando Botella .....	136
Fernando González .....	140
Floralba Núñez .....	144

## H

Hugo Galindo .....	148
Hugo Oliveras .....	152

## I

Ingrid Pérez .....	156
--------------------	-----

## J

Jennifer Nacif .....	160
Jesús Cochegrús .....	166
Jorge Rosas .....	170
José Manuel Restrepo .....	174
Juan Carlos Echeverry .....	178
Juan Carlos Samper .....	182
Juan Manuel Correal & Carolina Osorio .....	186
Juan Pablo Neira .....	190

## K

Kike & Gino .....	194
-------------------	-----

## L

Leonardo Aguirre .....	198
Luis Valls .....	202

## M

Marcos Cristal .....	206
María José Ramírez .....	210
María Paula Duque .....	214
María Victoria Riaño .....	218
María Villegas .....	222
Mariano Osorio .....	226
Martín Quirós .....	230
Mauricio Valencia .....	234
Mónica Mendoza .....	238

## O

Óscar Córdoba .....	246
Oso Trava .....	250

## P

Pablo Jacobsen .....	254
Pilar Ibáñez .....	258

## R

Raciel Sosa .....	262
Raúl Gamboa .....	266
René Rojas .....	270
Rodrigo Calderón .....	274
Rodrigo Saa .....	278

## S

Samir Estefan .....	282
Santiago Ruiz .....	286
Socorro Jaramillo .....	290

## V

Victoria Holtz .....	294
----------------------	-----

## X

Xiomara Xibillé .....	298
-----------------------	-----

# TEMAS

## DE LOS QUE HABLAN

### ALEJANDRO MOLINA

Colaboración  
Accountability  
Conexión  
Mística

### ALEJANDRO MELAMED

Futuro del trabajo  
Liderazgo con propósito  
Equipos ágiles  
Gestión de talento

### ALEX ALDAS

Brandketing  
Business Branding  
Brand Strategy

### ANA MARÍA PELÁEZ

Felicidad  
Actitud  
Salud mental  
Transformación personal  
Liderazgo femenino  
Motivación y valentía

### ANA SARMIENTO

Diversidad generacional  
Liderazgo sostenible  
Relevo generacional

### ARMANDO ROMERO

GraCtitud  
Propósito  
Bienestar

### BETLEM GOMILA SIERRA

Autoconocimiento  
Salud integral (cuerpo, mente,  
emoción, energía y espíritu)  
Relaciones saludables  
Conversaciones difíciles

### BORJA CASTELAR

Ventas y persuasión  
Talento y futuro del trabajo  
Liderazgo e inspiración

### CAMILO HERRERA

Consumo  
Mercadeo  
Economía

### CAMILO PLAZAS

Marketing digital  
Transformación digital  
Comunicación y publicidad

### CAROLINA ANGARITA

Liderazgo y autoliderazgo  
Transformación digital y empresarial  
Magia: poder interno y mentalidad

### CAROLINA BEJAR PASSAY

Empoderamiento  
Persuasión  
Diferenciación  
Distinción  
Estrategia de imagen

### CAROLINA IBARGÜEN

Liderazgo consciente  
Empoderamiento femenino  
Manejo del tiempo  
Consumos y audiencias de medios

### CECILIA PINZÓN

Liderazgo  
Equidad  
Inclusión

### CÉSAR SUÁREZ

Inpower®  
Eduplayment®  
Stand Up Management®  
LEGO® Serious Play

### CHRIS PAYNE

Ventas B2B  
Presentaciones de impacto  
Valor vs. Precio

### CHRISTIAN PRADA

Personal Brand  
Ventas  
Coaching personal y de equipos

### DANILO RAYMOND

Power skills  
Orden y eficiencia  
Manejo del dinero

### DAVID GÓMEZ

Diferenciación  
Ventas  
Experiencia de cliente

### DENISSE GOLDFARD CASAS

Transformación organizacional  
Empleabilidad del futuro  
Diversidad e inclusión

### DIETER AVELLA

Comunicación persuasiva  
Liderazgo creativo  
Cultura como estrategia

**EDUARDO MASSÉ**

Cultura  
Transformación organizacional  
Felicidad y liderazgo

**EFRÉN MARTÍNEZ**

Propósito  
Liderazgo  
Salud mental y emocional

**ÈLIA GUARDIOLA**

Storytelling  
Marketing emocional y experiencial  
Comunicación emocional y persuasiva

**ERNESTO USCHER**

Liderazgo  
Cultura  
Transformación organizacional  
Relaciones humanas  
Alineación de equipos directivos

**FELIPE GÓMEZ**

Desempeño extraordinario  
La belleza de escuchar  
Mentalidad emprendedora

**FELIPE RIAÑO**

Negociación y venta persuasiva  
Comunicación influyente  
Liderazgo estratégico

**FERNANDO BOTELLA**

Innovación y pensamiento creativo  
Liderazgo  
Gestión de equipos

**FERNANDO GONZÁLEZ**

Liderazgo con propósito  
Creatividad e inspiración  
Emprendimiento

**FLORALBA NÚÑEZ**

Análisis y tendencias del mercado  
Estrategias de inversión inmobiliaria  
Asesorías en reubicación internacional

**HUGO GALINDO**

Ciencia con fe  
La dieta bíblica del arco iris  
Medicina basada en la palabra  
Sanación funcional de mente, cuerpo y espíritu  
Megadosis de vitamina C  
Peregrinar a Tierra Santa

**HUGO OLIVEIRA**

Resiliencia  
Emprendimiento  
Trabajo de equipo

**ÍNGRID PÉREZ**

Marketing - Ageing  
Diversidad generacional  
Liderazgo con propósito  
Equipos de alto desempeño  
Liderazgo femenino

**JENNIFER NACIF**

Liderazgo  
Ventas  
Persuasión  
Temperamentos  
Cambio  
Empoderamiento femenino y comunicación

**JESÚS COCHEGRÚS**

ENGAGEMENT!  
CX, EX, DX  
Inteligencia artificial  
HERO Mindset!

**JORGE ROSAS**

Formación de líderes  
Gestión de talento  
Transformación cultural

**JOSÉ MANUEL RESTREPO**

Coyuntura y perspectivas económicas  
Valentía y felicidad  
Tendencias y avances de la educación

**JUAN CARLOS ECHEVERRY**

Economía global, de América Latina y Colombia  
Liderazgo en tiempos de crisis  
Ética como propuesta de valor

**JUAN CARLOS SAMPER**

Emprendimiento  
Marketing digital  
Content marketing y SEO

**JUAN MANUEL Y CARO ORTEGA**

Transformación personal  
Bioneuroemoción  
Consciencia transpersonal

**JUAN PABLO NEIRA**

Creatividad e innovación  
Servicio y liderazgo  
Comunicación de alto impacto

**KIKE & GINO**

Motivación  
Inclusión  
Superación

**LEONARDO AGUIRRE**

Storytelling  
Liderazgo  
Endomarketing

**LUIS VALLS**

Emprendimiento  
Liderazgo

**MARCOS CRISTAL**

Inteligencia lúdica  
Liderazgo ágil  
Mindflex innovador

**MARÍA JOSÉ RAMÍREZ**

Empoderamiento  
Liderazgo desde el ser  
Gestión del cambio.

**MARÍA PAULA DUQUE**

Transformación digital  
Liderazgo femenino  
Sostenibilidad (ESG): la transformación NO industrial

**MARÍA VICTORIA RIAÑO**

Liderazgo consciente desde el cuidado y la sostenibilidad  
Capitalismo consciente  
Círculos virtuosos con stakeholders

**MARÍA VILLEGAS**

Inspiración  
Recodificación  
Transformación

**MARIANO OSORIO**

Familia  
Leer, la llave que todo lo abre  
Motivación  
Inspiración  
Pensamiento Positivo

**MARTÍN QUIRÓS**

Empresa Familiar  
Gestión de Pymes  
B2SMB: Cómo venderle al segmento Pyme

**MAURICIO VALENCIA**

Conversaciones  
Relaciones  
Estados de ánimo  
Acciones  
Resultados

**MÓNICA MENDOZA**

Motivación y valentía  
Marca personal  
Ventas  
Inteligencia emocional  
Resiliencia

**ÓSCAR CÓRDOBA**

Trabajo en equipo  
Liderazgo  
Felicidad

**OSO TRAVA**

Liderazgo con propósito  
Cultura y servicio

**PABLO JACOBSEN**

Líderes y equipos de alto desempeño  
Entrenamiento mental y motivación  
Energía para el rendimiento

**PILAR IBÁÑEZ**

Felicidad  
Bienestar digital  
Mindfulness

**RACIEL SOSA**

Liderazgo  
Cultura  
Cambio  
Comunicación

**RAÚL GAMBOA**

Liderazgo transformacional  
Empoderamiento comercial  
Bienestar corporativo

**RENÉ ROJAS**

Innovación exponencial  
Startups  
Inversión en startups

**RODRIGO CALDERÓN**

Impacto positivo  
Construcción de caso de negocio de liderazgo  
Desafíos y liderazgo para construir futuro  
Prioridades de liderazgo

**RODRIGO SAA**

Liderazgo basado en fortalezas  
Colaboración radical  
Transiciones sustentables

**SAMIR ESTEFAN**

Inteligencia artificial (IA)  
Realidad extendida (metaverso)  
Cuarta revolución industrial

**SANTIAGO RUIZ**

Medicina  
Salud  
Bienestar

**SOCORRO JARAMILLO**

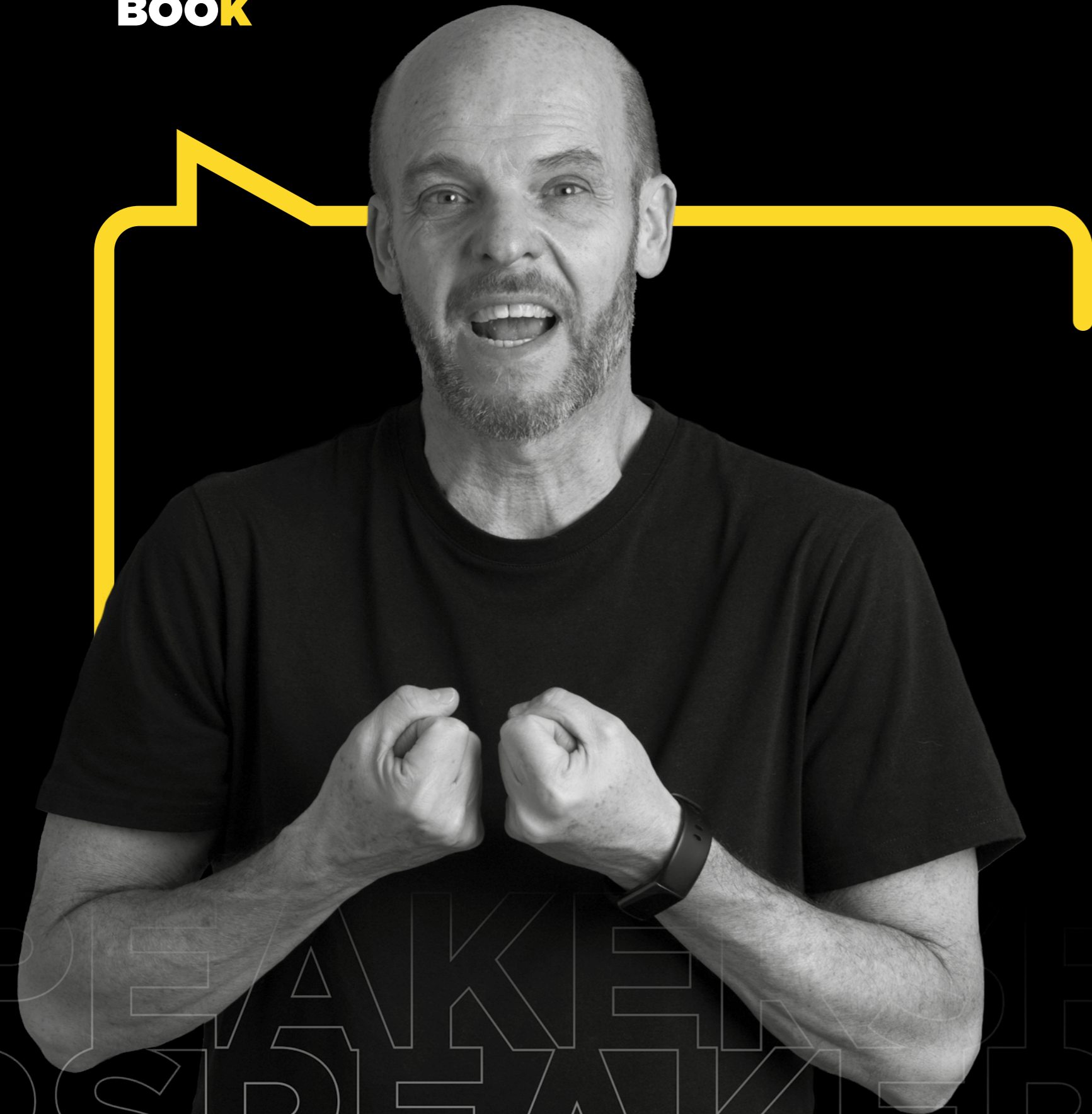
Marketing espiritual  
"lo que mi mamá me enseñó de publicidad"  
Marcas con propósito  
Detrás de una gran marca hay un gran líder

**VICTORIA HOLTZ**

MovetoGreat! inteligencia artificial  
Crecimiento exponencial  
Los tres niveles de liderazgo

**XIOMARA XIBILLÉ**

Conquista la cumbre de tu bienestar  
Herramientas para sobrevivir y prosperar  
El bienestar en tus manos



# Alejandro Melamed

**Inspiración**

ARGENTINA

## ¿Quién soy?

Soy un conferencista reconocido internacionalmente (he dictado cientos de conferencias en más de quince países), orador TEDx, consultor disruptivo y referente en futuro del trabajo, el lado humano de transformación digital y liderazgo con propósito. Combino experiencias significativas tanto desde la función ejecutiva como desde el *coaching* ejecutivo y la consultoría disruptiva en organizaciones líderes de Iberoamérica, producto de una vasta experiencia como ejecutivo en compañías multinacionales. Soy doctor en Ciencias Económicas y profesor universitario. He publicado ocho libros.

## ¿Qué hago?

- » Inspiro a la gente por medio de conferencias que se convierten en experiencias memorables y de alto impacto emocional, en las que cada participante tiene la posibilidad de disfrutar de un proceso de transformación. Agrego valor a cada persona al ofrecer las últimas novedades en los temas que trato, interpelando y desafiando a la audiencia a convertirse en auténticos protagonistas del cambio y a encontrar su mejor versión.
  - » Facilito sesiones estratégicas de integración y *team building* para equipos de alta dirección.
  - » Brindo el servicio de *confidential advisory* a varios de los principales líderes de la región.
  - » Soy profesor en las universidades de Buenos Aires, San Andrés y Salamanca (España). Dirijo el Advanced Leadership Program de la Escuela de Negocios de la Universidad San Andrés.
  - » Escribo libros y columnas en los principales medios regionales (*Infobae*, *Forbes*, *La Nación*) sobre las tendencias más recientes en los campos de mi especialidad.
- ## ¿De qué hablo?
- Los temas que abordo se adaptan a las necesidades específicas de cada una de las audiencias.
- Todos ellos están vinculados al futuro del trabajo, liderazgo con propósito, el lado humano de la transformación digital, gestión del

talento y desarrollo de culturas organizacionales distintivas. Entre los problemas que trato de resolver, suelo profundizar en:

- » El futuro del trabajo que ya llegó.
- » Innovación disruptiva: lecciones inspiradoras de Silicon Valley.
- » El lado humano de la transformación digital.
- » El nuevo liderazgo: ágil, exponencial y con propósito.
- » Seguridad psicológica y confianza.
- » Equipos extraordinarios: ágiles y de alto desempeño.
- » Tendencias y futuro de la gestión del talento.
- » Mentalidad de crecimiento.
- » Cambio y transformación sostenible.
- » Cultura: factor clave para el crecimiento sostenible.
- » Cómo liderar y motivar equipos híbridos.
- » Conversaciones difíciles.
- » Actitud positiva, lo que hace la diferencia
- » Aprendiendo del error.
- » Dirigiendo a nuestros jefes.
- » Cómo generar un plan estratégico personal y profesional.
- » Feedback, radical candor y feedforward.

## ¿A quiénes les hablo?

- » Líderes y ejecutivos del mundo empresarial.
- » Directivos que busquen inspirarse y enriquecerse por medio de nuevos recursos para potenciar su propio impacto y mejorar el desempeño de sus respectivos equipos de colaboradores y de sus organizaciones.
- » Integrantes de equipos de trabajo interesados en desarrollarse y adquirir herramientas innovadoras para crecer humana y profesionalmente.
- » Miembros de equipos de alta dirección que tengan el desafío de mejorar su conexión e impulsar un modelo ágil, colaborativo y de excelencia.
- » Directivos que necesiten procesos individuales u organizacionales para mejorar sus capacidades de liderazgo y conducción de sus respectivas empresas.

- ▶ Futuro del trabajo
- ▶ Liderazgo con propósito
- ▶ Equipos ágiles
- ▶ Gestión de talento



## “Empresas más humanas, para un mundo más humano”

Alejandro Melamed

### 01

Conferencias memorables, que inspiran y movilizan a la acción.

### 02

Experiencias transformacionales que se recuerdan por su humanidad e impacto.

### 03

Cambio y transformación personal para transformar exponencialmente equipos y organizaciones.



Escanea para conocer más

Trabajo codo a codo con los líderes de las principales empresas de Iberoamérica para brindar un servicio de excelencia, humano, único, diferencial y a la medida. Me baso en el compromiso y el profesionalismo, avalado por más de 30 años de resultados de alto impacto en las diferentes geografías y con las más variadas organizaciones. Me actualizo y aprendo permanentemente en las instituciones académicas más reconocidas del mundo: Singularity University, Michigan University, MIT Lab, Silicon Valley Innovation Center y Jerusalem Hebrew University, entre otras. Estoy certificado como *professional speaker* por Global Speakers Federation/Latam Speakers Association.

*“Mi propósito es inspirar a las personas y a las empresas para alcanzar su mejor versión.”*

Mi propósito es inspirar a las personas y a las empresas para alcanzar su mejor versión, que se aterriza a partir de mi misión: generar experiencias innovadoras y significativas, que contribuyan a potenciar y desarrollar el talento dentro de las organizaciones para lograr los mejores resultados, sostenibles en el tiempo.

En función de ello, mi visión es ser el *partner* preferido y más valorado en conferencias, *coaching* ejecutivo/*confidential advisory* y consultoría disruptiva, contribuyendo a impulsar los mejores lugares para trabajar.



# Alejandro Molina Bortoni

**Factor conexión**

MÉXICO

## ¿Quién soy?

Soy esposo y padre de tres hijos. Psicólogo, maestro en Desarrollo Humano y doctor en Cambio Organizacional por la Universidad de Pepperdine (California). **Colaboré con la selección mexicana de fútbol en el Mundial de la FIFA Alemania 2006.** He impartido conferencias y talleres en 17 países, pues estoy convencido de que prestar un servicio es un privilegio. Me gusta aprender de todo y disfrutar de mi vocación. **Mi propósito es ayudar a cambiar a las organizaciones mediante sus fortalezas.** Soy columnista del periódico *Récord* y autor del libro *Factor conexión*.

**Mi propósito es ayudar a cambiar**  
a las organizaciones mediante sus fortalezas.

### ¿Qué hago?

Como socio fundador del despacho Revitalización Organizacional, me dedico al cambio de cultura, el desarrollo de competencias, la alineación de equipos y el desarrollo de líderes. Lo hago por medio de talleres y conferencias interactivas y de alto impacto. Nuestras intervenciones son dinámicas y energéticas, y en ellas se proponen metodologías para lograr un cambio de patrones con miras a mejorar el desempeño. Están centradas en el desarrollo de recursos prácticos, más que en principios conceptuales.

Así mismo, ayudo a las organizaciones a lograr su visión mediante el fortalecimiento de sus equipos y la creación de un *mindset* común en temas de colaboración, *accountability* y sinergia.

Procuró también que las intervenciones sean propositivas, orientadas a la creación de fortalezas en un ambiente lúdico, alegre, provocativo y energético.

### ¿De qué hablo?

Propongo opciones para generar una cultura de conexión y forta-

lecer la mística en los equipos de trabajo. Apoyo la búsqueda de alternativas para generar energía en los equipos por medio del compromiso, con el fin de lograr que todos los participantes contribuyan con sus recursos personales.

Considero fundamental desarrollar la capacidad de ir más allá de las circunstancias para entregar resultados conforme a la responsabilidad asignada y los compromisos establecidos. Propongo incrementar la capacidad de influencia en el entorno a partir de una lectura sistémica de la realidad, el rompimiento de patrones victimarios y la generación de acciones resolutivas para lograr resultados.

Adicionalmente, utilizo herramientas de alto rendimiento deportivo para mejorar el desempeño mediante técnicas de condicionamiento, con el objeto de crear un estado óptimo.

*Me involucro en el cambio de cultura; procuro ir más allá de la conferencia para ayudar a las organizaciones a alcanzar sus objetivos.*

### ¿A quiénes les hablo?

Le hablo al corazón de las personas porque quiero activar la intención positiva. Le hablo a la conciencia porque es la que debe guiar nuestro pensamiento y comportamiento. Les hablo a los líderes porque el impacto que tienen en el desempeño organizacional es mayor del que creen. Les hablo a los hinchas porque su pasión, bien alineada, logra resultados fuera de serie.

*Les hablo a los colaboradores porque su compromiso es vital para cumplir los objetivos organizacionales. Les hablo a los jóvenes porque la definición del propósito les marcará la vida.*

- ▶ **Colaboración**
- ▶ **Accountability**
- ▶ **Conexión**
- ▶ **Mística**



## “ Gestionar la colaboración a través de la conexión asegura el cumplimiento de la visión ”

Alejandro Molina Bortoni

### 01

Entender la conexión como medio para crear colaboración y mística.

### 02

Incrementar el *accountability* para influir en nuestros resultados.

### 03

Condicionarnos en estado óptimo para mantener un alto rendimiento.



Escanea para  
conocer más

Ser conscientes de que fuimos educados según patrones de poder es el primer paso para modificar nuestras actitudes hacia la colaboración. El imponernos por la vía del poder a otras personas dificulta el logro de objetivos comunes, termina con el afecto y crea atmósferas desgastantes. La conexión permite que las personas involucradas aporten su perspectiva y generen el compromiso que se requiere para conseguir el impulso necesario para lograr las metas comunes.

El contrato psicológico es la piedra angular de nuestras relaciones; el hacerlo explícito facilita la alineación en la pareja, la familia y los equipos de trabajo. Tomar tiempo para clarificar expectativas y establecer compromisos será siempre una excelente inversión.

En el campo organizacional, hacer acuerdos de colaboración permite gestionar a los equipos desde la perspectiva del compromiso, ayuda a erradicar las disfunciones de comportamiento en los equipos y facilita establecer una mentalidad común de colaboración.

Desarrollar actitudes y comportamientos con *accountability* nos sirve de herramienta para resolver nuestros retos. Podremos superar muchos obstáculos si adoptamos un enfoque sistémico y nos volvemos protagonistas en la construcción de la realidad.

Vivir con *engagement* nos permite levantarnos con entusiasmo porque nuestro día responde a un propósito, a un sentido de pertenencia y a una visión compartida.

Finalmente, la creación de mística por medio de nuestro sello personal genera la magia en los equipos de trabajo. Ser generosos y aportar valor nos hace sentir bien porque nos permite pertenecer y contribuir.





# Alex Aldas

*Brander provocador  
del mindset*

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Soy cazador de transformación a través del *brandketing*, la fusión y sinergia del *marketing* y el *branding*. Emprendedor, *insighter*, empresario, escritor y *speaker*. Autor del libro *Welcome to the New Jungle®*, *bestseller* en Colombia. Soy director general y socio fundador de *Aldasbrand®*, una de las firmas más importantes en Suramérica en la proyección de marcas.

Cofundador de EXMA, la plataforma de *marketing* más influyente en Latinoamérica.

## ¿Qué hago?

Ayudo a las marcas para que las entiendan, las reconozcan, pero sobre todo las prefieran. Trabajo en *branding*, el trabajo más bonito del mundo. Es una forma de entender el mundo, una herramienta para ser más competitivos, una cultura del significado, una intención de crear relaciones, una excusa para ser mejores, un motivo para cambiar vidas, un puente entre lo que tienes y lo que quieres, entre lo que crees y lo que importa.

Al final, el *branding* no es más que la capacidad de importar a alguien. Y eso, es realmente único.

**Ayudo a quienes tienen una idea, o un producto, a tener una razón. A disponer de algo más de lo que creen.**

Creo respuestas a preguntas que todavía no se han formulado, transformo realidades. Hago que puedas cambiar tu mundo a tu manera.

## ¿De qué hablo?

El *marketing* es cambio, y todos de alguna manera somos *marketers* y tenemos la posibilidad de realizar los cambios que nos imaginamos.

Es una profesión que está enfocada en las personas, sus problemas, sueños y necesidades.

El *marketing* está en todas partes, toda la vida está inundada de *marketing*.

**Mis conferencias se basan en el poder del branding en tiempos de incertidumbre. El mundo ha cambiado, y con él nosotros; esto debe hacer cambiar las marcas de hoy.**

Hoy, el *branding* es *business branding*; debe ser capaz de transformar el comportamiento de una compañía para impactar positivamente en el negocio, aumentando su capacidad competitiva y mejorando su valor y preferencia en el mercado, pasando de un modelo centrado en la marca a un modelo centrado en el ser humano.

## ¿A quiénes les hablo?

Estamos viviendo el *human centric model*, una nueva era, un modelo de relación humana en el que las marcas se encuentran entre las personas con relaciones y comportamientos similares a los seres humanos.

No importa cuál sea tu idea, tu producto o tu servicio. Se trata de cómo conectarse realmente con las personas que deseas y cómo conseguir no solo que quieran comprar lo que ofrece la compañía, sino que se sientan orgullosas de haberlo hecho.

**Por eso, les hablo a los dueños o fundadores de las empresas, a la junta, a sus directivos: mercadeo, cultura, TRADE, I+D, a sus equipos. Les hablo a universidades y organizaciones, a las empresas privadas y públicas: deben entender que el negocio es trascender, mejorar la vida de las personas.**

► **Brandketing**  
► **Business Branding**  
► **Brand Strategy**



“ Si las marcas son como las personas, las personas pueden ser mejores marcas ”

Alex Aldas

Cuando trabajamos con *branding*, el poder lo tienen las personas, no las marcas. Hay que quitar la marca del centro, para poner ahí al ser humano.

El *branding* no cambia marcas, cambia la forma como las personas se relacionan con ella, y eso cambiará la marca. Hoy, los productos no valen por lo que son, sino por lo que significan.

Ha llegado el momento de ser más auténticos, de dejar de acosar con anuncios invasivos que no queremos ver; es el momento de dejar de suplicar que te compren, de dejar de sentirte mal por cobrar lo que consideras justo.

**Es el momento de reivindicar el marketing, de utilizarlo para el fin por el que fue creado: hacer realidad el cambio. Contribuir con productos que mejoren e impacten la vida de las personas.**

Construir una marca es arte y ciencia. La ciencia demanda métodos de investigación, *neuromarketing*, semiótica, psicología, antropología, biología y muchos más acercamientos modernos y técnicos. El arte es la capacidad creativa, la curiosidad, la habilidad de contar historias y más facultades que requieren perseverancia, disciplina y buenos hábitos.

He ayudado a proyectar marcas poderosas en Latinoamérica, a que sean entendidas, recordadas, pero sobre todo preferidas.

No cambiarás el mundo, ni siquiera lo moverás, pero harás que otros lo hagan por ti.

01

Cómo gestionar el ecosistema del *branding* para proyectar marcas con una ventaja competitiva sostenible.

02

Ya no consumimos marcas para mostrar al mundo lo que somos, sino para mostrar al mundo lo que aportamos.

03

El *branding* no cambia marcas, cambia la forma en las que las personas se relacionan con ella; eso cambiará la marca.



Escanea para conocer más



# Ana María Peláez

Entrenadora en felicidad

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

De dirigir equipos comerciales exitosos pero sintiéndome frustrada, pasé al campo del bienestar. Tomé la decisión de formarme como coach de liderazgo con John Maxwell, me certifiqué como *chief happiness officer, happiness practitioner, workplace happiness consultant* y Agile en RH. Retomé mi pasión por escribir y hablar en público, y ahora soy TEDx speaker. Comparto historias inspiradoras que motivan a otros y promuevo la creación de entornos laborales positivos y productivos, con el fin de llevar felicidad a las organizaciones.

## ¿Qué hago?

Me dedico a apoyar y potenciar la felicidad y el bienestar en equipos comerciales y de recursos humanos para alcanzar objetivos extraordinarios. **Estoy convencida de que un equipo motivado y feliz es la clave del éxito en cualquier empresa.** Creo firmemente en el poder de las conexiones y en cómo estas pueden impulsar cambios positivos en la vida de las personas. Mi mayor satisfacción es ver cómo los demás experimentan transformaciones tanto en el ámbito personal como profesional.

*Como consultora de felicidad, promuevo el bienestar y la colaboración, y guío equipos en su meta de alcanzar su máximo potencial, pero donde cada individuo pueda florecer. Amo ayudar a otros a hacer que las cosas pasen, descubran su verdadero potencial y encuentren el camino de la felicidad.*

## ¿De qué hablo?

Abordo temas de felicidad productiva, y utilizo estrategias de bienestar para ayudar a la gente a lograr un equilibrio entre su vida personal y profesional. En mis conferencias, promuevo el poder de la acción y la determinación para alcanzar metas y

objetivos que parecían imposibles de conseguir.

Comparto herramientas con las personas para enfrentar obstáculos y aprovechar al máximo las oportunidades que se presentan en el camino hacia el éxito; impulso a los asesores comerciales a identificar los “ladrones de las ventas”; hago visibles los desafíos comunes que enfrentan los equipos y brindo estrategias efectivas para superarlos, mediante la creación de relaciones poderosas que hacen que conozcan su producto mejor que la competencia y que se enfoquen en los beneficios que ofrecen, lo cual potenciará sus ventas. En mis talleres, combino la felicidad, la acción y el éxito, y les brindo a los participantes herramientas prácticas para alcanzar resultados extraordinarios.

## ¿A quiénes les hablo?

Mi voz se dirige con pasión y emoción a tres clases de público:

» Gerentes de talento humano.

» Asesores comerciales.

» Mujeres que desean hacer cambios significativos en su vida.

A los gerentes de talento humano les brindo mi apoyo para construir equipos fuertes y productivos, en los que

la felicidad y el bienestar sean fundamentales. A los asesores comerciales les ofrezco estrategias efectivas para impulsar las ventas y alcanzar resultados que nunca habían logrado, y a las valientes mujeres que buscan transformar su vida les ofrezco inspiración, motivación y herramientas prácticas para identificar su propósito y lograr sus metas en cada paso del camino.

*La felicidad en las empresas es un tema de corresponsabilidad que genera beneficios a los colaboradores, clientes y socios.*

- ▶ **Felicidad**
- ▶ **Actitud**
- ▶ **Salud mental**
- ▶ **Transformación personal**
- ▶ **Liderazgo femenino**
- ▶ **Motivación y valentía**

*La felicidad es un camino que construyes cada día con cada decisión que tomas.*



## “Simplemente sé feliz y haz que las cosas pasen”

Ana María Peláez

### 01

Vender alegremente una decisión que comienza por ti.

### 02

Tomar la iniciativa y hacer que las cosas pasen.

### 03

Inspirar y apoyar a otras mujeres, pues juntas llegamos más lejos.

Mi corazón se llena de alegría al ver cómo fomento en la audiencia el autoliderazgo positivo, guiando a las personas hacia el descubrimiento y la vivencia de su propósito. En colaboración con empresas y organizaciones me dedico a construir ambientes laborales positivos y motivados, que van desde el proceso de *onboarding* hasta la formación continua de los colaboradores. Promuevo la retención del talento y la alineación de valores, mediante la creación de un entorno de trabajo feliz y productivo.

Apoyo a las personas en la gestión eficaz de sus emociones, la mejora de la comunicación y el fortalecimiento de las relaciones, para que experimenten estados de plenitud y concentración óptima, donde se alcanzan resultados excepcionales.

Busco crear un impacto positivo en cada individuo, inspirándolo, motivándolo y guiándolo hacia su máximo potencial. Deseo construir un entorno en el que todos puedan prosperar y ser exitosos.

Definitivamente, la felicidad productiva requiere “corresponsabilidad” de las partes involucradas. Los individuos deben tener el compromiso de buscar su propia felicidad para encontrarle equilibrio y sentido a la vida, y los líderes deben crear un entorno que promueva el bienestar de sus colaboradores y clientes, fomentando una cultura de reconocimiento y generando oportunidades de crecimiento y desarrollo.

*Mi propuesta de valor se sustenta en tres pilares esenciales que transforman vidas:*

- » **Autogestión.**
- » **Contratación y formación para la felicidad.**
- » **Manejo del estrés, compromiso y flow.**



Escanea para conocer más



# Ana Sarmiento

**Empresas y trabajo  
en un mundo *millennial***

## ¿Quién soy?

Soy especialista en desarrollar **liderazgo sostenible y culturas** en las que trabajadores de todas las generaciones se sientan valorados y puedan aportar a la estrategia con lo mejor de sí mismos. Mi misión es tender puentes para que las empresas que vemos hoy puedan trascender al futuro encontrando **un equilibrio entre la experiencia y la renovación generacional**. Autora de *Cada generación tiene lo suyo* y **TEDx Speaker**. Reconocimiento como la **Gurú de los millennials** y una de las **Top 100 mujeres líderes de España**.

## ¿Qué hago?

Trabajo como consultora organizacional preparando la cantera de líderes que hará trascender a la empresa a las futuras generaciones. Líderes inteligentes, estructurados y valientes, aunque a veces se sientan frustrados por no entender las nuevas exigencias del capital humano. Profesionales con coraje que luchan por atraer y fidelizar el talento joven a las organizaciones, cuando todos los medios los impulsan a vivir libres y sin ataduras. Compañías que solían tener todo bajo control y hoy buscan formas de alcanzar la excelencia en una nueva normalidad. Aunque a veces se sientan desorientados, en el fondo tienen la certeza de que pueden lograrlo. Solo necesitan las herramientas para adaptarse al nuevo entorno y data que les ayude a mirarse al espejo. Yo les ayudo a identificar fortalezas y áreas de crecimiento. A poner táctica y estrategia para crear culturas inclusivas en las que empleados de todas las generaciones se sientan motivados a dar lo mejor de sí mismos.

## ¿De qué hablo?

En mis conferencias abordo la importancia de la convivencia generacional y su impacto en el mundo del mañana. Son viajes audiovi-

suales, con historias del pasado y del presente que nos permiten entender de forma entretenida las diferencias en la forma de abordar la vida según la edad. Anécdotas que nos llevan a reconocernos y a valorar perspectivas diferentes a la propia. Son conversaciones vivas y relajadas, en las que con un poco de humor reflexionamos sobre su responsabilidad con el futuro y el relevo generacional.

**Mientras estamos juntos, hacemos un paréntesis para abrir la mente a la diversidad y explorar buenas prácticas que contribuyan al bienestar de la organización.**

A través de caricaturas, descubrimos formas de alinear la estrategia con las expectativas del talento para crear un ambiente laboral atractivo y sostenible para todas las generaciones. Un toque de inspiración para que cada uno aporte su grano de arena.

## ¿A quiénes les hablo?

Cuando estoy en la tarima solo soy la portavoz de todos aquellos que han compartido sus historias conmigo: *centennials*, *millennials*, generación X y *baby boomers* que conviven en un espacio común, en el que pasan más tiempo

que con sus familias; sus trabajos. En mis conferencias les hablo a todos ellos para invitarlos a que vayamos más allá de las etiquetas y trabajemos juntos sin excluir ninguna voz. A los líderes de turno, para que puedan ver más allá de un balance de resultados o un periodo de servicio y preparen el relevo generacional. A la nueva fuerza laboral, para valorar el legado que reciben de sus antecesores. A los responsables de recursos humanos, para ofrecer herramientas con las que puedan lograr las ambiciones de la Agenda 2030.

**Es un llamado a todos nosotros para que podamos construir sin destruir y alcanzar mayor bienestar emocional, económico y laboral, capitalizando nuestras diferencias.**

- ▶ **Diversidad generacional**
- ▶ **Liderazgo sostenible**
- ▶ **Relevo generacional**

## 01

Transformo la mirada hacia la diversidad generacional.

## 02

Siento las bases para el relevo generacional y el liderazgo sostenible.

## 03

Ayudo a crear culturas organizacionales para empresas que quieren trascender.



Escanea para conocer más

“ Si he logrado ver más lejos, ha sido porque he subido a hombros de gigantes ”

Isaac Newton

Las organizaciones que vemos hoy quizá no existan en el futuro. En los setenta, la vida media de una empresa rondaba los 30-35 años y hoy los expertos vaticinan una longevidad de apenas 10. El tsunami de cambios de los últimos 5 años hace que las empresas se estrenen en nuevos campos como la inteligencia artificial y las nuevas modalidades de trabajo. Adicionalmente, hay presión por cumplir con los ODS de la Agenda 2030 y una coyuntura económica complicada, por cuenta de la pospandemia y una guerra que encareció las cadenas de producción. En medio de un cambio vertiginoso, las organizaciones comienzan a ajustar el modelo de negocio para dar cabida a la diversidad y a un capitalismo de *stakeholders*, en el que todos los actores de la cadena importan: clientes, empleados, proveedores, gobierno, inversionistas y sociedad. Las empresas que quieran sobrevivir y trascender necesitan un liderazgo sostenible, relevos generacionales exitosos y culturas organizacionales que los apoyen. Quienes se encuentran al mando tienen la responsabilidad de liderar un cambio de mentalidad para romper con la inercia con la que venimos funcionando desde la primera revolución industrial. Los jóvenes tienen en sus manos recibir la batuta y asegurar que las empresas estarán ahí para los trabajadores del futuro. Los negocios son el motor del planeta y tenemos la obligación de legar compañías sólidas que aporten a las personas que no han nacido aún.

**Para recoger mañana, el momento de actuar es hoy.**





# Armando Romero Jaramillo

**Coherencia con GraCtitud  
= Gratitude + Actitud**

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Soy una persona que tiene como propósito inspirar a la mayor cantidad de personas con mis acciones para cambiar vidas, una motivación que se conecta con el amor por el mundo empresarial y con mi mayor satisfacción: ser esposo y padre de tres hijos, valorando a la familia como el pilar de mi existencia.

Conducir a las personas a sustituir fácilmente el “no puedo” por una conversación llena de GraCtitud

### ¿Qué hago?

Hoy me mueve una obsesión: dar razones a las personas para ver los desafíos como un motor, más que como una limitante. Es dar un recurso movilizador para conectarse con un propósito, compartiendo herramientas para eliminar las quejas de nuestro lenguaje y de nuestro actuar.

Mi camino se nutre de la experiencia en la construcción de empresas como Sellopack, Arpack, Specipack, con el reto de desempeñar roles de liderazgo y dirección como CEO. Y se detona por circunstancias personales que me llevaron a priorizar mi salud y a acompañar a otros en su viaje de transformación. Me he formado en disciplinas del desarrollo humano como el coaching, mentoring, PNL, IE, etc.

*Me dedico a compartir mi experiencia para inspirar y guiar a las personas a enfrentar desafíos, impulsar cambios positivos y descubrir su potencial, alcanzando objetivos-metas y superando obstáculos.*

### ¿De qué hablo?

Principalmente, del poder de integrar a nuestra vida el concepto de **GraCtitud**, palabra que es el resultado de la suma de la ACTITUD + GRATITUD, y así implementar la **GraCtitud** en nuestro diario vivir. Esto nos permite ver que no se trata de resignarnos sino de aceptar, de encontrar nuestros maestros para aprender, seguir aprendiendo y continuar nuestro camino.

### ¿A quiénes les hablo?

#### » Profesionales en transición.

Aquellas personas que quieren buscar un cambio en su carrera profesional y explorar nuevas oportunidades, pero que necesitan orientación para identificar sus fortalezas, establecer metas y tomar decisiones acertadas.

» **Emprendedores.** Individuos que desean iniciar su propio negocio o están en las primeras etapas de emprendimiento.

» **Profesionales en liderazgo.** Gerentes, ejecutivos y colabo-

radores que buscan mejorar sus habilidades de liderazgo, para aumentar su efectividad con herramientas distintas para encontrar su máximo potencial.

» **Personas en busca de equilibrio y bienestar.** Aquellos que están buscando un mayor equilibrio entre su vida personal y profesional, manejo del estrés, desarrollo de hábitos saludables y una mayor satisfacción general en su vida.

- ▶ **GraCtitud**
- ▶ **Propósito**
- ▶ **Bienestar**

*Mi propósito es inspirar a la mayor cantidad de personas por medio de mis acciones para transformar vidas.*



“ **La GraCtitud** nos permite ver que no se trata de resignarnos sino de aceptar, de encontrar nuestros maestros para aprender, seguir aprendiendo y continuar nuestro camino ”

Armando Romero

## 01

Inspiración, la historia y acciones que se dan naturalmente.

## 02

Desarrollo de nuevos niveles de conciencia, coherencia y autoconocimiento.

## 03

Empoderamiento con resultados perceptibles y transformaciones visibles.



Escanea para conocer más

Conducir a las personas a sustituir fácilmente el “no puedo” por una conversación llena de GraCtitud en todas las áreas de la vida, y desarrollar la capacidad de actuar desde la empatía tanto en el ámbito personal como profesional.

Mi enfoque se centra en comprender las necesidades y metas individuales de cada persona, adaptando estrategias personalizadas que promuevan la superación de obstáculos, el desarrollo de habilidades de liderazgo, la búsqueda de equilibrio y el logro de una vida plena y satisfactoria. Mi propósito es inspirar a la mayor cantidad de personas por medio de mis acciones para transformar vidas.

Lo anterior va combinado con conocimientos técnicos y habilidades de desarrollo personal, donde me comprometo a brindar un acompañamiento cercano, efectivo, guiando a las personas hacia el éxito en su camino de crecimiento y transformación.





# **Betlem Gomila Serra**

**ConSciencia y conexión  
con la vida**

ESPAÑA

## ¿Quién soy?

Ph.D. en Salud y Calidad de Vida, licenciada en Ciencias de la Actividad Física y Deporte, terapeuta en integración psicocorporal, *coach* transformacional, comunicadora y formadora. Pero más allá del bagaje académico y profesional acumulado en mi trayectoria vital, sigo siendo una aprendiz de la vida y siento profunda curiosidad e interés por las cuestiones psicológicas, existenciales y espirituales. Esto me ha conducido a buscar enfoques alternativos, como medicina tensérgica, estudio de los sueños, psicogenealogía, kriya-yoga y meditación.

## ¿Qué hago?

Apoiada por mi formación multidisciplinar (música, estudio del cuerpo, mente, emoción, energía), desde hace más de 30 años acompaño procesos de aprendizaje y desarrollo personal desde una visión integrativa.

Al día de hoy, he acompañado durante más de 7.000 horas en procesos terapéuticos, he formado a otras tantas en el ámbito académico y he participado en más de 200 conferencias en los ámbitos nacional e internacional.

Como terapeuta en integración psicocorporal y *coach* transformacional he acompañado a equipos deportivos de élite, orquestas sinfónicas profesionales de España y empresas multinacionales. Además, soy docente en posgrados universitarios, directora de proyectos de la Fundació Ciència i Art (Institut de Fisiologia i Medicina de l'Art- Terrassa) y cocreadora de LIT con Carolina Angarita.

*A diario sigo indagando en mi camino de autoconocimiento y transformación.*

## ¿De qué hablo?

Busco despertar conSciencia. Compartir para transformar. No es lo mismo hablar de las cosas que experimentarlas. Narrar la vida que vivirla.

*Me siento cómoda y plena al explorar cualquier tema con el fin de identificar zonas de dolor, observarlas desde el cariño y dar herramientas para su reparación.*

En razón de mi formación integral y tras mi trayectoria vital, las áreas a las que me acerco en mis conferencias son diversas: autoconocimiento y herramientas para el desarrollo personal, relaciones saludables, comunicación, ansiedad escénica, comprensión de la salud desde una perspectiva integral y sistémica, procesos de cambio y transformación, organizaciones y empresas, familia y docentes.

## ¿A quiénes les hablo?

Les hablo a quienes nunca van a encajar, porque no quieren vivir en una caja.

Durante mi trayectoria profesional, me he dirigido a múltiples audiencias: madres, padres, profesorado, universidades, empresas públicas y privadas, deportistas, orquestas.

Una vez que entendí que los roles pueden atraparnos, comencé a dirigirme a personas que, como yo, desean abrir cada vez más su ser, aumentar su conSciencia y su lucidez. Quieren crecer para hacer de este planeta un mundo mejor. Bus-

can vivir, entregándose a la vida, y morir, después de haber vivido.

El dónde trabajan, a qué se dedican, en qué corporación están, pasa a un segundo plano cuando entendemos que la manera como me veo, me siento, me relaciono, me comunico e interpreto afectará mi calidad de vida, mi forma de gestionarla y, por supuesto, cualquier relación que tenga.

*Desde esta mirada, sigo dirigiéndome a todas aquellas personas que eligen dejar huellas bonitas.*

- ▶ **Autoconocimiento**
- ▶ **Salud integral (cuerpo, mente, emoción, energía y espíritu)**
- ▶ **Relaciones saludables**
- ▶ **Conversaciones difíciles**



“ **Vivir es** la cosa más rara del mundo. La mayoría de las personas solo existen ”

Óscar Wilde

Este es mi manifiesto personal: hoy decido desplegar lo que soy. Abrazar mi singularidad. Honrar mi vocación. Expandirme y ocupar mi sitio. Reconocer, valorar, aceptar, respetar mis limitaciones y también mis talentos. Ser quien soy y VIVIRME.

ME DA VIDA: la autenticidad, honestidad, confianza, coherencia, claridad, conexión, esencia, lo sencillo, simple, natural, orgánico, espontáneo, la luz y fuerza vital.

ME APASIONA: comprender, sanar, crear, relacionarme y me siento plenamente viva al comunicar.

Una parte de mí siempre ha sabido que hay “algo” más grande que yo. Y ese “algo”: Dios, Universo, Energía, Amor, me impulsa a entregarme a mi vocación: “deshacer nudos”, primero los propios y después acompañar con los ajenos, para quien así lo siente. Y no importa qué nudo, ¡cualquiera! Siempre son esos que nos aprietan el cuerpo, nos nublan la mente, nos secuestran emocionalmente y nos arrastran al fondo hasta no sentir ni el alma. Cuando se suelta el nudo, ahí, ¡la vida se llena de vida!

Mi motor es la autenticidad. Llegar a la esencia de lo que “parece” que es. Pasar de la geografía a la geología. Comprender lo que ahí se esconde y nos lleva al sufrimiento (personal, relacional, empresarial, familia... De nuevo, eso no es relevante).

Sé que pasar de la oscuridad a la claridad es posible. Sé que, para ello, hay que comprometerse con uno mismo. Y he experimentado que, si te comprometes, de corazón, el Universo entero conspira para acompañarte.

**01**

Me consagro a infundir aliento.

**02**

El mundo te quiere con tus dones y talentos.

**03**

Gracias por escoger iluminar el camino.



Escanea para conocer más



# Borja Castelar

Experto en *power skills*,  
trabajo y ventas

BRASIL

## ¿Quién soy?

Exdirector de LinkedIn, donde lideré por casi una década la División de Soluciones de Talento, primero en Europa y luego en Latinoamérica. Soy autor e instructor oficial de la plataforma de aprendizaje *online* LinkedIn Learning, donde diseño y produzco los principales cursos de ventas y liderazgo, impactando a más de 300.000 alumnos. Como *speaker* he dado más de 300 conferencias en 20 países.

### Además, soy autor de dos *bestsellers*:

*Potencia tu persuasión y Tu futuro trabajo.*

#### ¿Qué hago?

Mi propósito vital (*ikigai*) es comunicar ideas que generen transformación, cambios de mentalidad e inspiración, en temas relacionados con habilidades interpersonales, talento, ventas y liderazgo.

**¡A través de mis capacitaciones y mis conferencias tengo la inmensa suerte de poder hacer lo que realmente amo!**

#### ¿De qué hablo?

Soy apasionado en difundir la importancia de los *soft skills* y la marca personal para alcanzar el éxito. En mis charlas, identifico las habilidades más demandadas, y también brindo estrategias para mejorarlas y lograr así una verdadera transformación personal y profesional.

Reconocido por LinkedIn como el mejor profesional de ventas B2B del mundo, tengo el privilegio de impartir charlas y formaciones para empresas en congresos y eventos. Desde el poder del *social selling* en LinkedIn hasta la mejora de las habilidades interpersonales de los vendedores, cubro todos los aspectos para alcanzar el éxito en ventas.

Además, como experto en el futuro del trabajo, abordo temas que ayudan a mi audiencia a enfocarse en las grandes oportunidades de transformación que traerán los cambios del mercado laboral; así, puedo brindarles una visión clara y práctica sobre hacia dónde dirigirse y cómo aprovechar al máximo esas transformaciones.

#### ¿A quiénes les hablo?

**Mi audiencia es un grupo diverso de profesionales, emprendedores y líderes empresariales interesados en mejorar sus habilidades de ventas, adaptarse al futuro del trabajo, encontrar motivación y desarrollar su liderazgo.**

Puedes encontrarte con diferentes perfiles, desde vendedores principiantes hasta ejecutivos experimentados, y personas que buscan inspiración y orientación para tener éxito en un mundo empresarial en constante evolución.

Hablo a gente que reconoce la importancia de mantenerse actualizada en un entorno competitivo y desea adquirir conocien-

tos prácticos que le permitan sobresalir en sus carreras. Son individuos ambiciosos, que buscan constantemente nuevas ideas y enfoques innovadores para mejorar sus habilidades de ventas y liderazgo.

Además, mi audiencia está interesada en comprender cómo los avances tecnológicos y las tendencias emergentes afectarán el panorama empresarial y laboral. Quieren estar preparados para los cambios y las transformaciones que se avecinan, y buscan orientación sobre cómo adaptarse y aprovechar las oportunidades que surjan.

- ▶ Ventas y persuasión
- ▶ Talento y futuro del trabajo
- ▶ Liderazgo e inspiración



“En esta nueva era laboral debemos centrarnos en tres elementos para tener éxito: ser eternos aprendices, trabajar nuestra marca personal y desarrollar habilidades blandas”

Borja Castelar

### 01

Apasionado por comunicar ideas que generen transformación, cambios de mentalidad e inspiración.

### 02

Estrategias prácticas para alcanzar el éxito en ventas.

### 03

Adaptación al futuro del trabajo y a las nuevas habilidades.



Escanea para conocer más

Mi propuesta de valor como *speaker* se basa en ofrecer a mi audiencia una combinación única de conocimientos, experiencia práctica y habilidades comunicativas. Me especializo en temas claves, como ventas, futuro del trabajo, LinkedIn, motivación y liderazgo, y mi objetivo principal es empoderar a las personas para que alcancen su máximo potencial en estos campos.

Como experto en ventas, tengo una comprensión profunda de las estrategias efectivas, las técnicas de negociación y las habilidades de persuasión necesarias para ser exitoso en el entorno empresarial actual. Mi *expertise* en LinkedIn como una poderosa herramienta de *networking* y desarrollo profesional también se destaca en mi propuesta de valor. Comparto estrategias para optimizar perfiles, generar oportunidades de negocio y construir una marca personal sólida en esta plataforma.

Como motivador y líder, me enfoco en inspirar a las personas a superar obstáculos, mantener la motivación y alcanzar el éxito. Comparto historias y ejemplos prácticos que despiertan el impulso interior y ayudan a mi audiencia a cultivar una mentalidad ganadora.

En resumen, mi propuesta de valor como *speaker* se basa en mi experiencia en ventas, conocimiento del futuro del trabajo, especialización en LinkedIn, habilidades motivacionales y liderazgo. Mi objetivo es proporcionar a mi audiencia las herramientas, estrategias e inspiración necesarias para destacarse en sus carreras, adaptarse a los cambios y alcanzar el éxito en un mundo empresarial en constante evolución.



# Camilo Herrera Mora

*Customer centered*

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Bogotano. Feliz esposo de Paola Cadavid Rojas, orgulloso padre de Valentina y Enrique. Economista y filósofo de formación, marketero y analista por vocación; empresario, profesor, (d)escritor y conferencista. Fundador de Raddar Consumer Knowledge Group. Dedicado a entender el porqué de las cosas, para causar el cómo solucionarlas y mejorarlas. Reconocido como World Leader Business Person (2013), el Bloguero más leído en Colombia (2017) y Mejor Profesor de Mercadeo en Colombia (2021). Dos de mis libros fueron *bestsellers* de Editorial Planeta.

## ¿Qué hago?

Investigo al consumidor y al comprador para comprender por qué hacen lo que hacen. Desde allí entiendo el mercado, para comprender cómo el comportamiento de cada uno es el que cambia la economía y no al revés; así, puedo recomendar a empresas y organizaciones rutas de acción para poner al consumidor en el centro de su ecuación de valor, porque ese debe ser el objetivo de toda institución (las utilidades son solamente resultados).

*Por esto fundé Raddar, un think tank de pensamiento que ayuda a entender la diferencia entre comprar y consumir, adquirir y usar, tener y satisfacer, que comenzó en Colombia en 2005 y ya mide en 17 países de América Latina.*

Para difundir lo aprendido, reflexionado y comprendido, publico libros, columnas, videos, doy conferencias y dicto clases desde el CESA hasta Wharton. La idea es compartir lo que el consumidor me ha enseñado.

## ¿De qué hablo?

Todos somos consumidores, pero no todos somos compradores,

ese es el secreto. Comprender la economía desde las personas y no desde los grandes números permite entender cada mercado desde su origen.

**Así, cada conferencia que doy está centrada en el consumidor, su evolución, pasado y futuro;** está basada en sus tendencias, decisiones, motivaciones, percepciones y creencias, según la necesidad de la audiencia, porque un "centennial gringo" nunca será como un "centennial latino".

El sujeto siempre es el mismo: el consumidor. Cómo este cambia el mundo y cómo el mundo lo cambia a él.

Mis conferencias son el *storytelling* de la microeconomía, macroeconomía, política, tecnología, mercadeo, ventas, canales y hasta historia y futuro, para que la audiencia pueda saber con hechos qué es lo que pasa y comprenderlo en palabras sencillas; son conferencias pensadas para que todos las puedan entender: del dato al cuento.

## ¿A quiénes les hablo?

En el método "Del dato al cuento" se toma al consumidor, comprador,

ciudadano y persona como centro de la incierta historia que lo rodea para llevar este análisis estratégico, geopolítico, económico, sociocultural, micro y macroeconómico, empresarial, comercial, financiero, de mercadeo y de mercados, a juntas directivas, consejos asesores, juntas directivas, ministerios, gobiernos, eventos, congresos, seminarios, clases, posgrados, videos, entrevistas, libros, columnas e incluso foros globales, a instituciones públicas, privadas, multinacionales y multilaterales a más de 80 países, en un poco más de 20 años. La clave está en que en "Del dato al cuento" se les habla a las personas, no al técnico que hay en ellas.

- ▶ Consumo
- ▶ Mercadeo
- ▶ Economía

*Comprender la economía desde las personas y no desde los grandes números permite entender cada mercado desde su origen.*



**“Es tan triste el amor a las cosas; las cosas no saben que uno existe”**

Jorge Luis Borges

## 01

El objetivo es satisfacer al consumidor. Las utilidades son resultados.

## 02

Compramos en el 5 % de nuestra vida, pero consumimos en el 100 %.

## 03

El gasto de hogares explica la economía. El consumo, la sociedad.



Escanea para conocer más

El consumo salvó a la humanidad. Muchos confunden consumo con consumismo, pero eso es como confundir sociedad con socialismo. Desde que nacemos consumimos algo, por ejemplo una manta que nos protege del cambio de ambiente, pasando del amor materno a un mundo incierto, y allí comienza todo. Todo lo aprendemos consumiendo.

Por años, las organizaciones se enfocaron en el *marketshare*, debido a su visión comercial, que les indica que es clave saber qué cuota de mercado se tiene y cuánta se puede obtener; sin embargo, desde finales del siglo XX comprendimos que las personas toman decisiones más desde la emoción que desde la razón, y se evidenció la necesidad de buscar nuevos indicadores para comprender mejor estas acciones y mejorar la calidad de vida de las personas.

Pasamos de una economía financiera centrada en el dinero a una economía comportamental centrada en la gente. Por eso, en mis primeros textos sobre el consumo y el consumidor escribí acerca de la necesidad de medir, analizar, estudiar, comprender y aprender sobre la diferencia entre comprar y consumir, pasando del *marketshare* al *pocketshare* y yendo más allá del tiempo en que producimos, hasta el tiempo en que consumimos.

Se piensa que solo consumimos 24 horas diarias, pero la verdad es que consumimos más de 600 horas de bienes y servicios en ese tiempo. Así, lo importante no es cuánto dinero destinan a comprar su producto, sino cuánto tiempo su producto satisface a su consumidor.



# Camilo Plazas

La unión de dos fuerzas:  
creatividad y *data*

MÉXICO

## ¿Quién soy?

Soy un publicista y conferencista colombiano, especialista en *marketing* digital del Instituto Europeo de Diseño en Madrid, con más de 25 años de experiencia en España, México y Colombia.

A lo largo de mi trayectoria profesional he hecho campañas para marcas de la talla de Johnnie Walker, Pepsi, McDonald's, Pedigree, Ford y Stella Artois, las cuales me han permitido ganar los premios más importantes en el sector de la publicidad, como Cannes Lions, LIA, Clio y El Ojo de Iberoamérica, y el de Agencia del Año en el Festival of Media Latam (Fomla) y en los IAB Mixx Awards.

## ¿Qué hago?

Soy el CEO de BBDO México, una de las principales agencias de publicidad en ese país. Actualmente, ayudo a la agencia en su proceso de aceleración de la transformación digital y en su crecimiento, gracias a la consecución de cuentas como Diageo, Bayer Digital, Finamex, varias marcas de PepsiCo, Grupo Xcaret, entre otras grandes compañías de México y la región.

Además, soy consultor de compañías en transformación digital para algunas empresas que empiezan a incursar en la materia y buscan utilizar la tecnología como vehículo de crecimiento.

Así mismo, dicto conferencias de transformación digital, *marketing* digital y publicidad en general en varios países de Latinoamérica, y me desempeño como profesor en universidades y escuelas de negocios.

## ¿De qué hablo?

"La *data* y la creatividad no deben ser enemigos". Históricamente,

las compañías — y la sociedad en general— se han dedicado a dividir a las personas por su forma de pensar, algo que no solo es ilógico, sino ineficiente. La colaboración entre mentes diferentes acelera los crecimientos de las compañías y les permite alcanzar sus máximos potenciales de crecimiento.

*Me encanta inspirar a las personas para que trabajen de manera colaborativa entre mentes diferentes; motivarlas a crear estrategias de comunicación y marketing que trasciendan la vida de las personas y que influyan en la sociedad en forma positiva.*

## ¿A quiénes les hablo?

Soy fanático del *marketing* digital, tanto como de mi equipo de fútbol, el mejor equipo del mundo: Santa Fe (ya lo sabías, ¿verdad?). Por eso me gusta acercarme a las audiencias que quieren adentrarse en el mundo del *performance*, el *growth* y la creatividad como arma de negocio para superar a sus competidores y conectarse

con su público. En la actualidad, doy tres conferencias reconocidas:

- » "Rápido y divertido", enfocada en la colaboración.
- » "El *social media diamond*", una metodología propia para fortalecer las estrategias en redes sociales.
- » *Marketing* escalable, una filosofía para hacer crecer las compañías a través del mejoramiento continuo.

- ▶ **Marketing digital**
- ▶ **Transformación digital**
- ▶ **Comunicación y publicidad**



“ **Think big, think quick:** pensar en grande es tan importante como pensar rápido ”

Camilo Plazas

El mundo del *marketing* está obsesionado con la *data*, y no es por casualidad. Al día de hoy se producen 30.000.000 de datos en una compañía mediana promedio y la *big data* y la inteligencia artificial se roban los titulares en los medios y las escuelas de negocio, lo cual lleva a un cuestionamiento importante:

¿le estamos dando la misma importancia a la creatividad?

Históricamente, nos han creado un falso debate social al separar a los artistas de los científicos, generando que se creen barreras entre estos dos conceptos. Y, por supuesto, esto ha influido en las grandes corporaciones, evitando los crecimientos escalables de las compañías y encontrar puntos de vista más relevantes para conectarse con los consumidores y los compradores.

Por eso, los invito a tener una colaboración constante entre todas las disciplinas para acelerar la innovación en las compañías, encontrando así formas de conectarse con las audiencias por medio de la relevancia cultural y las realidades del negocio. Ni la *data* es más importante que la creatividad, ni viceversa.

## 01

Data y creatividad: ¿amigos o enemigos?

## 02

Hoy en día, todos somos responsables de nuestro propio conocimiento y crecimiento.

## 03

Todos somos creativos. Nunca, pero nunca, dejes que te digan lo contrario.



Escanea para conocer más





# **Carolina Angarita**

**Libertad, impacto,  
transformación**

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Soy una mujer feliz, que vive en gratitud con Dios. Mamá de Juli y esposa de Juan Manuel. Exdirectora general de Google y Discovery en Colombia, con 27 años liderando equipos de alto desempeño, innovación y motivación. Reconocida top líder. Premio Global de Innovación, Woman2Watch y Outstanding CEO of the Year.

Mentora de Libertad, conferencista internacional, escritora, cocreadora del retiro de transformación Forja y del Club LIT (Libertad, Impacto, Transformación) para líderes que quieran encontrar y monetizar su llamado del alma.

## ¿Qué hago?

*Nos enseñaron que ser humildes era hacernos pequeños, casi invisibles, para no “ser arrogantes”. Me costó, pero finalmente entendí que la verdadera humildad no es esto...*

La verdadera humildad consiste en aceptar los dones y talentos que Dios nos da para hacernos grandes con ellos y así servir al mundo. Así que a eso me dedico con amor y pasión, a servir por medio de mis conferencias en español e inglés, talleres para empresas y personas, inmersiones transformativas presenciales (Forja, El Camino de la Magia, en Subachoque, Colombia, [www.forjaglobal.com](http://www.forjaglobal.com)), de mi programa virtual para encontrar y monetizar el llamado del alma ([www.LITclub.club](http://www.LITclub.club)), así como de mis publicaciones abiertas para todos a través de LinkedIn, Instagram y YouTube.

## ¿De qué hablo?

Al hablar de liderazgo, empoderamiento, transformación personal y empresarial, o de equidad de género, estoy hablándoles al corazón y a la mente de cada ser humano frente a mí...

- » Hablo del potencial que hay en cada uno de nosotros para crear nuevas realidades.
- » Hablo de tu capacidad de liderar y de así influir en la vida de los demás.
- » Hablo de tu libertad, y de qué hacer con los miedos que te asaltan.
- » Hablo de las voces en tu cabeza que inventan justificaciones llenas de lógica para que no avances.
- » Hablo de tu juez interior, de tu saboteador, pero te doy herramientas para ganarles la partida.

Hablo de tus relaciones con los demás en el mundo corporativo para lograr los objetivos de negocio, pero también de tus relaciones humanas con familia y amigos; hablo de entendernos y conectarnos, de comunicarnos respetuosamente y efectivamente, para alinearnos desde lo fundamental: la visión compartida.

## ¿A quiénes les hablo?

Les hablo a equipos de liderazgo a cualquier nivel que quieren prepararse para tener un mayor crecimiento, afrontar crisis e incertidumbre, nuevos retos, y poder liderar equipos de alto rendimiento; a empresas en proceso de transformación, adaptación digital, fusión o reducción de personal, que buscan motivar y empoderar a sus colaboradores y prepararlos con herramientas para gestionar la transformación; a empresas en proceso de conciencia en equidad de género, diversidad e inclusión.

- ▶ Liderazgo y autoliderazgo
- ▶ Transformación digital y empresarial
- ▶ Magia: poder interno y mentalidad



“Todos tenemos dos vidas, y la segunda comienza cuando nos damos cuenta de que solo tenemos una”

Confucio

¡Desata tu magia! Te acompañaré, en cada conferencia y desde ángulos diversos, a dar el primer paso que te permita liberar nuevas posibilidades en los ámbitos personal, familiar y laboral.

El potencial humano es increíble y tu capacidad de crear nuevas realidades está ahí, esperándote. En mis conferencias te llevaré de la mano hacia tu interior, hacia encontrarte con quien eres de verdad para abrazar el cambio que te permita llegar aún más lejos.

En un mundo de incertidumbre, miedo e inestabilidad, la clave del bienestar (y del éxito) está en conocerte profundamente para poder gestionar de la mejor manera tus pensamientos y emociones, y poder cambiar la reactividad por la proactividad.

Te propongo entonces avanzar en un camino lleno de luz, un reencontro contigo, con tu capacidad de liderarte para luego influir en la vida de los demás. Te llevaré de la mano a descubrir cómo puedes crecer y generar crecimiento en tu entorno, para impactar al mundo al dejar tu huella en los demás.

Te daré herramientas, claves y ejemplos de la vida real de grandes seres humanos y de empresas que sobresalen, para que tu mente te traiga respuestas que has estado buscando. Si te transformas adentro, podrás traer transformación afuera.

“Cambia la forma de ver las cosas y las cosas cambiarán” no es solo una frase bonita. Es una verdad científica. Abrirte a elegir nuevas perspectivas te abrirá también a experimentar la vida de otra forma.

## 01

El poder está en tus manos: de ti depende el cambio.

## 02

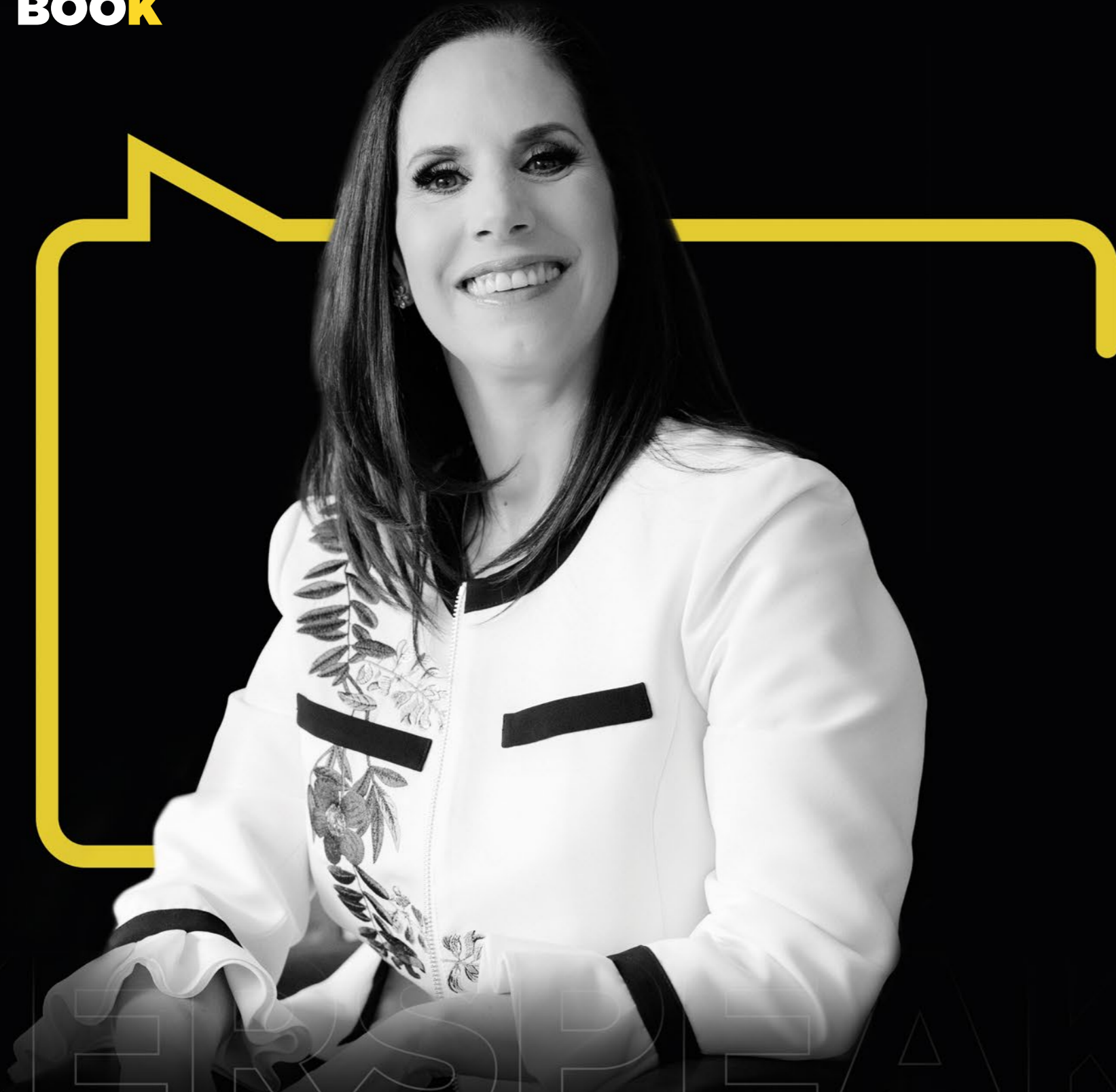
La comodidad es enemiga de la felicidad.

## 03

Cuando das un paso de coraje, Dios te da mil pasos de ayuda.



Escanea para conocer más



# Carolina Bejar Passy

Impactando con tu imagen

MÉXICO

## ¿Quién soy?

Soy una apasionada consultora de imagen, TED coach y conferencista. Mi misión es forjar líderes con presentaciones impactantes y comunicación asertiva. Con una sólida trayectoria en consultoría y comunicación corporativa, me he especializado en transformar tanto empresas como ejecutivos. Ponente en más de 70 conferencias a escala global, aspiro a ayudarte a descubrir tu propia voz, elevar tu marca personal mediante una comunicación efectiva y desarrollar una presencia y un liderazgo que influya en tu imagen y tu comunicación.

## ¿Qué hago?

Soy experta en comunicación y presentaciones asertivas, especializada en el desarrollo de líderes empresariales, hombres y mujeres de negocio que desean sobresalir y mejorar en su ámbito profesional. Por medio de mis conferencias, coaching y consultoría, brindo las herramientas necesarias para potenciar tus habilidades de comunicación y liderazgo, y así alcanzar el éxito en tu carrera.

Las conferencias que dicto se enfocan en el **personal branding, storytelling y presencia y liderazgo**. Mi objetivo es proporcionarte estrategias prácticas y consejos aplicables para que te destagues como líder empresarial y logres tus metas profesionales.

Trabajo con profesionales, ejecutivos y emprendedores que desean marcar la diferencia en su campo, brindándoles herramientas y estrategias personalizadas, adaptadas a sus necesidades y ambiciones. Además, colaboro con empresas y organizaciones para fortalecer las habilidades de comunicación y liderazgo de sus equipos, fomentando un ambiente de excelencia y crecimiento.

## ¿De qué hablo?

En mis conferencias abarco temas fundamentales para el crecimiento y el éxito profesionales. Me enfoco en áreas claves, como el lidera-

razgo, la comunicación efectiva, el desarrollo de habilidades de presentación, el **personal branding** y el **storytelling**.

Igualmente, comparto estrategias y técnicas probadas para ayudarte a potenciar tu liderazgo empresarial, mejorar tus habilidades de comunicación y proyectar una imagen sólida y auténtica. Exploro la importancia del **storytelling** como herramienta para conectarte emocionalmente con tu audiencia y transmitir mensajes poderosos.

Abordo además el tema del **personal branding**, y enseño a construir y gestionar efectivamente la marca personal. Doy consejos prácticos sobre cómo crear una imagen profesional coherente, comunicar con impacto y diferenciarse en un mercado competitivo.

Si estás buscando una experiencia transformadora que te permita crecer profesionalmente y destacarte en tu industria, te invito a sumergirte en mis charlas y descubrir el poder de la comunicación efectiva y el liderazgo empresarial.

## ¿A quiénes les hablo?

Mis conferencias y programas están dirigidos a aquellos que desean fortalecer su presencia y liderazgo por medio de la comunicación efectiva. Mi audiencia principal son profesionales, ejecutivos y emprendedo-

res que buscan mejorar su imagen y proyectar una marca personal sólida, pero también trabajo con equipos y empresas que desean potenciar las habilidades de comunicación de sus colaboradores. Mis contenidos y estrategias están diseñados para adaptarse a diferentes sectores y niveles jerárquicos, brindando herramientas prácticas y consejos aplicables a la vida diaria. Si deseas mejorar tu comunicación, destacarte en tus presentaciones y lograr una imagen profesional sólida, mi experiencia y conocimientos te serán de gran ayuda.

**Con mi experiencia y pasión por la comunicación efectiva, me he posicionado como una experta conferencista, capaz de transformar la manera en que te presentas y te comunicas, generando un impacto positivo en tu vida personal y profesional.**

- ▶ Empoderamiento
- ▶ Persuasión
- ▶ Diferenciación
- ▶ Distinción
- ▶ Estrategia de imagen



“Cuando la imagen y la palabra se entrelazan con maestría, nace el poder de influir y **transformar vidas**”

Carolina Bejar

## 01

Desarrolla tu poder de persuasión y ejerce una influencia efectiva mediante tu **personal branding**.

## 02

Utiliza el **storytelling** como una herramienta poderosa para generar conexiones emocionales y transmitir mensajes memorables.

## 03

Proyecta una imagen de liderazgo impactante a través de tu comunicación verbal y no verbal.



Escanea para conocer más

“Encanta y convence: desarrolla tu poder de persuasión a través de tu imagen y comunicación”.

Descubre tu voz única y haz que te escuchen en un mundo lleno de comparaciones y competencias. En una sociedad donde constantemente se nos cuestiona y compara, es crucial reconocer quiénes somos y lo que nos hace diferentes. A lo largo de mi trayectoria profesional, he aprendido la importancia de trabajar en nuestra marca personal para alcanzar el éxito tanto en lo personal como en lo profesional.

Así mismo, descubrí la importancia de hallar mi propia voz, y fue en el ballet donde encontré mi pasión, expresándome y destacándome a través del maquillaje y la expresión corporal.

En mis conferencias comparto con la audiencia las claves para reconocer la voz propia, descubrir la marca personal y lograr influir por medio de su historia y presencia. Tu historia es tu mayor activo, así como la forma en que te proyectas en el mundo. Trabajando en tu apariencia, comportamiento y comunicación, te diferencias y te haces ver.

**En una sociedad donde constantemente se nos cuestiona y compara, es crucial reconocer quiénes somos y lo que nos hace diferentes.**



# Carolina Ibargüen Giraldo

Liderazgo e inspiración  
con propósito

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Soy mujer, hija, hermana, esposa, mamá, amiga y líder empresarial.

Administradora de empresas, comunicadora empresarial y de mercadeo de EFAP, Bruselas, Belgica. Hice una maestría en administración de empresas en Esden Business School de Madrid y realicé los diplomados de alta gerencia y gerencia de mercadeo de Forum, así como también cursé el *Marketing Management Program* de Harvard University.

Vivo en el aquí y el ahora y cumplo mis sueños, siendo auténtica en el proceso con determinación y disciplina. Soy optimista porque veo el lado positivo de la vida y creativa porque tengo la capacidad de pensar fuera de la caja.

Estoy convencida de la importancia de promover la inclusión y la diversidad, así como de incentivar el liderazgo y el empoderamiento en las personas, hacia su bienestar, porque creo en ellas y en su valor.

## ¿Qué hago?

Mi experiencia y trayectoria profesional me han permitido especializarme profesionalmente en áreas como administración de empresas, *marketing*, transformación digital y comunicación empresarial, y también me han brindado la oportunidad de pertenecer a juntas directivas de diversos sectores.

*Llevo más de dos décadas en la industria de la publicidad, el mercadeo y las comunicaciones, tanto tradicionales como digitales, donde he desarrollado habilidades de negociación y gerenciales, al igual que fortalezas en comunicación persuasiva oral y escrita, y a su vez, una gran capacidad de liderazgo.*

Hace más de ocho años asumí el cargo de gerente general de Kantar Ibope Media Colombia, donde acepté un gran reto profesional y personal que me ha llevado a ponerme a prueba en un sector que está en constante transformación y crecimiento. Desde 2023 asumí el cargo de CEO de Kantar Ibope Media también para Ecuador.

## ¿De qué hablo?

Hablo de todo aquello que sostenga el valor del otro, como el **liderazgo consciente**, que inspira el compromiso de las personas enfocadas en mejorar y que marca la diferencia en las organizaciones.

Hablo también de **empoderamiento femenino**, un tema que asumo con gran pasión, pues las mujeres hemos tenido que luchar contra las barreras estructurales de género y aún hay muchos aspectos por mejorar en cuanto a la equidad. ¡Cada día, las mujeres somos más capaces de lograr con gran fortaleza todo lo que nos proponemos!

Finalmente, hablo de **consumos y audiencias de medios**, dos temas imprescindibles para conocer los impactos de la publicidad, entendiendo cómo evoluciona la industria con las diversas transformaciones del día a día, a través de la *data* como el pilar fundamental para entender nuestro ecosistema.

## ¿A quiénes les hablo?

Les hablo a quienes quieren dar un paso más hacia lograr resultados exitosos, sin importar las barreras o las etiquetas, pues amo la diversidad y aprender de ella. Por

eso, sin importar los niveles de experiencia o conocimiento, el nivel socioeconómico, la raza, el género o la condición cognitiva, les hablo a todas aquellas personas que buscan inspiración o motivación y que desean potenciar su productividad para avanzar en su vida personal o profesional.

*Estas personas buscan conectarse con otras para fortalecer sus conocimientos y emociones, construyendo una red de apoyo, y tanto ellas como yo, estamos unidas por el deseo de aprender, crecer y hacer un impacto positivo en nuestras vidas.*

- ▶ **Liderazgo consciente**
- ▶ **Empoderamiento femenino**
- ▶ **Manejo del tiempo**
- ▶ **Consumos y audiencias de medios**

## 01

Para servir a los demás, es necesario cuidarse a sí mismo y vivir en el aquí y ahora.

## 02

La inclusión y la diversidad son pilares fundamentales de la vida; a partir de allí, podemos ser empáticos.

## 03

Saber comunicar nos hace grandes.



Escanea para conocer más

“ Cuando entiendo las diferencias en los otros, puedo entender mi propósito de servicio; **mi poder está en dar** ”

Carolina Ibargüen G

Al ser *speaker*, me pongo al servicio de los demás y me convierto también en *listener*: ¡esa es mi esencia!

Me gusta escuchar y aprender de afuera, haciendo que las personas se sientan respetadas y acogidas, propiciando la empatía y creando un vínculo de confianza con ellas.

Además, junto mi conocimiento y experiencia en una metodología de enseñanza efectiva que me permite propiciar en la audiencia la comprensión y aplicación de los conceptos presentados; así mismo, me gusta incentivar el aprendizaje de nuevas habilidades o la resolución de problemas específicos, teniendo en cuenta las necesidades y expectativas de las personas e interactuando siempre con ellas, para mantener su atención y aumentar su participación.

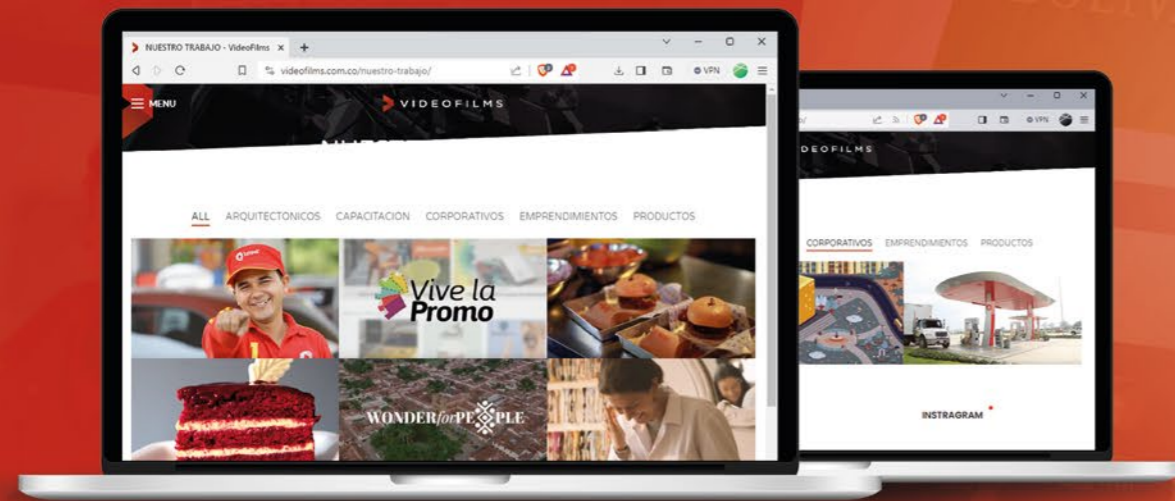
*Procuró brindar, a través de mis conferencias, las herramientas y estrategias necesarias para que los seres humanos puedan alcanzar sus objetivos personales y profesionales.*





# Te ayudamos a construir tu mensaje

para despertar emociones y conectar a las personas



## SERVICIOS

- Videos Corporativos
- Contenido de capacitación a la medida
- Videos Animados
- Videos Testimoniales
- Videomontajes
- Presentaciones Inmersivas
- Tutoriales
- Recaps



Nuestra mejor carta de presentación es nuestro trabajo

[WWW.VIDEOFILMS.COM](http://WWW.VIDEOFILMS.COM)

[/ @videofilmscv](https://www.instagram.com/@videofilmscv)

[/ @videofilmsconceptovisual](https://www.youtube.com/@videofilmsconceptovisual)

[/ @videofilms](https://www.linkedin.com/@videofilms)



# ALLENAMENTI

Speakers

Tu conexión con los mejores **conferencistas** del mundo

[www.allenamenti.com.mx](http://www.allenamenti.com.mx)



 <p>Mauricio Candiani</p>	 <p>Carolina Rocha</p>	 <p>Millán Ludeña</p>
 <p>Carlos Bravo</p>	 <p>José Antonio Meade</p>	 <p>Leopoldo Gómez</p>
 <p>Gabriel Vallejo</p>	 <p>Karla Lara</p>	 <p>@allenamenti CDMX +52 55 2591 5652</p>

Certeza

Novedad

Garantía







# Cecilia Illonka Pinzón Reyes

**Potencializando el liderazgo,  
los equipos y la diversidad**

## ¿Quién soy?

Soy una mujer colombiana, apasionada por la vida; soy madre, hija, esposa, nieta, hermana, tía, amiga, consultora, ejecutiva... Disfruto todos esos roles que la vida me ha proporcionado y trato de lograr un equilibrio entre ellos, tarea bastante retadora, que me enseña diariamente.

Creo en el ser humano, en las conexiones humanas; disfruto y me recargo con las personas.

## ¿Qué hago?

Soy psicóloga, coach ejecutiva, speaker internacional, mentora y consultora en gestión de talento. Apoyo procesos de transformación, desarrollo, cambio y transición de personas y organizaciones. Me enfoco en acompañar a la gente a descubrir, entender y maximizar su potencial para llegar a su mejor versión, y desde ahí hacer contribuciones a los ambientes personales y organizacionales.

Fui de las primeras personas en hablar sobre diversidad, equidad e inclusión en América Latina, y he tenido la oportunidad de apoyar organizaciones de diferentes industrias en diferentes geografías, en el desarrollo de este tema de manera sistémica.

*Promuevo la empatía, conexión, coordinación y colaboración en los equipos, habilidades esenciales para transitar momentos de crisis e incertidumbre.*

Esto forma parte de mi propósito profesional y personal, buscando la felicidad, la contribución de alto desempeño y la alta satisfacción en todos los ámbitos de la vida. Así, continúo aprendiendo, desarrollando y construyendo mi mejor versión.

## ¿De qué hablo?

Hablo de la identidad del ser humano y de cómo se compone por multiplicidad de dimensiones; hablo de las prioridades que definen a cada uno y de los ambientes de seguridad psicológica que se deben construir en las organizaciones, con miras a lograr que las personas puedan ser quienes son; así se apalanca la diversidad.

*Hablo del desarrollo de carrera y del liderazgo, de la importancia de contribuir a través de otros, de cómo construir confianza y fortalecer relaciones reales y genuinas, de cómo desarrollar una visión más amplia y una fuerte red de contactos dentro y fuera de las organizaciones.*

Hablo de la necesidad de los líderes de ser vulnerables, de reconocer en sí mismos tanto la lógica de pensamiento como las emociones, de ser cercanos con sus equipos para inspirarlos y acompañarlos. Ser ese líder que reconoce que el ser humano es integral y protagonista del mundo organizacional.

## ¿A quiénes les hablo?

Les hablo a quienes quieran fortalecer su autoconciencia y su auto-

confianza, para lograr sus objetivos y transitar a través de los retos que enfrentan. A quienes necesitan gestionar su energía para acompañar los desafíos que les presentan el mundo organizacional y el mundo personal. A los ejecutivos que desean fortalecer sus contribuciones por intermedio de otros, que quieren inspirar equipos y transformar culturas organizacionales con fuerzas de trabajo diversas. A la gente que se encuentra en constante evolución, buscando explorar las múltiples oportunidades que se presentan en la vida, y que quiera ser feliz y exitosa a la hora de navegar por ellas.

- ▶ Liderazgo
- ▶ Equidad
- ▶ Inclusión

*Me interesa el ser humano, sobre todo su identidad, y cómo ayudarle a establecer conexiones poderosas consigo mismo y con los demás.*



## “ Vivir la vida por diseño y no por defecto ”

Jim Rohn

En términos de pensamiento crítico o propuesta de valor, lo dividiría en dos:

1. Todo lo que tiene que ver con la identidad del ser humano, la importancia de reconocer las prioridades, de reconocer la diferencia y de apalancarla. La importancia de construir entornos de seguridad psicológica para lograr el máximo potencial de las personas.
2. Hago mucho énfasis en trabajar la autoconciencia dividida en tres niveles:
  - » El primero, autoconciencia de mis fortalezas y mis oportunidades de desarrollo.
  - » El segundo, más profundo, tiene que ver con la autoconciencia situacional, que es esa conciencia de mi comportamiento y de cómo impacta a los demás.
  - » El tercero, una autoconciencia emocional, es decir, cómo me hace sentir cada persona o cada situación, para poder gestionar mi propia emoción en las diferentes situaciones.

Tengo un interés genuino en conectar a las personas y los procesos organizacionales para apoyar la construcción de la mejor configuración de cada uno, logrando resultados y a la vez satisfacción personal y organizacional. Me interesa el ser humano, sobre todo su identidad, y cómo ayudarle a establecer conexiones poderosas consigo mismo y con los demás. Cómo acompañarlo a descubrir la mejor manera de colaborar y coordinarse con otros para obtener una contribución diferenciada. Cómo definir sus características únicas que vienen de sus competencias y talentos, unidos a sus motivaciones y pasiones.

### 01

Gestión de equipos de alto desempeño.

### 02

Gestión de la energía.

### 03

Construcción y alineación de propósito personal, seguridad psicológica e inteligencia emocional.



Escanea para conocer más



# César Suárez Uribe

*Eduplayment® Speaker*  
Educación, juego  
y entretenimiento

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Un enamorado de la vida, de su esposa y su familia. Un viajero apasionado, un rebelde con causa y creador de nuevos paradigmas; me encanta retarme permanentemente y por eso me volví triatleta en 2019. Además, soy ingeniero industrial, especializado en Administración de Negocios, MBA, *coach* basado en PNL, *trainer* experto en LEGO® Serious Play®, *firewalker* formado por Tony Robbins, alto ejecutivo de compañías del sector financiero en Colombia, empresario exitoso y fundador y director general de Juego y Estrategia.

## ¿Qué hago?

Me dedico a inspirar personas y organizaciones para que suban sus estándares y puedan alcanzar sus metas, incluso las que ni siquiera se habrían imaginado conseguir. Desde 1995 **he sido un conferencista apasionado por el alto desempeño** y desde 2008, gracias a la "polinización cruzada" de la innovación (que es la mezcla de múltiples disciplinas o artes para hacer propuestas disruptivas) he creado nuevos paradigmas para lograr el mayor impacto posible con mis presentaciones, seminarios y talleres. Stand Up Management®, Inpower® y Eduplayment® así lo demuestran, pues son la mezcla poderosa de la educación, el juego y el entretenimiento que me ha permitido crear experiencias de alto impacto al utilizar herramientas como la narración oral escénica, la puesta en escena teatral, la música, el humor, la improvisación teatral, el arte del *clown* y el juego (especialmente el de LEGO® Serious Play®, del cual soy experto y uno de los 16 *trainers* que existen en el mundo). Más de 600 talleres y 800 conferencias en 14 países, impactando a más de 120.000 personas.

## ¿De qué hablo?

Lo que hablo conduce generalmente a un mismo punto: alto desempeño personal y organizacional para el logro de metas retadoras. Sin embargo, dependiendo de la

experiencia que el cliente escoja, abordo el tema desde diferentes perspectivas y con diferentes herramientas o puestas en escena:

» Inpower®. No hay nadie que pueda empoderarnos mejor que nosotros mismos. Por eso, debemos comprender que desde las cuatro dimensiones claves (*buen ser*, *buen hacer*, *buen tener* y *buen dar*) podremos alcanzar grandes metas personales y organizacionales.

» El poder del Eduplayment®. Desde el juego y el entretenimiento podemos aprender herramientas poderosas para aplicar en los ámbitos personal y organizacional, y así ir al siguiente nivel de desempeño.

» Stand Up Management®. "Caja de herramientas" y "Hágase el de las gafas", dos conferencias-show memorables sobre el alto desempeño.

» LEGO® Serious Play®. El juego serio creado por LEGO® para alcanzar resultados extraordinarios en las personas y las organizaciones.

## ¿A quiénes les hablo?

Les hablo a personas, equipos y organizaciones valientes. Y digo valientes porque para hacer cosas diferentes, para aceptar propuestas diferentes, para jugar en serio, es necesario contar con individuos

de mente abierta, dispuestos a escuchar genuinamente lo que tienen que decir los demás, preparados para hacer cosas que los saquen de su zona de confort, dispuestos a ir más allá de solo estar sentados escuchando a un conferencista, listos a participar activamente, a construir con el otro y a partir del otro, y preparados para ser parte activa del aprendizaje. ¡Eso es de valientes!

A lo largo de mi vasta trayectoria me he presentado en cientos de eventos corporativos, convenciones, encuentros gremiales, reuniones de empleados, clientes e incluso en algunos eventos abiertos al público en teatros de varios países de Latinoamérica y en España.

- ▶ Inpower®
- ▶ Eduplayment® y stand up management®
- ▶ Lego® Serious Play



## “ No hay mayor satisfacción que lograr

lo que todos dijeron que nunca podrías ”

César Suárez Uribe

### 01

**Inpower®.** La forma más poderosa de lograr resultados a escala personal y organizacional es asumiendo verdaderamente que el poder está en ti.

### 02

**Eduplayment® y Stand Up Management®.** Si les das entrada al juego y al entretenimiento, ¡tu mente se expandirá para ir por más!



Escanea para conocer más

El alto desempeño ha sido uno de los temas más trabajados y estudiados en los últimos años, y aunque yo uso varias herramientas para comunicarlo (mezclando la educación, el juego y el entretenimiento), creo que la forma más poderosa de lograr resultados extraordinarios en los ámbitos personal y organizacional está dada por lo que denomino la riqueza en 4D®.

Todo empieza por el *buen ser*, enfocarnos en encontrar nuestro *ikigai* (concepto japonés que significa "la razón de vivir" y que se puede aplicar también en el campo empresarial), para pasar después al *buen hacer*. Al tener cierta claridad de nuestros talentos (personales y organizacionales), viene un proceso clave de desarrollo de estos con enfoque y disciplina, y casi como efecto natural se logra la obtención del dinero. Allí entra la tercera dimensión, que es el *buen tener*; en esta dimensión nos encontramos con fundamentos claves como la *ética*, la *honestidad* y el principio de la *legalidad*, que hacen que el ciclo siga funcionando de manera óptima. Luego aparece en escena quizás una de las más importantes dimensiones: el *buen dar*.

Esta dimensión debe darse permanente y paralelamente a las tres anteriores, ya que es la única manera de mantener en movimiento todo el universo relacionado con esa capacidad de dar siempre de lo poco o de lo mucho que tengas. Es la forma en que el universo entiende que estás dispuesto a dar y, por ende, mereces recibir.



# Chris Payne

Experto en ventas B2B



## ¿Quién soy?

Soy un autodefinido latino-australiano y proclamado por mis compañeros como el experto en ventas B2B. Mi filosofía en ventas está basada en el VALOR en lugar del PRECIO, la cual se centra en las habilidades “duras” para ayudar a mis clientes a obtener una ventaja competitiva. Soy fundador de [masventasb2b.com](http://masventasb2b.com) (una plataforma que lleva la formación de ventas B2B en Latam), anfitrión del *podcast* # 1 en ventas *Vender diferente*, y mi primer libro, *La venta disruptiva*, se convirtió en un *bestseller* en Amazon.

## ¿Qué hago?

“Cuando uno lo desempeña mal, las ventas son una profesión de poco respeto. Pero cuando uno lo desempeña bien... NO HAY MEJOR PROFESIÓN EN EL MUNDO QUE LAS VENTAS”.

Vivo en Latam para cambiar la percepción de las ventas B2B. Convertirlo en algo de orgullo (no fastidio) y destacar el valor en las soluciones (no el precio).

He vivido en el mundo de las ventas B2B desde el 2005, trabajando con multinacionales en cuatro continentes antes de llegar a Colombia en 2014. Me enamoré de la cultura latina y desde este momento he ayudado a miles de vendedores y empresas B2B en los sectores de tecnología, finanzas y logística a encontrar más prospectos calificados, aumentar tasas de conversión y cerrar ventas con más rapidez.

**¿Cómo lo hago? A través de programas de ventas B2B virtuales y presenciales, cursos online, coaching, mentoría y conferencias.**

## ¿De qué hablo?

Una pregunta que siempre hago a mis estudiantes, clientes y audien-

cias es “¿Las ventas son un arte o una ciencia?”.

En Latam la gente generalmente escoge “arte” más que “ciencia”. Entiendo que hay un “arte” detrás de la venta basada en nuestra propia experiencia, talento y carisma. Sin embargo, soy un fiel creyente de que un vendedor extraordinario “se hace” a través de la aplicación de tácticas, herramientas, procesos y estrategias que pertenecen a la “ciencia” de las ventas.

**Esto es precisamente de lo que hablo. Cómo podemos convertirnos en un vendedor extraordinario (y disruptivo) a través de la aplicación de la ciencia en todo el ciclo de la venta B2B.**

Los temas específicos pueden ser ventas consultivas, prospección (*inbound* y *outbound*), diagnosticar al cliente, *storytelling* en ventas, propuestas/presentaciones irresistibles, diferenciación, negociación, seguimiento efectivo (no fastidioso), manejo de objeciones, tácticas de cierre y mentalidad.

## ¿A quiénes les hablo?

Podría decir que hablo a todos porque todos somos vendedores. Aun si no es por profesión, cada

día uno tiene que influir y persuadir a alguien en su vida personal o profesional. ¡Eso es vender!

**Sin embargo, mi contenido NO ES para todo el mundo. Es para las personas que pueden poner del lado su ego y estar abiertas a un pensamiento fuera de la caja y bien DISRUPTIVO. A ellas, les voy a cambiar su vida.**

Mis estudiantes, clientes y audiencias generalmente son vendedores B2B (SDR, BDR, KAM, directores y gerentes) en los sectores de tecnología, finanzas o logística y venden soluciones intangibles. Son personas con metas altas que deben cerrar negocios por valores altos y suelen encontrarse en la lucha por precio debido a un mercado saturado de competidores con propuestas similares.

- ▶ Ventas B2B
- ▶ Presentaciones de impacto
- ▶ Valor vs. precio

## 01

Tu enfoque debe estar en el valor, NO en el precio.

## 02

El vendedor que no cree en sí mismo nunca tendrá éxito en las ventas.

## 03

En lugar de explicar por qué eres “el mejor” explica por qué eres DIFERENTE.



Escanea para conocer más

“ La locura es seguir haciendo lo mismo y esperar resultados diferentes ”

Albert Einstein

Durante mi tiempo viviendo y vendiendo en Latam (y casándome con una colombiana), muchos clientes me han pedido un entrenamiento o conferencia enfocado en algo que se llama “la venta consultiva”. Incluso a veces me lo piden como si fuera algo novedoso en el mundo de las ventas B2B.

La venta consultiva sigue siendo muy relevante, sin embargo el primer libro del tema fue escrito en el año 1970. Bastante ha cambiado en el mundo desde 1970 y la manera y entorno en que uno tiene que vender ahora es totalmente diferente.

El cambio más drástico durante este tiempo es el acceso a la información y creación de contenido. La cantidad de contenido que se generó a nivel mundial entre el comienzo de la civilización y 2013 ahora se genera cada 48 horas. ¿Qué significa esto para los vendedores? Sus clientes están abrumados de información, no saben si es acertada, hay más alternativas, y hay más presión para tomar decisiones correctas. Un cliente confundido ni siquiera responde, y mucho menos compra.

El rol del vendedor B2B hoy en día, aparte de ser “consultivo”, es combinar sus acercamientos con un nivel de “disrupción” e “imprevisibilidad” para llamar la atención de sus clientes, ser memorable y hacer las relaciones u obtener la información que establecerá la diferencia, no solo para cerrar más negocios, sino hacerlo por el valor que están pidiendo en lugar de entrar a la lucha de precios. Estos son los vendedores que cambiarán el mundo. Estos son mis vendedores disruptivos.





# Christian Prada Forero

**Creatividad, marca personal  
con propósito y estrategia**

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Más que un publicista, soy un agradecido de la publicidad, con una trayectoria reconocida en canales de televisión internacional como MTV Networks (MTV, Nickelodeon y VH1), Fox Sports y Televisa Networks; siento que mi influencia no se detiene ahí, pues como *master coach* y *speaker*, comparto mi experiencia y visión con otros para ayudarlos a alcanzar sus metas y descubrir su potencial oculto.

Mi formación como *master coach* ontológico, sumada a mi experiencia en *marketing*, me han convertido en un guía en el camino de la construcción y transformación de marcas personales, y hoy, como *manager* de talentos, elevo estas marcas personales, pero más aún, elevo vidas.

## ¿Qué hago?

Soy un publicista que se ha transformado en un apasionado guía de transformación personal. Mi misión es ayudar a las personas a encontrar su verdadero propósito, experimentando la felicidad en este viaje llamado vida.

Como padre de familia, *master coach* y publicista, entiendo la importancia de equilibrar la vida personal y profesional; como *manager* de talentos y *speaker* experto en construcción de marcas personales, guío a personas y grupos empresariales a encontrar ese plus que todos llevamos en el ADN y que solo al descubrirlo nos permite destacarnos en un mundo tan competitivo pero lleno de oportunidades como el actual. Ahora, como facilitador en *workshops* de liderazgo y trabajo en equipo, implemento metodologías como Lego® Serious Play®, Design Thinking y Scrum, para desbloquear y sacar tu máximo potencial.

Mi experiencia como exdeportista de alto rendimiento aporta una perspectiva única al desarrollo personal y profesional, destacando la importancia de la disciplina y la constancia en cada paso que damos, ya que son pilares claves para conseguir el éxito.

## ¿De qué hablo?

El emprendimiento es mi pasión, y en mis charlas comparto estrate-

gias efectivas para convertir sueños en realidades empresariales, destacando los buenos hábitos como elementos determinantes para lograrlo.

Como *speaker* y facilitador, llevo la inspiración y el autoconocimiento a un nivel superior, proporcionando a la audiencia herramientas prácticas para construir una rutina que los impulse hacia sus metas. Mis *workshops* son experiencias interactivas que desafían y transforman a los grupos de colaboradores.

**La felicidad es un tema central en mis presentaciones, donde exploramos cómo encontrarla en cada paso hacia el camino de ese propósito inspirador.**

En sí, hablo del potencial que hay en cada ser humano, y basado en metodologías innovadoras creadas por mí, como el Firefit, logro empoderar a mi audiencia y prepararla para un viaje de autodescubrimiento, crecimiento y logros. La idea es transformar vidas y, por ende, hacer país.

## ¿A quiénes les hablo?

La audiencia para mis conferencias y *workshops* abarca a individuos apasionados, comprometidos e inconformes, aquellos que están listos para llevar su talento

a la máxima potencia. Desde el nivel personal, buscan autodescubrimiento y crecimiento, ansiosos por encontrar su verdadera identidad y vivir de manera auténtica y plena.

Desde una perspectiva profesional, son emprendedores y profesionales ambiciosos que desean destacarse, y demostrarse a sí mismos y al mundo de qué están hechos. Aspiran a convertir sus sueños en realidades empresariales y buscan estrategias efectivas para lograrlo.

Sin lugar a dudas, mi audiencia clave son seres humanos con un deseo profundo de crecimiento personal y profesional, ansiosos por abrazar la autenticidad, destacarse en su campo y disfrutar de la felicidad en medio del proceso. Es gente lista para la transformación que, con mi experiencia, ofrezco con pasión y responsabilidad.

► **Personal brand**  
► **Ventas**  
► **Coaching personal y de equipos**

## 01

**Transformación profunda.** Deja el miedo y vive una experiencia de transformación profunda y significativa.

## 02

**Marca personal y emprendimiento.** Te guío a través del autodescubrimiento, y te inspiro para que abrases la singularidad y sobresalgas en un mundo competitivo.

## 03

**Metodologías innovadoras.** Mi compromiso es inspirar, acompañar y guiar hacia la grandeza interior y la felicidad con *workshops* interactivos y metodologías como Lego® Serious Play®, Design Thinking y Scrum.



Escanea para conocer más

## “ Eres lo que soportas ”

Autor desconocido

Mi promesa radica en que a través de mis conferencias, *workshops* y mi ya probado método de *coaching* individual Firefit, mi audiencia logre una transformación real, convirtiendo lo ordinario en extraordinario, descubriendo su mejor versión y disfrutando de la felicidad en medio del cambio.

## Mi pasión por el éxito de otros es mi compromiso.

Lo más importante para mí es lograr que otro ser humano descubra su grandeza.

Como *speaker* y facilitador, me sumerjo en un viaje interior con cada individuo, y lo guío hacia el autodescubrimiento. Mi conferencia sobre marca personal inspira a abrazar la singularidad que hay en cada ser, permitiéndole así brillar en cada aspecto de la vida.

En el emprendimiento, equipo a mi audiencia con estrategias efectivas para convertir sueños en realidades personales y empresariales.

Gracias a mis propias experiencias, hoy comprendo que el manejo de hábitos es fundamental para el éxito; por esto, brindo herramientas prácticas e idóneas para construir una rutina que impulsa de verdad a la consecución de las metas, incluyendo siempre la importancia del disfrute de la vida.







# Danilo Raymond

**Orden en tu vida, riqueza  
en tu corazón**

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Soy un constante aprendiz que decidió compartir lo aprendido. Soy de aquellos que logran expresar ideas complejas de una manera sencilla. Apasionado del orden y estudioso del comportamiento humano alrededor del dinero. Soy autor del libro *Lo que debes saber del dinero y nunca te enseñaron*, y enfoco mis conferencias (800+ y sumando) en el impacto del orden en el éxito de personas y equipos.

### ¿Qué hago?

Lo que hago es construir tranquilidad y eficiencia: para las personas, las parejas y los ambientes de trabajo. Ser autor, mentor y conferencista es el trabajo que no puedo no hacer.

Como autor, enseñé a las personas a manejar su dinero para encontrar allí tranquilidad; enseñé a los jóvenes el manejo del dinero, a los padres a guiarlos y a los más adultos a proyectar su vejez.

Como mentor, guíé a personas y parejas para encontrar orden en su dinero, construyendo acuerdos y trabajando en equipo para así cumplir sus objetivos y sueños; este es mi aporte al equilibrio de las familias y el desarrollo de la sociedad.

*Y como conferencista, motivo a los líderes y colaboradores a usar el poder del orden y la disciplina como herramienta del éxito individual y en equipo. Este es mi aporte a la creación de riqueza.*

### ¿De qué hablo?

Hablo de dinero, orden y productividad. La mejor forma que encontré para hablar del dinero fue contando historias. Relatos reales

de personas extraordinarias con vidas comunes. Historias sobre endeudamiento, ahorro, gasto e inversión, o lo que es lo mismo, angustias, sueños, sacrificios y riesgos. Son experiencias que desnudan sueños e ilusiones, angustias y alegrías, sacrificios y logros de protagonistas anónimos con una vida representativa, como la de cualquiera en la audiencia.

Hablo de cómo alcanzar el orden en cada aspecto de tu vida personal y convertirlo en la herramienta más poderosa para lograr mayor productividad y eficiencia, construir mejores relaciones con tu ambiente y dejar un legado a tu familia y al mundo lleno de tranquilidad y satisfacción. A los líderes les hablo de cómo llevarlo a sus equipos de trabajo y a las personas de cómo llevarlo a casa. Hablo para actuar; hablo para transformar.

### ¿A quiénes les hablo?

Te hablo a ti. Bien sea que tu rol sea operar, crear, administrar, gerenciar o liderar. Si eres aquella persona que quieres ser más productiva o hacer que tu equipo lo sea, eres quien quiere estar en armonía con los que están a tu alrededor o simplemente quien busca tranquilidad y construir un

legado, te hablo a ti. Le hablo a toda aquella persona que quiera hacer algo diferente para obtener resultados diferentes. Pero también les hablo a quienes, pese a sentir que ya son buenos, ven la posibilidad de ser mejores. También les hablo al ser humano, al esposo o a la esposa, al padre o a la madre, al futuro emprendedor o cercano a un emprendedor, que quiera encontrar tranquilidad en su vida productiva. Les hablo a todos los *stakeholders* de tu actividad productiva y compañeros de vida a los que quieras invitar, por medio del orden y la disciplina, a cumplir metas y sueños.

- ▶ **Power skills**
- ▶ **Orden y eficiencia**
- ▶ **Manejo del dinero**

*La mejor forma que encontré para hablar del dinero fue contando historias. Relatos reales de personas extraordinarias con vidas comunes.*



“**Peor que no saber**  
es creer que ya sabes”

Danilo Raymond

## 01

Lleva los buenos resultados de tu trabajo a tu propia vida.

## 02

No des vueltas: mientras más orden, más productividad y eficiencia.

## 03

Me encanta cuando el resultado depende principalmente de mí mismo.



Escanea para  
conocer más

Las personas con las finanzas personales organizadas son más productivas, se relacionan mejor con su entorno y están más tranquilas. Más productivas porque tienen la cabeza en su actividad y no en el problema de dinero; se relacionan mejor, pues en lugar de cargar preocupaciones y llevarlas a su entorno, llevan confianza y más armonía, y la tranquilidad termina siendo una consecuencia de su productividad y sus buenas relaciones.

No es cuestión de suerte cuando es a las personas organizadas a quienes, por lo general, les ofrecen mejores oportunidades de trabajo y parece que la vida les sonriera.

Como resultado de mis investigaciones sobre el manejo del dinero, he podido concluir que **los elementos fundamentales para tener una vida financiera personal o familiar sana son el orden y la buena comunicación**. Mi propuesta de valor es tomar estos elementos y convertirlos en herramientas poderosas que podamos utilizar para lograr objetivos organizacionales de productividad individual y de los equipos.

Para obtener resultados diferentes, muchas veces hay que hacer cosas diferentes. Si lo logras hacer bien en casa, la probabilidad de que lo hagas bien en tu trabajo es mucho mayor. Esto es aplicable al manejo del dinero, pero también es aplicable a ordenar tu entorno y comunicarte mejor.

Vamos a lograr que nuestros equipos de trabajo sean más ordenados y disciplinados, pero que también puedan llevar tranquilidad a sus vidas familiares y, por qué no, buenas prácticas para el manejo de su propio dinero.



# David Gómez

**Ridículamente práctico**

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Autor de *bestsellers* ridículamente prácticos. Poderosos conceptos (basados en los libros), contados en forma entretenida (puesta en escena) y de aplicación inmediata (herramientas para los asistentes), logran un *cambio instantáneo de chip* en la audiencia. Con más de cien presentaciones al año, mi cruzada es ayudar a los negocios a vender con dignidad, defendiendo su propuesta de valor a capa y espada.

## ¿Qué hago?

Documento historias únicas que transmito en el escenario de manera coloquial y entretenida, para que la audiencia no solo disfrute de la experiencia de su vida, sino que adopte los mensajes y tome acción al respecto. Por más de una década he investigado casos empresariales y extraído las lecciones de sus protagonistas, plasmándolos como conceptos en mis libros y representándolos como *shows* en tarima. Después de trabajar quince años en el mundo corporativo, en el 2009 fundé Bien Pensado, una compañía de entrenamiento comercial práctico para enseñarles a asesores comerciales, empresarios y profesionales independientes a diferenciarse de la competencia, hacer el precio irrelevante y ganar la lealtad de los clientes. Miembro de la National Speakers Association en Estados Unidos y la Virtual Speakers Association Internacional en Europa. Como parte de mi misión, desde 2015 apoyo como entrenador global de *marketing* y ventas a la ONG norteamericana Vital Voices.

## ¿De qué hablo?

Mi eje temático es la *diferenciación*. Desde la estrategia de negocio y la propuesta de valor,

hasta la experiencia del cliente y la actitud de cada colaborador, la diferenciación logra alejarlo de la *comoditización*.

**hacer irrelevante el precio, incrementar la lealtad de los clientes y disparar la rentabilidad.**

Un negocio próspero y sostenible es un negocio diferenciado. En cada conferencia abordo la diferenciación desde un ángulo distinto y complementario. En mi libro *Bueno, bonito y carito* explico cómo usarla para dejar de competir por precio; en *Detalles que enamoran* propongo enfocarse en la experiencia para derretir a los clientes y lograr que no quieran comprarle a nadie más; en *Negocios inmortales* planteo estrategias diferenciales para vender de manera rentable en tiempos difíciles; en *Contigo hasta la muerte* revelo el proceso para cultivar clientes de por vida, y en *Yellow* evidencio cómo la actitud es el mayor diferencial.

## ¿A quiénes les hablo?

Estas son mis principales audiencias:

» **Cientes de nuestros clientes.** Somos el plato fuerte en eventos con distribuidores, aliados, *partners*, franquiciados, comercializadores, mayoristas, agentes o representantes de nuestros clientes.

» **Equipos comerciales.** Fuerzas de ventas propias o de los aliados, para que fortalezcan los argumentos frente a sus clientes y la experiencia de servicio en cada interacción.

» **Eventos empresariales.** Congresos, eventos gremiales, simposios, premiaciones, foros sectoriales y jornadas de actualización, entre otros.

En cada presentación soy consciente de que mi cliente me ha confiado sus tesoros más preciados: colaboradores o clientes. Por eso mi obsesión es que queden fascinados, adaptando cada mensaje para que encaje con el perfil y desafíos de la audiencia, así como con la estrategia de la empresa, de manera que se entienda que es parte de un todo, que genere interacción, y lo más importante, que logre que se considere un cambio de pensamiento o conducta.

- ▶ **Diferenciación**
- ▶ **Ventas**
- ▶ **Experiencia de cliente**



“ Los malos clientes se pierden por precio, y los buenos, por mal servicio ”

David Gómez

## 01

Inspiro al colaborador para que dé la vida por sus clientes.

## 02

Desmitifico el precio como principal razón de compra del cliente.

## 03

Logro un cambio instantáneo de chip. Fondo poderoso, forma alucinante.



Escanea para conocer más

Si el cliente no percibe una diferencia, decidirá por precio; pero el problema no es el precio, sino que no perciba una diferencia. El cliente siempre tiene el dinero, lo que no sabe es por qué dárselo a usted. No es un tema de escasez, es un tema de argumentación; algo que depende totalmente de la compañía, el asesor y el equipo que lo respalda. El mayor desafío al que se enfrenta la mayoría de los negocios no es el precio de la competencia, es la falta de diferenciación.

Mi mensaje para las organizaciones, en especial para los responsables de ventas, es muy sencillo: el problema no es costar más, sino que el cliente no entienda por qué. Y ese por qué se puede reflejar en múltiples diferenciales: la calidad del producto, el servicio al cliente, la especialización en un nicho de mercado, la simplicidad de los procesos, el equipo experimentado, la impecable logística, la innovación continua, la asistencia técnica, la garantía extrema, el diseño atractivo, las certificaciones, el impacto social, la responsabilidad ambiental, la calidad de la posventa, el profundo entrenamiento técnico, la personalización de las soluciones, el respeto por los proveedores, la disponibilidad de inventario, la conveniente presencia geográfica o el ecosistema de aliados para resolver todas las necesidades del cliente, entre muchos otros.

**El mayor desafío al que se enfrenta la mayoría de los negocios no es el precio de la competencia, es la falta de diferenciación.**

No les tema a los precios de la competencia, témale a no poder explicar los suyos. En últimas, la premisa es: diferenciarse o morir.



# Dieter Avella

**Comunicación, influencia  
y persuasión**

ESTADOS UNIDOS

## ¿Quién soy?

Gracias a más de dos décadas de experiencia en dirección ejecutiva, he descubierto y puesto en práctica el liderazgo basado en la empatía para formar equipos de alto desempeño y lograr resultados que trascienden más allá del valor monetario. En este enfoque, el ser humano se sitúa en el centro de la transformación organizacional, donde la cultura desempeña un papel estratégico.

El liderazgo adopta un enfoque creativo y la comunicación persuasiva **inspira a la acción.**

## ¿Qué hago?

Mi pasión es la formación en comunicación, influencia y persuasión.

Creo firmemente que, al desarrollar habilidades humanas como la creatividad, curiosidad, comunicación, empatía, resolución de problemas y gestión del cambio, podemos crecer tanto personal como profesionalmente. Además, podemos impulsar el crecimiento de las personas que nos rodean, inspirar la innovación y tener un impacto significativo en el mundo.

Dedico mi tiempo a investigar el poder transformador de estas habilidades para liderar organizaciones y lograr resultados que trascienden los números. Mi objetivo principal es influir de manera positiva en el desarrollo personal y profesional de las personas, obteniendo resultados tangibles a corto y largo plazo tanto en las organizaciones como en la vida de las personas.

Construir un mundo en el que se valoren y cultiven las habilidades humanas es un apasionante desafío al que me he comprometido para ayudar a las personas y organizaciones a alcanzar el éxito.

## ¿De qué hablo?

Mi enfoque se basa en demostrar a la audiencia que es posible lograr un impacto positivo en las

personas y obtener resultados organizacionales al desarrollar habilidades humanas. Esta perspectiva se fundamenta en mi experiencia demostrable de 23 años en cargos de alta dirección en la industria tecnológica. Para conseguirlo, mi principal carta de presentación es demostrarlo con mi ejemplo, más allá de la teoría, y conectar con la emoción para inspirar a la acción.

Hablo del poder de la cultura como estrategia, del liderazgo creativo y de la comunicación persuasiva basada en el *storytelling* para establecer conexiones e influir en el cambio y la transformación.

Centro mis conferencias en estos tres principios, y de ahí surge una amplia gama de contenido útil para el desarrollo del talento, las ventas consultivas, la gestión del cambio, la estrategia y el desarrollo de la marca personal y organizacional.

## ¿A quiénes les hablo?

*Me dirijo a aquellas personas que deseen desarrollar habilidades para aumentar de manera efectiva su capacidad de influencia y persuasión.*

El único requisito que se exige es tener una gran curiosidad y un fuerte deseo de crecer personalmente para poder ofrecer un mejor servicio y ser más efectivos en la comunicación.

La audiencia de las conferencias abarca diversos perfiles, incluyendo representantes de ventas, ejecutivos de cuentas, directores, gerentes de ventas, líderes de equipos, profesionales de *marketing*, emprendedores y, en particular, líderes de recursos humanos y talento interesados en implementar programas de formación y desarrollo en sus organizaciones para fomentar tanto el crecimiento profesional como personal.

Las conferencias están diseñadas específicamente para proporcionar a los participantes las herramientas necesarias para mejorar sus habilidades de comunicación persuasiva, venta consultiva e influencia. Estas habilidades se convierten en una valiosa competencia a lo largo de la carrera profesional.

- ▶ **Comunicación persuasiva**
- ▶ **Liderazgo creativo**
- ▶ **Cultura como estrategia**



“ Transformemos el mundo.  
Una historia a la vez.  
**Una persona a la vez** ”

Dieter Avella

Las complejidades de nuestra vida diaria pueden hacer que pasemos por alto nuestros talentos creativos naturales y el potencial ilimitado de nuestra imaginación, lo que eventualmente puede conducir a una pérdida de nuestra capacidad de crear y sorprendernos. Debemos detenernos y redescubrir que todos somos artistas y tenemos en nuestras manos el poder de crear, transformar e innovar.

La creatividad no es exclusiva de unos pocos. Es un poder que desencadena la innovación en manos de todos. Un líder capaz de crear, innovar, motivar y descubrir perspectivas nuevas y únicas libera su poder interno y el de las organizaciones.

La cultura organizacional se define por las acciones, comportamientos, rituales y actitudes que fomentamos y aquellas que no toleramos. La participación de todos en la organización es clave para cultivar una cultura sólida.

Así, las organizaciones pueden impulsar una transformación real y fomentar un entorno que promueva la toma consciente de riesgos y el aprendizaje a través del fracaso, permitiendo a los equipos mejorar e innovar constantemente.

La cultura no es solo un aspecto de la estrategia, sino la base sobre la cual se construye una estrategia efectiva. La comunicación efectiva es esencial para establecer conexiones significativas que inspiren a la acción. En el mundo actual, lleno de distracciones y ruido constante, captar y mantener la atención de los demás es cada vez más difícil.

Precisamente por esta razón, dominar el arte de contar historias como una herramienta de comunicación persuasiva puede permitirnos crear mensajes y experiencias memorables.

## 01

Apasionado por la formación en comunicación, influencia y persuasión.

## 02

El ejemplo y la experiencia son mi carta de presentación.

## 03

Las conferencias trascienden de la emoción a la acción.



Escanea para conocer más



# Denisse Goldfarb Casas

**Transformación, cultura y talento**

CHILE

## ¿Quién soy?

Fundadora y CEO de The People Future, *speaker* internacional, exvicepresidenta de Personas en Walmart y Microsoft.

Soy experta en transformación, cultura digital y talento. Durante más de 20 años lideré equipos de trabajo en empresas multinacionales Fortune 500 y Forbes Global 2000. Soy profesora en la Pontificia Universidad Católica de Chile e instructora LinkedIn Learning, con más de 100.000 alumnos en Latinoamérica y España.

Reconocida Mejor Ejecutiva de Chile 2022 y top HR Influencer Latinoamérica. Mentora en liderazgo femenino WoomUp e innovación en Start-Up Chile. MBA y psicóloga, alumni Singularity University USA.

## ¿Qué hago?

Me he desempeñado durante más de 20 años en roles que han requerido **alinear la estrategia de negocios con la gestión de personas**, impulsando transformaciones de alto nivel en Walmart, Microsoft, Falabella, Telefónica y ENAP. Además, he participado en procesos de fusión, modelos de servicio al cliente, transformación digital, omnicanalidad, cultura de innovación, *employer branding* y modelos de trabajo remotos e híbridos.

Como resultado, obtuvimos reconocimientos en Great Place to Work, *Employers for Youth*, Merco Talento, Top Companies LinkedIn, entre otros. En 2016, comencé a dar conferencias sobre futuro del trabajo a nivel nacional e internacional.

En 2019 me sumé como académica de posgrado a la Pontificia Universidad Católica de Chile y posteriormente integré el equipo internacional de instructores LinkedIn Learning para desarrollar cursos sobre futuro del trabajo, desarrollo de carrera y diversidad e inclusión. Tengo más de 100.000 alumnos y más de 20.000 asistentes en las conferencias que dicto en varios países.

## ¿De qué hablo?

En un contexto VUCA (*Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity*), lo que genera las transformaciones no son la tecnología ni los procesos, son LAS PERSONAS.

En mis conferencias invito a reflexionar sobre el rol de la **cultura organizacional** en la creación de ventajas competitivas. Tener prácticas y *mindset* en torno a la **colaboración y al aprendizaje permanente** nos permitirá gatillar ventajas relacionadas con la **innovación y customer centricity**. Las compañías más destacadas mundialmente integran su propuesta de valor con su marca empleadora, diseñando en forma simultánea la **experiencia del cliente y la experiencia del empleado**.

Así mismo, el **líder** evoluciona en su rol, por lo que necesita desarrollar competencias para gestionar el **trabajo híbrido**, liderar **equipos multigeneracionales** y potenciar la **equidad de género**.

*Me gusta hablarte a ti para que conozcas las claves del nuevo paradigma laboral y te preguntes sobre tu propósito personal para diseñar las próximas etapas de tu carrera, tema central de mi libro Con100te de mi futuro.*

## ¿A quiénes les hablo?

Mi audiencia son profesionales de los sectores público y privado, así como de *startups*, curiosos por conocer más sobre el futuro laboral y sus claves para potenciar el desarrollo de las personas y del negocio.

» **Grandes empresas** con desafíos de cambio, transformación digital y evolución de su cultura organizacional.

» **Líderes** que buscan desarrollar nuevas competencias para triunfar en la era digital.

» **Directorios (boards)** con foco en criterios ESG (*Environmental, Social and Governance*), que quieran desarrollar su estrategia de valor para grupos de interés, como colaboradores y sociedad.

» **Profesionales entre 25 y 60 años** o más que se sientan inquietos por su futuro y también para los que están en su máxima zona de confort.

» **Mujeres profesionales** que quieren desplegar todo su potencial.

» **Startups** que necesiten acelerar su crecimiento B2B con una propuesta de valor en áreas de personas y servicio al cliente.

- ▶ **Transformación organizacional**
- ▶ **Empleabilidad del futuro**
- ▶ **Diversidad e inclusión**

## 01

Conoce el nuevo paradigma laboral y a los trabajadores del futuro.

## 02

Cultura organizacional como clave para la innovación y el *customer centricity*.

## 03

Desafíos de diversidad e inclusión en equidad de género y multigeneraciones.



Escanea para conocer más

“ Tus clientes jamás amarán tu empresa si tus empleados no la aman primero ”

Simon Sinek

Vivimos en un mundo cada vez más complejo y competitivo, lleno de incertidumbres y disrupciones. Pero si de algo podemos estar seguros, es de que la respuesta ante el CAMBIO PERMANENTE será lo que hará destacar a empresas y personas.

En mi experiencia como ejecutiva *C-suite*, académica, *speaker* y autora en gestión de personas, veo una necesidad cada vez mayor de integrar la estrategia de recursos humanos al centro de la estrategia de negocios. Cuando las empresas necesitan transformar sus modelos de negocio o competir en nuevos nichos de mercado, requieren:

» Observar cómo su cultura **organizacional habilita** (o entorpece) este camino.

» Diagnosticar si su **equipo** tiene las **habilidades y conocimientos** para el nuevo escenario.

» **Preparar a sus líderes** para gestionar el cambio en forma efectiva.

He vivido en primera persona los desafíos de una organización que se transforma. Transité por la instalación de una cultura de *growth mindset* en Microsoft para promover la diversidad y competir en el mercado *cloud*, pasé de ser responsable de una organización de 200 personas a una de 50.000, diseñé esquemas de trabajo remotos y luego híbridos, viví el crecimiento exponencial de la omnicanalidad pospandemia y fui parte del equipo que gestionó la integración de una empresa española con una estadounidense.

Hoy, los tomadores de decisiones necesitan comprender las nuevas claves del mundo del trabajo. Solo así tendrán éxito para atraer, desarrollar y fidelizar a su talento como eje fundamental para implementar una estrategia de sostenibilidad en torno a criterios ESG.







# **Eduardo Massé**

**Transformador de empresas  
y de vidas**

MÉXICO

## ¿Quién soy?

Soy CEO, consultor, autor, investigador y conferencista internacional. Me apasionan el crecimiento personal y el desarrollo humano. Por eso me dedico a transformar líderes para que cambien la cultura empresarial mediante el incremento de la productividad, la autoestima y el *performance*.

Como experto en ciencia del comportamiento humano y cultura organizacional, he escrito libros exitosos, he participado en eventos como WOBI, TED, Mindvalley y el World Happiness Summit, y he asesorado a más de cien empresas en América y Europa.

## ¿Qué hago?

Me dedico a la investigación, análisis, medición y gestión de la conducta humana para mejorar la productividad y el desempeño de los grupos de trabajo y las personas en su entorno social. Como un romántico empedernido, **aspiro a transformar el mundo para que las generaciones presentes y futuras puedan disfrutar de una vida de bienestar y salud.**

Por mi experiencia, puedo afirmar que la mejor oportunidad para que la humanidad pueda vivir en un mundo mejor radica en nuestra capacidad para transformar a las empresas en catalizadores de este cambio.

Las empresas son el centro de la transformación. Por tal motivo, estoy comprometido a impulsar ese cambio positivo mediante estrategias y enfoques basados en la ciencia del comportamiento humano. Lo ideal es trabajar en conjunto para crear un mundo en el que el crecimiento personal y la prosperidad colectiva se conviertan en la norma.

## ¿De qué hablo?

Desde el principio, mi enfoque principal y prioritario es establecer una conexión profunda con la audiencia. Durante mis conferen-

cias me conecto con los asistentes de una manera tal, que juntos reímos, lloramos, suspiramos y volvemos a reír, siempre con responsabilidad y, sobre todo, aportando un valor significativo.

Entre los temas que me apasiona abordar están la conducta y el desarrollo humano en la interacción, el bienestar integral, el desarrollo de una cultura organizacional centrada en la productividad y el desempeño empresarial, el liderazgo, la felicidad y las relaciones humanas. En cada una de mis conferencias brindo a los participantes una valiosa reflexión, consciente de que no se trata solo de lo que les digo o enseño, sino de cómo lograr que se sientan.

***Mi objetivo es tocar corazones, inspirar mentes y generar un cambio significativo en la vida de las personas por medio de una experiencia transformadora.***

## ¿A quiénes les hablo?

Me dirijo al ser humano en todas sus etapas de vida. Me dirijo a los dueños, directores y líderes empresariales, a quienes les brindo la oportunidad de convertirse en agentes de transformación social; les muestro cómo es posible incrementar la productividad, el

rendimiento y las ganancias al invertir en el desarrollo humano.

Me dirijo también a esa segunda familia de colaboradores y líderes, con el fin de fomentar el compromiso y la empatía. También les hablo a aquellos que se sienten solos o incomprendidos, recordándoles que estamos aquí para ayudarnos unos a otros. Promuevo la convivencia en organizaciones donde la seguridad psicológica prevalezca.

Me dirijo a los jóvenes que buscan guía y ejemplos, a aquellos que anhelan reconocimiento, a las personas que aspiran a tener una vida mejor y en bienestar. Mi discurso se basa en experiencia e investigación científica, ofreciendo una perspectiva fundamentada y respaldada por evidencia sólida.

- ▶ **Cultura**
- ▶ **Transformación organizacional**
- ▶ **Felicidad y liderazgo**

## 01

Apasionado del desarrollo humano, mejoro productividad y desempeño en grupos.

## 02

Transformo empresas en catalizadoras del cambio hacia bienestar y salud.

## 03

Establezco conexión profunda con la audiencia, al aportar valor significativo.



Escanea para conocer más

**“No pongas primero a otros antes que a ti; si lo haces, un día vas a culparlos por todo lo que les diste, en lugar de agradecerles por todo lo que te dieron y no supiste aprovechar”**

Eduardo Massé

Mi propuesta de valor se centra en el desarrollo humano y la transformación del mundo hacia una vida de bienestar y salud para las generaciones presentes y futuras. Creo firmemente en el potencial humano y me dedico a conectar a las personas consigo mismas, para que eleven su vida a un nivel de reflexión y conciencia.

***La mejor oportunidad para un mundo mejor radica en transformar a las empresas en catalizadores de este cambio.***

Considero a las empresas como el centro de la transformación. Por esa razón, estoy comprometido a impulsar ese cambio positivo mediante estrategias basadas en la ciencia del comportamiento humano. Me enfoco principalmente en establecer una conexión profunda con la audiencia, creando un nivel de *rappor*t y confianza que permita una relación cercana. Mi discurso se basa en experiencia e investigación científica, ofreciendo una perspectiva respaldada por evidencia sólida. Mi objetivo es tocar corazones, inspirar mentes y generar un cambio significativo por medio de una experiencia transformadora.





# Efrén Martínez Ortiz

Liderazgo con propósito  
y autenticidad

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Soy un instrumento para que las personas y las organizaciones alcancen su propósito, ayudándoles a eliminar los obstáculos personales, de liderazgo o de salud mental que tienen para alcanzarlo. Soy un empresario del mundo del bienestar, Ph.D. en Psicología, máster en Dirección de Recursos Humanos y MBA que dedica su vida, sus publicaciones, sus conferencias, empresas y emprendimientos a sumarles a otros, integrando la evidencia científica, la experiencia y la habilidad como *speaker* para generar evolución personal y profesional en la audiencia.

Al 2023 he escrito 25 libros y numerosas publicaciones, pues mi pasión es llegar a la gente a través de todos los canales posibles, para acompañar a otros a cumplir su propósito.

## ¿Qué hago?

Desde mi *holding* de bienestar ([www.meaninggroup.com](http://www.meaninggroup.com)) he desarrollado seis empresas y 20 emprendimientos que abarcan desde clínicas de salud mental, entrenamiento de psicoterapeutas y *coach* de alto nivel, plataformas de salud mental organizacional, plataformas de acompañamiento a padres de familia, plataformas tecnológicas de evaluación y evolución personal, hasta consultoría organizacional en temas de liderazgo, salud mental, propósito, *coaching*, *mindset* y personalidad. Desde allí, me dedico a impactar personas y organizaciones para que lleven una vida y un trabajo con propósito, alcanzando una personalidad y un liderazgo auténtico.

Gran parte de mi tiempo lo destino al acompañamiento de líderes empresariales, políticos o figuras públicas del mundo de habla hispana, el desarrollo de conferencias y las estrategias de difusión de mi conocimiento para el público en general, a través de mis *podcast* *El rincón de los errores* y *Adpropositum*, y mis libros y programas.

**Me dedico en la vida a cumplir mi propósito.**

## ¿De qué hablo?

Hablo de la vida y del trabajo, pero no de cualquier vida o cualquier trabajo, sino de una vida y un trabajo a los que valga el esfuerzo de entregarles nuestros mejores años. Hablo de lo que sé académicamente y de lo que he escrito, de lo que he aprendido con los líderes que acompaño y de lo que yo mismo he puesto en práctica en mi vida y en mis empresas. **Me he dedicado con pasión a hablar de cómo el desarrollo de *mindset* posibilita usar la adversidad para crecer;** de cómo llevar una vida y un trabajo con propósito, no solo desde la ciencia, sino desde los pasos para lograrlo; de la salud mental y las herramientas concretas que podemos utilizar para cuidarla; de cómo desarrollar personalidades saludables para que el liderazgo surja de forma natural y no manipuladora, un liderazgo con propósito que requiere ser dueño de su cuerpo y su mente e inspira el sentido del trabajo.

## ¿A quiénes les hablo?

Tengo la habilidad de hablar en el lenguaje de la audiencia, pues no suelo dar conferencias estándar, sino construir desde mis áreas de

experticia lo que se requiere. He podido compartir con públicos masivos presenciales de quince mil personas o virtuales de varias decenas de miles, así como con públicos especializados de diez grandes líderes. Le hablo a todo aquel que quiere gestionar su tiempo, su estrés, sus emociones y forma de ser, para tener mejores impactos interpersonales y llevar una vida que merezca ser vivida; les hablo a la personas que quieren enriquecer su vida adquiriendo herramientas prácticas para dotar su trabajo de sentido, así como ayudarles a otros a gestionarse a sí mismos y conectarse con un propósito.

**Mi arte está en hacer sencillo lo complejo y práctico lo profundo, para que la audiencia pueda llevarse cosas útiles y fundamentadas.**

- ▶ Propósito
- ▶ Liderazgo
- ▶ Salud mental y emocional



**“Nadie puede cumplir su propósito si está muy ocupado huyendo de sus miedos”**

Efrén Martínez

Podemos aprender miles de técnicas y estrategias para el liderazgo, incluso moldear nuestro perfil comportamental y nuestras conductas observables, pero cuando el estrés, la incertidumbre, el crecimiento o los cambios surgen, aparecen el mundo emocional y la personalidad que cada quien tiene en el fondo de su ser. A manera de ejemplo, alguien puede ser evaluado como orientado al logro, pero no siempre es porque tiene un gran sentido que lo mueve, sino porque tiene mucho miedo a fracasar; se ve igual, pero no es igual. Uno de ellos liderará con propósito y se le notará la autenticidad, mientras que al otro solo se le notará la manipulación. Nadie puede inspirar a otros si está muy ocupado resolviendo sus inseguridades, mucho menos si aún no sabe gobernarse a sí mismo, su salud emocional no se lo permite o ni siquiera sabe cuál es su intención en la vida.

**Nadie puede inspirar a otros si está muy ocupado resolviendo sus inseguridades...**

El mundo está plagado de ofertas mágicas y carisma sin fundamento, pero muy pocas propuestas se basan en datos, experiencia real e inspiración. Mi objetivo es acompañar de forma estratégica para que personas y organizaciones alcancen su propósito, aprendiendo a gestionar los obstáculos para lograrlo, poniendo al servicio de la gente mi experiencia como empresario, mi profunda formación psicológica, mi conocimiento académico, mi aprendizaje como *speaker* en más de 2.300 conferencias en 20 países y los miles de horas acompañando a líderes en su evolución, así como en la superación de aquellos obstáculos que los alejan del cumplimiento de sus metas.

**01**

Ser dueño de su cuerpo y de su mente marca la diferencia.

**02**

Inspirar de manera auténtica implica un liderazgo centrado en el propósito.

**03**

Solo un líder que se gobierna a sí mismo saca lo mejor de otros.



Escanea para conocer más



# Èlia Guardiola

*Storytelling emocional*  
para el liderazgo

ESPAÑA

## ¿Quién soy?

Soy humana, imperfecta, irreverente, intensa y pasional.

Mamá primeriza con 45 años y una emprendedora nata. De hecho, tengo cinco negocios y sigo creando proyectos.

Especializada en *marketing* emocional, *storytelling* y comunicación persuasiva.

Fundadora de mi propia escuela *online*, la Escuela StoryEmotion, y mi marca personal, donde comparto mi conocimiento y experiencia a través de formaciones *in company*, conferencias, consultoría y *mentoring*.

Apasionada de los escenarios. Mis conferencias y discursos siempre incluyen una dosis enorme de motivación e inspiración garantizada.

## ¿Qué hago?

Soy consultora y mentora para marcas personales y empresas (pequeños, medianos y grandes negocios), sobre comunicación emocional y persuasiva. Les ayudo a mejorar su comunicación interna y hacia sus clientes, optimizando los resultados de logística, creatividad, enfoque, estrategia y ventas.

En todo esto aplico el *marketing* emocional y experiencial, el *storytelling*, el *copywriting* persuasivo y la inteligencia emocional y discursiva, ya sea para los departamentos de las empresas, o sus directivos, o para marcas personales.

Soy docente en universidades internacionales, escuelas de negocios y empresas de todo el mundo. Fundé mi propia escuela de formación *online*, Escuela StoryEmotion, especializada en *storytelling*, comunicación verbal y corporal, y *marketing* emocional y experiencial para empresas, directivos y emprendedores.

Además, soy conferencista internacional y una de las *speakers* oficiales de e-World Marketing Summit, del profesor Philip Kotler, desde 2021.

## ¿De qué hablo?

Hablo de *storytelling*, de cómo las marcas pueden vender más y mejor por medio de las historias personales y de marca, así como mediante la comunicación emocional, persuasiva, verbal y corporal, ya sea una marca personal o un negocio corporativo, independientemente del tamaño del equipo.

Hablo sobre *marketing* emocional, ese que ayuda a las marcas, personales y corporativas, a generar una conexión emocional, un vínculo afectivo y efectivo entre la marca y su audiencia y clientes.

**Hablo de marketing experiencial. Es imprescindible llevar a cabo una buena estrategia de este marketing para marcar la diferencia, logrando que los clientes y el público objetivo vivan experiencias memorables.**

Y hablo también de *copywriting*, esa técnica de escritura persuasiva que hace que las empresas vendan mucho más a través de los textos, ya sea en su página web, en la estrategia de *e-mail marketing*, las redes sociales, video, *podcast*, *e-commerce*, etc.

## ¿A quiénes les hablo?

Aunque en realidad le hablo a todo el mundo, me centro en las marcas personales y negocios corporativos que quieren destacarse ante la competencia mediante sus propias historias.

Les hablo a los directivos que quieren mejorar su comunicación emocional y humana para hacerla más cercana y poder llegar a su público objetivo, a sus audiencias, departamentos y equipos.

Hablo para todos los negocios y proyectos que quieren sobresalir y ganarse su lugar entre tanta información e infoxicación, para poder ser la nota diferente ante la abrumadora mediocridad.

- ▶ **Storytelling**
- ▶ **Marketing emocional y experiencial**
- ▶ **Comunicación emocional y persuasiva**



“Escribe y comparte la historia de tu marca para que no la escriban otros. **Si no cuentas tu historia, no existes.**”

Èlia Guardiola Sánchez

### 01

Si no cuentas tu historia, no existes. Diferénciate o desaparecerás.

### 02

La comunicación persuasiva es la base para diferenciarte. Inclúyela en tu estrategia.

### 03

Las marcas buenas cuentan historias. Las grandes hacen historia creándolas y compartiéndolas.



Escanea para conocer más

Me enganché a las historias desde que tengo uso de razón. Aunque a nivel profesional me atrajeron, desde los 27 años, cuando empecé a trabajar en un hotel de la isla de Menorca como ayudante de recepción.

Me abdujeron las historias que se vivían allí y en todos los hoteles en los que posteriormente trabajé, siendo directora de algunos de ellos.

Allí fue donde me percaté de la importancia de hacer vivir experiencias memorables a los clientes. Donde el *marketing* emocional y experiencial, y el *storytelling*, iban de la mano para lograr hacer felices a los clientes.

Me enamoré de todo lo que el ser humano es capaz de hacer a través de las acciones, por ínfimas que sean, y de las historias que se pueden crear a través de la comunicación emocional, y de las posibilidades que tenía delante ante la carencia en la mayoría de los negocios. Empresas que habían dejado a un lado su razón de ser, sus valores y su propósito.

De esto ya han pasado 20 años.

Así que, hace 10 años, me puse manos a la obra con mi emprendimiento, mi marca personal, los servicios que podía ofrecer y las soluciones que podía dar a marcas personales y empresas.

Admitámoslo: los emprendedores somos masoquistas. No importa cuán emocional seas, sino cómo te tomes las cosas y la importancia que le des a todo cuanto te ocurra. Aprender a priorizar y relativizar. Te debes el respeto personal y profesional que pretendes que los demás te tengan.

Sencillamente, porque si queremos cuidar y hacer crecer las marcas y negocios de nuestros clientes, antes debemos sentirnos identificados con ellas.



# Ernesto Uscher

**Gestor de transformación humana  
con propósito e impacto**

ESTADOS UNIDOS

## ¿Quién soy?

Soy un líder colombiano, a quien su pasión por el desarrollo humano lo ha impulsado a dejar una huella significativa en el campo del desarrollo de líderes globales en los ámbitos personal y organizacional. Soy ingeniero industrial de profesión y psicólogo por adopción, amante de aprender y enseñar.

Soy esposo de Adriana y padre de Manuela y Samuel. También soy socio global y director general de The RBL Group.

## ¿Qué hago?

Soy gestor de Transformación Organizacional y Personal. Dedico mi tiempo a lo que me apasiona; "El desarrollo humano, con propósito e impacto".

Lidero un equipo que fusiona teoría, habilidades interpersonales y análisis para impulsar un cambio positivo en el mundo empresarial. Ayudo a individuos y empresas en todo el mundo a evaluar procesos y resultados, catalizando transformaciones hacia metas deseadas.

A través de RBL desarrollamos consultorías, conferencias, intervenciones de equipo y *coaching* ejecutivo. Esto me brinda una plataforma para conectar, compartir conocimientos y fomentar el crecimiento en personas y organizaciones. Mi enfoque es crear líderes efectivos y organizaciones ágiles y sostenibles a escala global.

*Mi carrera me ha permitido influir en la toma de decisiones estratégicas y ayudar a las empresas a prosperar. Trabajo incansablemente para empoderar a otros a alcanzar su máximo potencial y contribuir al éxito empresarial.*

## ¿De qué hablo?

Hablo de marca, de liderazgo, de conectar la cabeza, el corazón y las manos en un contexto empresarial

para crear resultados extraordinarios. También hablo de:

» **Cultura ganadora.** Enfoque en la cultura desde afuera hacia adentro, considerando que la cultura se define a través de los clientes, más allá de los valores propios. La cultura se manifiesta en los resultados y debe tratarse como una marca diferenciadora.

» **Rol de recursos humanos en evolución.** Recursos humanos debe asegurarse primero de las bases de su función antes de convertirse en socios estratégicos. Es fundamental superar la percepción transaccional y trabajar para lograr un impacto duradero en lugar de simples acciones.

» **Inclusión auténtica.** Enfatizo la importancia de la verdadera diversidad y equidad, yendo más allá de cumplir regulaciones o cuotas. La inclusión debe tener como objetivo lograr resultados y construir abundancia a través de la comprensión, conexión y aceptación entre las personas.

## ¿A quiénes les hablo?

Tengo el placer de colaborar con equipos corporativos, ejecutivos y directivos en diversas capacidades y niveles en organizaciones a escala global. En mi rol en The RBL Group, mi misión es liberar el potencial del talento y las capaci-

dades organizacionales para forjar un mundo mejor.

Como consultor, colaboro con equipos ejecutivos para diseñar estrategias que impulsan el crecimiento y el impacto empresarial. Como conferencista, capacito a equipos en diferentes niveles a través de charlas breves o sesiones de entrenamiento más extensas, adaptadas a las necesidades de la organización. Y como *coach* ejecutivo, trabajo en sesiones individuales con líderes ejecutivos para generar resultados innovadores al conectar de manera profunda.

Mi enfoque es catalizar el cambio y el desarrollo tanto en individuos como en organizaciones, promoviendo un impacto positivo en la sociedad y en el mundo empresarial.

- ▶ Liderazgo
- ▶ Cultura, transformación organizacional y relaciones humanas
- ▶ Alineación de equipos directivos



“La abundancia no es solo sobre riqueza material, sino sobre cultivar una mentalidad generosa y un liderazgo que impulse el crecimiento de los demás”

Richard Branson

Mi propuesta de valor se centra en potenciar el talento y las capacidades organizacionales para crear significado, crecimiento y una sociedad mejor. Con más de 35 años de experiencia, he dedicado mi carrera a impulsar el desarrollo de líderes a nivel personal y organizacional.

Destaco la importancia de cerrar la brecha entre los aspectos “duros” y “blandos” en empresas y personas, un concepto que denomino el “Efecto Herradura”. Enfoco mi liderazgo en comprender las motivaciones únicas de cada individuo y maximizar sus contribuciones.

Los temas que me apasionan incluyen la promoción de una auténtica diversidad, la transformación de la función de recursos humanos y el apoyo al crecimiento de los mercados hispanos. Mi compromiso es descubrir y aprovechar el potencial no explotado en la población hispana, multiplicando el impacto positivo.

Mi legado busca reflejar una carrera en la que generé valor y contribuí a un mundo mejor. Estoy comprometido a continuar este viaje, siempre aprendiendo y enseñando, siempre impulsando el cambio positivo en la comunidad hispana y más allá.

Como colombiano, líder, ingeniero, *coach*, padre y esposo, mi enfoque es claro: conectar la cabeza, el corazón y las manos para crear resultados extraordinarios y dejar una huella duradera en el desarrollo de líderes globales. ¡Lo mejor está por venir en esta ruta sin fin!

## 01

**Cultura inclusiva.** Fomentar la diversidad y la equidad para lograr resultados significativos en organizaciones.

## 02

**Liderazgo integral.** Integrar pensamiento, emoción y acción para crear un impacto significativo.

## 03

**Valor duradero.** Generar un cambio sostenible y positivo en la sociedad mediante un liderazgo comprometido.



Escanea para conocer más





# Felipe Gómez

**Pianista devoto y experto  
en desempeño extraordinario**

ESTADOS UNIDOS

## ¿Quién soy?

Soy un pianista devoto, conferencista y ejecutivo experimentado. Tengo la misión de transformar individuos, equipos y empresas a través del desarrollo de virtudes que nos lleven a pensar como emprendedores y a comportarnos como virtuosos. Tengo 25 años de experiencia como emprendedor y alto ejecutivo a nivel global.

Me he enfrentado a retos empresariales, entiendo con claridad los retos de mis clientes **y logro una profunda conexión con ellos.**

## ¿Qué hago?

Estimulo mentes con ideas potentes y aplicables, y toco corazones por medio de una experiencia de aprendizaje memorable y única. Presento mis charlas con un piano de cola en el escenario y utilizo la música como metáfora para inspirar a las personas y equipos a alcanzar niveles de desempeño extraordinario, a adoptar una mentalidad emprendedora y de abundancia y a perfeccionar la capacidad de escuchar.

**He dado más de 1.200 conferencias en 27 países, a empresas de todos los sectores.**

He participado como ponente en las conferencias de liderazgo y gestión más reconocidas del mundo, tales como el Global Peter Drucker Forum en Viena, el Oslo Business Forum en Noruega, y el World Business Forum en Sídney, Milán, Ciudad de México, Madrid y Nueva York.

## ¿De qué hablo?

### Liderazgo virtuoso

Un viaje lleno de música a través

de la mente, el cuerpo y el alma del liderazgo.

**Combinando mi amplio recorrido empresarial con mi pasión por la música, inspiro al público a aspirar constantemente a la excelencia, a crear conexiones significativas y duraderas y a construir culturas de innovación mediante una experiencia de aprendizaje estimulante, entretenida y memorable.**

### La belleza de escuchar

Un viaje para descubrir cómo, aprendiendo a escuchar música clásica, desarrollamos nuestra capacidad de escuchar mejor.

Esta conferencia es una serenata al precioso arte de escuchar y sus frutos de entendimiento propio, empatía hacia los demás y liderazgo con presencia e intencionalidad.

### Actitud emprendedora

En esta conferencia ayudo a que la audiencia descubra las seis palancas para pensar y actuar como un emprendedor.

Actitud-E es un modelo que despierta el espíritu emprendedor en individuos, equipos y organizaciones. A lo largo de la conferencia exploro los seis atributos fundamentales para construir y sostener una cultura emprendedora: enfoque, energía, empeño, equipo, elasticidad y entrega.

### ¿A quiénes les hablo?

Les hablo a empresas, asociaciones, gobiernos, entidades sin ánimo de lucro, instituciones educativas y eventos abiertos de liderazgo y gestión.

- ▶ **Desempeño extraordinario**
- ▶ **La belleza de escuchar**
- ▶ **Mentalidad emprendedora**

# VIRTUOSOS

## “¿Cómo puedo hacer hoy mejor lo que ayer hice muy bien?”

Felipe Gómez

### 01

El camino a la excelencia y a la felicidad es crecer en virtudes. Sé un virtuoso en todo lo que haces.

### 02

Escuchar es la habilidad más subvalorada del liderazgo. Descubre la belleza de escuchar.

### 03

No hay que crear empresa para ser emprendedor. Abraza la actitud-E.



Escanea para conocer más

Mi narrativa está fundamentada en dos temas poderosos e interrelacionados, que son claves para atraer y retener el talento, crear valor a largo plazo y sortear con éxito la incertidumbre: mentalidad emprendedora. Todas las empresas se enfrentan a complejos retos de transformación que exigen cambios de mentalidad.

Debemos obligarnos a salir de la zona de confort y a romper la cadencia corporativa tradicional, para entonces encontrar el coraje que nos permitirá asumir riesgos, agilidad para experimentar y un propósito mayor que nos inspire y nos guíe.

**Adoptar una mentalidad emprendedora e integrarla en la cultura de la empresa es fundamental para navegar con éxito en el entorno empresarial actual.**

Alcanzar altos niveles de desempeño extraordinario mediante el desarrollo de virtudes (hábitos operativos buenos) es la base de mi propuesta para la excelencia operacional.

Al adoptar un enfoque sistemático y holístico para adquirir y desarrollar virtudes, los líderes y equipos de toda su organización lograrán aumentar su rendimiento, mejorar los resultados financieros y consolidar una cultura de excelencia.



# Felipe Riaño Jaramillo

El entrenador de espías

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Tuve el privilegio de formarme con altos directivos del FBI y la CIA en persuasión e influencia. Esto me llevó a ser entrenador de espías para Seguridad Nacional, apoyado en una sólida base académica, con carreras en Psicología y Publicidad, maestrías en Comunicación y en Psicoanálisis, y formado en negociación y comunicación en MIT y Harvard.

Además, he tenido la fortuna de compartir estos valiosos conocimientos con millones de latinoamericanos gracias a mi participación en el programa *Sugestiones*, de History Channel Latinoamérica.

## ¿Qué hago?

Mi experticia es potenciar las habilidades de negociación y comunicación mediante técnicas de persuasión e influencia. Mi experiencia como entrenador de espías me ha permitido desarrollar un enfoque exitoso, que se basa en entrenamientos experienciales, personalizados y a la medida.

*Esto asegura que las personas adquieran herramientas prácticas y perfectamente adaptadas a su realidad, que les permitan cumplir con éxito sus futuras misiones, tanto en el ámbito profesional como en el personal, como auténticos agentes 007.*

## ¿De qué hablo?

Hablo de negociación persuasiva, esto es, de profesionalizar las habilidades de negociación aplicando las estrategias de Harvard, incorporándolas con tácticas de comunicación verbal y no verbal de la CIA y el FBI, fusionándolas

con las mismas técnicas de influencia que enseñaba como entrenador de espías.

*Hablo también de comunicación influyente, que consiste en ayudar a las personas a profesionalizar sus habilidades de comunicación, para que puedan transmitir efectivamente sus ideas a la audiencia.*

Combino las bases de Harvard en comunicación estratégica con las técnicas que enseñé entrenando a TED speakers, todo con el objetivo de que se conviertan en comunicadores creíbles y persuasivos.

Finalmente, hablo de liderazgo estratégico, con el propósito de entrenar a las personas con tácticas utilizadas en el mundo de los espías para desarrollar habilidades de liderazgo estratégico en los participantes. Este enfoque único y práctico fortalece sus habilidades de liderazgo y toma de decisiones en contextos dinámicos y competitivos.

## ¿A quiénes les hablo?

Les hablo a empresas grandes y a multinacionales (F-500), a las que les doy entrenamientos especializados y enfocados en fuerzas de ventas; les hablo también a líderes de alto nivel, impactando desde gerencias, direcciones, vicepresidencias y perfiles C-suite, brindando formación estratégica en posiciones de liderazgo.

- ▶ **Negociación y venta persuasiva**
- ▶ **Comunicación influyente**
- ▶ **Liderazgo estratégico**



“ **Comunicar y negociar,** son los pilares de todo líder influyente ”

Felipe Riaño

## 01

La realidad no existe porque es un constructo de percepciones.

## 02

Las percepciones son un constructo de las comunicaciones.

## 03

Si usted no aprende a comunicar persuasivamente, otros crearán la realidad que usted desea.



Escanea para conocer más

Lo que me ha diferenciado y destacado en el ámbito internacional no ha sido mi *know-how*, mi experiencia o mis bases académicas, **sino mi trayectoria como entrenador de espías.**

Y es que por varios años entrené con éxito a cientos de espías para salvaguardar la seguridad nacional de mi país, y este mismo entrenamiento lo llevé a metodologías propias para adaptarlo al mundo corporativo, con miras a que la fuerza de ventas y los más altos directivos de organizaciones puedan ser igual de persuasivos que todo agente 007 y así puedan potenciar su comunicación en todo negocio; esto es una invaluable ayuda a la hora de cumplir la misión de vender sus ideas, servicios y productos con éxito.



# Fernando Botella

Liderazgo disruptivo

ESPAÑA

## ¿Quién soy?

Soy biólogo de formación y humanista de convicción. Autor de numerosos libros de éxito, en los que combino pasiones como la música, la neurociencia, el *marketing*, la tecnología o el liderazgo. Además, soy conferencista y profesor en varias universidades y escuelas de negocio, y uno de los principales entrenadores organizacionales de España. Soy conocido por huir de las soluciones trilladas para ahondar en las capacidades humanas y sacar a relucir la mejor versión de las empresas y de sus personas.

## ¿Qué hago?

Soy socio fundador y CEO de Think&Action, consultora internacional especializada en desarrollo de talento y transformación de organizaciones, entre cuyos clientes se encuentran multinacionales como Bayer, Repsol, Lilly, Desigual, Danone, Inditex y BBVA.

Por medio de un completo panel de colaboradores multidisciplinares, la empresa funciona como un auténtico laboratorio de soluciones adaptadas a las necesidades de cada uno de sus clientes. Los proyectos de consultoría, digitalización, *coaching* estratégico, *training* organizacional, *teambuilding*, charlas, eventos o experiencias *fun* que manejamos se enfocan en mejorar los resultados de las compañías con las que trabajamos, pero siempre buscando dejar un valor añadido con el que pretendemos superar los objetivos marcados inicialmente, algo que ya se ha convertido en nuestra seña de identidad.

*Como speaker, participo habitualmente en congresos y encuentros tanto nacionales como internacionales, en los que comparto mi conocimiento y mi experiencia con el público asistente.*

## ¿De qué hablo?

Gracias a mi formación científica y a mi vasta experiencia en el mundo empresarial, puedo abordar cualquier tema organizacional desde un prisma múltiple muy poderoso. Neurociencia, filosofía, digitalización, comunicación, liderazgo, talento, creatividad, innovación, juego, magia, música, matemáticas o biología son temas que confluyen en mis charlas y en mis textos, aportando riqueza al debate, alimentando la curiosidad de mi público y estimulando el pensamiento crítico entre la audiencia.

*Además, imparto formación sobre innovación y pensamiento creativo, liderazgo y gestión de equipos, para todo tipo de compañías y sectores.*

## ¿A quiénes les hablo?

Mis clientes son empresas de todos los tamaños y sectores de actividad. Es decir, grandes consultoras o multinacionales de los ámbitos tecnológico o farmacéutico, pero también pequeñas y medianas empresas, o incluso *startups* que buscan la manera de mejorar sus procesos de innovación, la cohesión de sus equipos, el trabajo colaborativo, sus cifras

de ventas, el grado de satisfacción de sus clientes o empleados o, en general, su productividad.

*Mi propósito es ayudar a todo tipo de profesionales y colectivos a mejorar su autoconocimiento y a sacar lo mejor de sí mismos.*

Desde el primer ejecutivo de la compañía, hasta un emprendedor, pasando por mandos intermedios, equipos comerciales o técnicos, o las bases operativas de la compañía, todos tienen el potencial de crecer, de ser mejores profesionales y, al mismo tiempo, de disfrutar más de su trabajo.

- ▶ **Innovación y pensamiento creativo**
- ▶ **Liderazgo**
- ▶ **Gestión de equipos**

## 01

Una enseñanza valiosa sobre una sonrisa permanente.

## 02

Cosas sobre las que pensar, cosas sobre las que trabajar

## 03

Un estímulo para empezar a mirar las cosas de forma diferente



Escanea para conocer más

“ **Eres más libre cuando escuchas tus pensamientos y no tienes la obligación de creerlos** ”

Fernando Botella

Mi propuesta de valor radica en darles un enfoque holístico a todos los proyectos y en combinar estrategias empresariales con el desarrollo de habilidades y competencias individuales. Para mí, el éxito de una organización se basa en gran medida en el crecimiento y desarrollo de las personas que la componen; por eso, las soluciones no se deben limitar a aplicar las fórmulas convencionales en consultoría o formación, sino en explorar permanentemente otras metodologías y enfoques que no figuran en el manual.

En mis proyectos es muy habitual la intersección entre disciplinas en principio ajenas entre sí, como neurociencia y humor, música y liderazgo, magia y estrategia empresarial, *storytelling* e innovación, y un sinfín de maridajes imposibles. El objetivo de estas interacciones es conectarse emocionalmente con el participante, despertar su curiosidad, retarlo y dejar en él una impronta duradera y el germen de nuevas vías de crecimiento una vez finalizada la colaboración.

Soy un referente en el ámbito de la transformación y el liderazgo. Tengo un estilo que, sin perder ni un ápice de la personalidad de cada colaborador, es reconocible en todos los proyectos que llevamos a cabo. Mi visión innovadora y el profundo conocimiento que tengo del desarrollo de habilidades directivas han sido fundamentales para posicionarme como un agente de cambio en el entorno empresarial.





# Fernando González Velásquez

Liderazgo

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Soy un emprendedor serial visionario, estratégico y creativo, apasionado por inspirar a otros a alcanzar su máximo potencial, capitalizando sus fortalezas, pero también entendiendo y administrando sus debilidades para que emprendan y sean felices con lo que hacen mejor.

Con una vasta trayectoria internacional y más de dos décadas como empresario, he experimentado de primera mano los desafíos y recompensas de crear un camino propio en un mundo donde apenas **el 3 % de las personas son empresarias.**

## ¿Qué hago?

Mi misión es catalizar la grandeza de los emprendedores a través del conocimiento de sus talentos, tanto superiores como inferiores, impulsándolos a superar sus límites y a lograr un éxito extraordinario.

*Como conferencista y entrenador global del Programa EO Accelerator, comparto mi experiencia multinacional y conocimientos en emprendimiento, liderazgo e innovación con mi audiencia.*

Inspirado por la filosofía estoica, les enseño a los emprendedores a cultivar la virtud de afrontar los desafíos con serenidad, a abrazar la adversidad como una oportunidad de crecimiento y transformación, al igual que a encontrar fortaleza en la resiliencia y en el arte de dominar el destino por medio del autocontrol.

## ¿De qué hablo?

Mis conferencias son un llamado a la acción para los empre-

dores valientes y audaces, que desean convertir sus sueños en realidades palpables. Desde explorar las pasiones profundas hasta desafiar el *statu quo* y construir comunidades sólidas, abordo temas vitales como el propósito de vida, la resiliencia en el mundo empresarial y la transformación personal. Mediante la búsqueda del propósito de vida desde el autoconocimiento, les enseño a los emprendedores a abrazar el presente, así como a encontrar el equilibrio en medio de la incertidumbre, capitalizando sus fortalezas centrales y confiando en ellas.

## ¿A quiénes les hablo?

Mis conferencias están diseñadas para emprendedores audaces y líderes visionarios que se niegan a conformarse con la mediocridad. También me dirijo a aquellos que aspiran a abandonar la zona de confort del empleo tradicional y desean embarcarse en la emocionante travesía del emprendimiento.

*Mis mensajes resonantes llegan tanto a empresarios experimentados como a jóvenes emprendedores, llenos de energía y ambición.*

Les brindo las herramientas y el apoyo necesarios para navegar por las aguas turbulentas de los desafíos empresariales, aprovechar su ADN emprendedor y llevar sus sueños al siguiente nivel, en sintonía con los principios estoicos de sabiduría y autodominio.

- ▶ Liderazgo con propósito
- ▶ Creatividad e inspiración
- ▶ Emprendimiento



## 01

Descubre tu propósito y enciende la llama del éxito personal y profesional.

## 02

Abraza la resiliencia y convierte los obstáculos en oportunidades.

## 03

Domina tu destino emprendedor con autocontrol mediante la sabiduría estoica.



Escanea para conocer más

“ La grandeza del emprendedor radica en su valentía de **abrazar la adversidad** ”

Fernando González Velásquez

Mi propuesta de valor radica en despertar la chispa del espíritu emprendedor que yace en el corazón de cada individuo. Con mi experiencia internacional y mi compromiso personal con el emprendimiento, inspiro a los asistentes a abrazar su singularidad desde el autoconocimiento, a afrontar los desafíos con audacia y a forjar su propio camino hacia el éxito. Con historias cautivadoras, herramientas prácticas y filosofías de vida, les muestro cómo abrazar el poder transformador de la resiliencia, el manejo del riesgo y el enfoque en el crecimiento personal. Los incito a liberarse de las limitaciones mentales, a encontrar su propósito de vida y a convertir los obstáculos en oportunidades. Mi objetivo es nutrirles la mente con pensamiento crítico, empoderarlos para tomar decisiones audaces y despertar la pasión que los impulsará a alcanzar nuevas alturas tanto en su vida empresarial como personal.

*Mis conferencias son un llamado a la acción para los emprendedores valientes y audaces, que desean convertir sus sueños en realidades palpables.*





# Floralba Núñez

*Realtor experta en Miami*

## ¿Quién soy?

Soy colombiana, madre, economista, escritora, conferencista y asesora inmobiliaria internacional, radicada en Estados Unidos desde hace 25 años. Mi pasión es guiar a los clientes a adquirir propiedades ideales con conocimiento de causa. Gracias a mi experiencia en economía, inversiones y desarrollo de negocios, aconsejo sobre tendencias económicas y mercado inmobiliario. Busco compartir mis virtudes con otros, trascendiendo fronteras y generaciones, y servir de inspiración para que la gente alcance el éxito y la excelencia en el mundo financiero y empresarial.

## ¿Qué hago?

Mi enfoque es el mercado inmobiliario, donde me destaco al proporcionar consejos que guían inversiones y fomentan el desarrollo empresarial. A la vez, mi desempeño se centra en desentrañar las complejas tendencias económicas y ofrecer asesoramiento financiero estratégico. Mi camino está trazado por la búsqueda constante de oportunidades y la capacidad de leer entre líneas en un mundo financiero en constante cambio.

A cada paso, mi gratitud hacia Dios se mezcla con las lecciones que la vida me ha brindado. Cada desafío ha sido un peldaño en mi escalera de crecimiento. La habilidad de convertir obstáculos en trampolines es un poderoso motor que impulsa mis esfuerzos diarios. Al analizar datos económicos y aconsejar sobre inversiones, busco contribuir a allanar el camino financiero de otros.

*Mi propósito es combinar mi experiencia y conocimiento con un corazón agradecido, para crear un impacto duradero en el mundo financiero y en las vidas que toco.*

## ¿De qué hablo?

Como asesora inmobiliaria internacional con licencia en Miami, me enfoco en simplificar la reu-

bicación y la inversión transfronteriza al proporcionar orientación experta en todos los aspectos del mercado inmobiliario de Miami. Desde familias en busca de hogares hasta inversores internacionales, mi conocimiento local y mi perspicacia global garantizan soluciones a la medida.

*Ofrezco asesoramiento informado sobre vecindarios, tendencias del mercado, aspectos legales y financiamiento hipotecario.*

Además, brindo asesoría para diversificar inversiones y conseguir un mayor retorno, aprovechando la seguridad y estabilidad de Miami como un sitio seguro y con una moneda estable. Mi compromiso con la excelencia, la transparencia y la satisfacción del cliente me impulsa a superar expectativas. Si busca un aliado confiable en su viaje inmobiliario en Miami, estoy aquí para guiarlo.

## ¿A quiénes les hablo?

Les hablo a las personas que buscan establecerse en esta ciudad dinámica. Me dirijo especialmente a familias y profesionales que desean encontrar el hogar perfecto en Miami, así como a inversores internacionales interesados en aprovechar oportunidades lu-

cras en el mercado inmobiliario local. A quienes buscan reubicarse, les ofrezco orientación detallada sobre vecindarios, opciones escolares y aspectos legales para una transición sin problemas. A los inversores, les brindo información clave sobre propiedades con potencial de crecimiento y rendimiento. Mi enfoque personalizado también se extiende a expatriados y personas que desean una segunda residencia en Miami. Independientemente de las circunstancias, estoy aquí para ofrecer un servicio integral y adaptado a las necesidades únicas de cada cliente, asegurando una experiencia satisfactoria y exitosa en el mercado inmobiliario de Miami.

- ▶ **Análisis y tendencias del mercado**
- ▶ **Estrategias de inversión inmobiliaria**
- ▶ **Asesorías en reubicación internacional**



“ Invertir en bienes raíces es sembrar hoy para cosechar mañana ”

Floralba Núñez

**01**

Economista y experta en inversiones en bienes raíces en Florida.

**02**

Conocimiento del mercado inmobiliario en Florida y soluciones a la medida.

**03**

Moneda fuerte y economía robusta garantizan una inversión sólida en Florida.



Escanea para conocer más

Mi propuesta de valor se basa en la experiencia que tengo en el mercado de bienes raíces, conocimiento local y atención personalizada para brindar ventajas en el sector inmobiliario de Miami, lo que me ayuda a comprender las complejidades de reubicación e inversión transfronteriza. Mi enfoque se centra en entender las necesidades y objetivos de los clientes, para buscar soluciones a la medida.

El pensamiento crítico es esencial. Evalúo tendencias del mercado y datos económicos para identificar oportunidades y mitigar riesgos. Mi conocimiento profundo de vecindarios y propiedades me permite ofrecer asesoría sobre potencial de crecimiento e inversión inteligente.

Además, invertir en bienes raíces en Miami brinda dos ventajas claves: moneda fuerte y economía segura. La estabilidad del dólar y la fortaleza económica proporcionan ambiente propicio para el crecimiento y la protección de una inversión a largo plazo.

Mi compromiso va más allá de la transacción; se trata de construir relaciones a largo plazo. Al brindar servicio excepcional y resultados tangibles, demuestro mi dedicación a la satisfacción y éxito de los clientes en el competitivo mercado inmobiliario de Miami.

*La comunicación transparente y la orientación informada son fundamentales. Para quienes buscan vivienda en Miami, ofrezco información sobre escuelas, servicios y calidad de vida. A los inversores, les proporciono análisis exhaustivos.*



# Hugo Galindo Salom

Médico funcional

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Un ser feliz, enamorado de la santa Biblia, adicción de la que contagio a quienes se crucen en mi camino. Epidemiólogo, primer doctor en medicina ortomolecular en Colombia, y conferencista internacional convencido del inquebrantable lazo entre fe y ciencia. Autor de varios libros, entre los que sobresale *Epheta, misión salud*, un exitoso retiro de sanación que ha impactado la calidad de vida de pacientes con cáncer. Guía laico de peregrinación a Israel y líder de misiones médicas en zonas vulnerables.

## ¿Qué hago?

Reír. Hay que animar el alma del paciente que sufre, porque el conocimiento no basta. Con mi alegría, motivo a las personas enfermas a no tragar entero cuando reciben un diagnóstico de "maligno", "incurable" o "paliativo", sino a buscar más opciones.

Me llaman el "plan C", entre otras razones, porque soy el pionero del uso de la vitamina C en Colombia, que ahora tantos pregonan. El humor es mi mayor virtud porque me permite romper el hielo, atravesar barreras y llegar a lo más profundo del alma.

Creo que no hay personas malas, fracasadas ni incurables, sino heridas. Por eso me dedico a buscar la causa de los males en todo enfermo. Y siempre las encuentro. Cuando saco una sonrisa, me siento victorioso.

*Eso vale todo el oro del mundo, porque abre el camino a la sanidad y, encima de eso, me pagan por hacerlo. Todo lo demás, como el día primero.*

## ¿De qué hablo?

Del extraordinario *shemá*, el gran secreto bíblico de la salud integral. Del delicado desequilibrio mental, físico y espiritual que enferma y carcome en silencio. De las lágrimas ocultas en cada

paciente, que rara vez expone la causa de su verdadero sufrimiento.

*Me enfoco en los siete pecados capitales, raíz de todas las enfermedades espirituales que terminan somatizando y, por tanto, generando todos los males de nuestra pobre humanidad, agobiada y doliente.*

Considero que todo paciente que ingresa a mi consulta médica arrastra tantos achaques, como temores e incertidumbres. Y es un deber moral para un médico, por lo menos, intentar descubrirlos.

De esto hablo. De establecer prioridades. Agradar a Dios primero, y después todo lo demás. Mis temas se resumen en ayudar a los enfermos a encontrar en la Biblia la respuesta a todas las dudas de la sanidad. La maravillosa palabra de Dios sana y salva.

## ¿A quiénes les hablo?

Mi audiencia es tan curiosa como variadita. Siempre arranco como telonero y termino repartiendo tarjetas. Me dirijo a un público muy heterogéneo. Desde jóvenes escépticos frente al matrimonio, hasta ancianos con temor a morir. Mis charlas sobre Tierra Santa son para unos pocos, pero cuando hablo sobre dietas me siento en El show de las estrellas. Me escuchan pacientes con cáncer y otras

enfermedades crónicas, pasando por adultos que no conocen la palabra de Dios y señores en retiros espirituales. También les hablo a parejas de esposos en busca de sanidad, así como a médicos que no entienden la causa de tanta bulla. No compito en conocimiento, pero si me sueltan una Biblia, verán una gran faena.

*Al final, le hablo es a mi ego. Mi mayor audiencia. La que más me comprende y aplaude.*

- ▶ Ciencia con fe
- ▶ La dieta bíblica del arco iris
- ▶ Medicina basada en la palabra
- ▶ Sanación funcional de mente, cuerpo y espíritu
- ▶ Megadosis de vitamina C
- ▶ Peregrinar a Tierra Santa



“Feliz el hombre que confía en la palabra de Dios, y en ella medita noche y día”

Salmo 1:1, DHH

Los enfermos de la medicina. Revisemos las siete patologías de los médicos:

**Vanidad de vanidades.** Muchos aplausos, pero pocos resultados "humanos" a largo plazo. Actuamos como si los logros de la sanación fueran propios. Ninguna carrera goza de tanta arrogancia como la medicina. Deberían agradecernos solo si reconocemos al verdadero sanador.

**La doctoritis.** El día que se prohíba la endiosadora palabra "doctor X" comenzará la sanidad del gran enfermo: tu médico. Llámalo por su nombre, a ver si te atiende igual.

**La tercera opinión.** "Pues no hay otra opción". Te asombrarías al comparar la diversidad de caminos que tiene la misma enfermedad. Motivemos al paciente a consultar dos opiniones más.

**Mi tiempo vale.** ¿Cuánto dura la consulta promedio? Creo que debería durar mínimo dos horas. Menos tiempo es una estafa. Si tu querido doctor mira el reloj, y evita escuchar los detalles, no es médico sino comerciante.

**Fe y ciencia.** Una carrera, dos especialidades, tres datáfonos. ¿Será que la Biblia es decorativa? Desconfía del médico que desconfía de Dios y que acompaña todo plan de tratamiento de un "Si Dios quiere".

**La herida que no sana.** Esa toxina, bacteria, virus o parásito espiritual que nunca buscamos, que nunca erradicamos, es la causa de la herida que no sana.

**El sermón equivocado.** ¿Cuida sus plantas? ¿Es fiel? ¿Contesta a deshoras? ¿Visita enfermos? ¿Cree en Dios? ¿Conoce la palabra? ¿Ora por su paciente? Quizás está más enfermo que tú o yo.

01

Tu dolor, mi dolor.

02

Un médico cura. Un sacerdote sana. Jesús cura, sana y salva.

03

Desconfía del médico que desconfía de Dios.



Escanea para conocer más

**SPEAKERS**  
**BOOK**



# Hugo Oliveras

**Sobreviviente con actitud,  
resiliencia y constancia**

MÉXICO

## ¿Quién soy?

Soy piloto de autos de carreras y propietario del equipo más grande de México, HO Speed Racing, que participa en la Nascar México, Super Copa y Trucks Series México. En 2019 sufrí dos derrames cerebrales y tuvieron que operarme para extraer un cavernoma del tallo cerebral; me tocó volver a aprender a caminar, coordinar y hablar, pero logré regresar a las pistas. Después sufrí un tercer derrame, que me mantiene trabajando todos los días para recuperar mi vida y mis sueños.

## ¿Qué hago?

Inicié mi carrera a los catorce años, ganando campeonatos nacionales de *karting* en México; después incursioné en autos fórmula, participé en varias categorías y logré obtener el campeonato de la Panam GP Series en Latinoamérica, triunfando en carreras en Puerto Rico, Costa Rica y Venezuela entre otras. Luego viajé a Europa para hacer realidad mi sueño de correr en la Fórmula 1. Me probé en diversas categorías antesala de la F1, como la World Series by Renault, Fórmula 3000 y A1GP.

*Al no conseguir quedarme en Europa, adapté mi sueño y formé el equipo HO Speed Racing para poder continuar viviendo mi pasión. Con el equipo logramos ganar carreras en Nascar México, Super Copa y campeonatos en Trucks Series México.*

Nosotros somos innovadores en la materia, pues les ofrecemos a nuestros clientes experiencias relacionadas con el mundo de

la velocidad, activaciones, *suites* y *hospitalities*, entre muchos otros beneficios.

## ¿De qué hablo?

En mis charlas hablo de cómo llegué a tener la vida deseada, llena de éxitos, y de estar realizado en todos los campos de la vida, con una familia hermosa, viviendo mi sueño de ser uno de los mejores pilotos de México, de tener uno de los mejores equipos de autos de carreras del país. Pero también hablo de cómo de la noche a la mañana mi vida se derrumbó, sufrí dos derrames cerebrales seguidos, a los que sobreviví de milagro, y luego tuve un tercer derrame.

*Hablo de cómo he venido superando cada problema, con más de tres mil horas de terapias, buscando diferentes opciones y doctores por el mundo, siendo resiliente, viviendo con la filosofía del solo por hoy, un día a la vez, con Coraje, Actitud y Resiliencia (CAR).*

## ¿A quiénes les hablo?

Les hablo a personas que necesitan motivarse, que no encuentran solución a nada y necesitan poner en perspectiva sus problemas, personas que necesitan encontrar diferentes caminos para resolver situaciones, personas que necesitan mejorar su trabajo en equipo, aprender a valorar lo que tienen y no darle importancia a lo que no tienen, personas que deben aprender a no quejarse, personas que se encuentran con un trabajo monótono y necesitan nuevos retos.

*A estas personas hay que darles herramientas y hacerles ver que siempre hay opciones.*

- ▶ Resiliencia
- ▶ Emprendimiento
- ▶ Trabajo de equipo



## 01

Cómo ser resiliente y obtener motivación cuando todo parece perdido.

## 02

Innovar y adaptarse a nuevos ambientes cuando tu negocio o trabajo no marcha bien.

## 03

Sacar tiempo para las cosas realmente importantes, como la pareja, familia y amigos, para después ser productivo con todo tu equipo de trabajo.



Escanea para conocer más

“ Solo se vive una vez, ¡haz que valga la pena! ”

Hugo Oliveras

A la audiencia le doy la posibilidad de escuchar una historia vivida en carne propia, experiencia pura, **sin filtros ni consideraciones hacia nada ni nadie.**

Les cuento cómo pasé de ser un niño con sueños de ser piloto de autos de carreras y solo recibir negativas a convertirme en uno de los mejores pilotos de México, y una vez que el sueño se acabó, les explico cómo adapté el nuevo sueño hacia la creación de un negocio exitoso, vigente, con más de trece años de éxitos, después de sobrevivir a tres derrames cerebrales y a dos cirugías en el tallo cerebral. Me tocó buscar opciones de doctores y terapias para recuperar de alguna manera mi antigua forma de vida, empezar de cero una vez más y ser resiliente, impulsado todos los días por mi familia, mis amigos y toda la gente que me quiere.

**SPEAKERS  
BOOK**



# Íngrid Pérez Trujillo

Liderazgo y propósito

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

**Soy una marketera enfocada en generar bienestar y agregar valor.** Soy experta en definir visiones sólidas y estratégicas centradas en las necesidades de los consumidores, las tendencias del mercado y las prioridades de las marcas. Mi enfoque es transformador, siempre buscando impulsar la innovación, motivando y guiando a equipos multiculturales y apoyando el liderazgo femenino.

Fui reconocida como una de las Mejores Marketeras de Latam en 2022 y Woman to Watch en 2021, y he recibido diferentes premios por innovación y liderazgo.

## ¿Qué hago?

Me dedico a generar bienestar a los consumidores, a hacer tangible el propósito de las marcas y a desarrollar personas.

Lidero con el ejemplo y mi lema es "Hacer el bien, haciendo las cosas bien".

Llevo años recorriendo el camino del *marketing*, liderando la estrategia de marcas locales y globales como Dolex/Panadol, Frenadol España y Claro Colombia, y desarrollando talentos en diferentes países.

Creo en la importancia de priorizar, desarrollar una perspectiva sólida, definir los impulsores de valor correctos y las prioridades para ganar y ser relevantes y sostenibles en el tiempo.

He trabajado en grandes compañías y he sido emprendedora. Mi objetivo es desafiarme, compartir conocimiento y contribuir al éxito y al crecimiento de las personas, las marcas y las organizaciones con las que me involucro. Creo en la trascendencia, en dejar una huella positiva y en liderar con propósito y pasión en cada paso del camino.

## ¿De qué hablo?

**Propósito, curiosidad y liderazgo femenino.**

Hacer tangible el propósito permite crear una relación distinta con los empleados, los clientes y la comunidad. Más significativa y

menos transaccional. Lo ideal es que las acciones sean coherentes con nuestra promesa de valor, que nuestros esfuerzos tengan un mayor valor humano, además de generar ventas, y por ende tengan un impacto en la sociedad y sean una motivación para ser parte de una compañía.

Hay que preguntar, escuchar, innovar y equivocarse. Ser curioso significa reconocer que no sabemos todo y que queremos más; que estamos abiertos a cambios, a nuevas tendencias y a afrontar momentos difíciles con resiliencia; que queremos asombrarnos y asombrar, lo que abre la puerta a la innovación. Que estamos dispuestos a equivocarnos, a aprender de ello y a enseñar con base en nuestra experiencia.

**El liderazgo femenino implica fomentar y buscar la equidad, identificando diferencias y enfocándose en las fortalezas.**

## ¿A quiénes les hablo?

**Consumidores y cliente interno.** Los consumidores son clientes actuales y potenciales.

Hay dos caminos para abordar a las personas: el fácil e incorrecto, todos queremos lo mismo y nos encantan los impactos publicitarios. Y el complejo y correcto, que es pensar en audiencias. Entender

los motivadores de compra, los intereses, las características demográficas y psicográficas, y con base en esto adaptar la oferta, tono, forma, frecuencia y medio. Mensajes hipersegmentados, personalizados y relevantes.

El cliente interno es mi segunda audiencia clave. De nada sirve segmentar si no tengo una oferta concreta por grupo de cliente; de nada sirve crear audiencias y expectativas si no están conectadas con la estrategia de la compañía. Y esto solo se logra trabajando alineados, poniendo al cliente en el centro de todo, orquestando aquellas acciones que nos permiten ser relevantes, satisfacer al cliente y generar lealtad y credibilidad.

- ▶ **Marketing**
- ▶ **Diversidad generacional**
- ▶ **Liderazgo con propósito**
- ▶ **Equipos de alto desempeño**
- ▶ **Liderazgo femenino**
- ▶ **Ageing**



**“No pierdan nunca la curiosidad: pregunten, estudien, aprendan, innoven y equivóquense”**

Ingrid Pérez

Ser buen líder implica que uno se cuestione permanentemente y defina unos parámetros para sí mismo y para su equipo.

### Cuatro consejos:

**Lo primero** es desarrollar la perspectiva. Tener una visión clara y mantenerla; liderar con un punto de vista fuerte e inspirador, pero siempre escuchando y observando tendencias y realidades.

**Lo segundo** es aprender a priorizar. Puede parecer obvio, pero no lo es. Implica definir los objetivos claros de un equipo, invertir tiempo compartiéndolos y reforzándolos para que todos los entiendan y asimilen, y tener la inteligencia y humildad para redireccionarlos si el camino no funciona.

**Lo tercero** es definir qué es negociable y qué no lo es. Qué características deben tener los miembros de mi equipo para funcionar y qué “intangibles” son un requisito para mí. Esto varía en función del líder y del tipo de trabajo, pero muchas veces los “intangibles” son los motivos por los cuales se rompen los equipos, si no se han definido. Estos intangibles son características humanas tan amplias como el mismo mundo laboral, y son la base de la convivencia y la armonía. Ser leal, curioso, optimista, realista, serio, vivir sonriendo, madrugar, trasnochar. Usted decide.

**Lo cuarto** y último es aprender a tomar decisiones difíciles. ¿Esta es la persona que necesitamos hoy? ¿Soy el líder inspirador que necesitan este equipo y esta compañía hoy? ¿Qué estoy dispuesto a sacrificar? ¿Qué necesito aprender ya? ¿Esto me hace feliz? ¿Cuándo suficiente es suficiente?

## 01

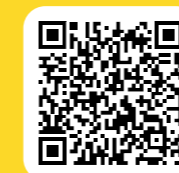
La curiosidad habilita la innovación y la relevancia.

## 02

Si el propósito de una marca no es tangible para los clientes, no existe.

## 03

Identificar los intangibles que uno necesita como líder mejora el trabajo en equipo.



Escanea para conocer más





# Jennifer Nacif Berman

**Transformadora de cambios  
verdaderos**

MÉXICO

## ¿Quién soy?

Tuve ataques de epilepsia muy joven. Esto dificultó mi aprendizaje en la escuela, pues el medicamento que tomaba me dejaba en un estado de letargo. Sin embargo, esto me motivó a buscar técnicas y estrategias para adquirir conocimientos de manera más efectiva y rápida. Así logré negociar con mis maestros e influir en ellos para obtener lo que necesitaba.

**Mi pasión se centra en comprender el comportamiento del ser humano y de su mente, especialmente, en cómo influir en ella.**

## ¿Qué hago?

Aparte de ser *speaker*, ocupo el cargo de directora en el Hotel Century Reforma. En la pandemia, sufrí la pérdida de mi padre y además asumí la responsabilidad de dirigir el hotel. Me encontré con un equipo de 110 empleados con un bajo rendimiento y el cierre del hotel durante tres meses.

Sin embargo, ahora tengo la oportunidad de poner en práctica lo que predico. Actualmente, operamos con la mitad de del personal, hemos logrado fomentar una gran armonía en el equipo y hemos obtenido excelentes resultados. Estamos en proceso de implementar cambios y remodelaciones, desafío que ha sido una experiencia maravillosa.

Tengo el privilegio de conducir dos podcasts: *Maestría para el éxito* y *Ten ten tips*. Además, he participado en cinco TED Talks, una de las cuales ha alcanzado casi un millón y medio de visitas.

Y para cerrar con broche de oro, soy madre de dos adolescentes maravillosas.

## ¿De qué hablo?

Mis conferencias se centran en dos ejes principales. El primero se enfoca en comprender los temperamentos para obtener un mayor autoconocimiento, enten-

der mejor a las personas que nos rodean y tener claridad sobre lo que podemos esperar de nuestros colaboradores.

Nuestro temperamento desempeña un papel clave para establecer conexiones, influir en los demás y lograr lo que necesitamos, ya sea en ventas, liderazgo o trabajo en equipo. El segundo eje se centra en conocer y comprender las motivaciones humanas. Mi objetivo es ayudar a comprender la neurociencia del cambio y la motivación, entender qué impulsa a cada temperamento, cómo influye en las diferentes generaciones y culturas, y cómo motivar un cambio real.

En resumen, mis conferencias se basan en comprender los temperamentos para lograr un mayor autoconocimiento y comprensión de los demás, así como en explorar la motivación humana desde una perspectiva neurocientífica para impulsar el cambio genuino.

## ¿A quiénes les hablo?

Dicen que debemos tener un discurso muy claro; sin embargo, hablar de los temperamentos me ha dado la oportunidad de conectarme con todo tipo de audiencias. Lo que cambia en cada caso es el enfoque y los ejemplos que utilizo. Mi conferencia sobre los temperamentos se asemeja a una obra de teatro:

**Entretiene, provoca risas y, al mismo tiempo, ofrece un contenido práctico, útil, realista y extremadamente valioso. Todo esto lo logro por medio de cuatro caracterizaciones de los cuatro temperamentos, donde cambio de ropa, pelucas, tono de voz y lenguaje corporal.**

Mi audiencia es amplia, pues comprender el temperamento de su equipo resulta vital para un líder, entender el temperamento de sus clientes es esencial para un vendedor y comprender el temperamento de sus hijos es fundamental para un padre. Podría pasar horas hablando sobre este tipo de conceptos, ya que existen innumerables ejemplos que puedo mencionar.

- ▶ Liderazgo
- ▶ Ventas
- ▶ Persuasión
- ▶ Temperamentos
- ▶ Cambio
- ▶ Empoderamiento femenino
- ▶ Comunicación



## 01

El que sabe cómo funcionan los temperamentos y la motivación lo puede aplicar para conectarse con los demás e influir en ellos. Así, logra una de las llaves más esenciales para el éxito.

## 02

Extremadamente divertido, entretenido, pero con herramientas prácticas para cambiar y obtener nuevos resultados.

## 03

Esta conferencia se puede adaptar a la medida: para ventas, liderazgo, seguros, inmobiliaria, bancos, marketing, empresas de multinivel, belleza, moda, etc.



Escanea para conocer más

“La enfermedad es el esfuerzo de la naturaleza por curar al hombre”

Carl Jung

Esta conferencia será única, ya que su tema principal combina los temperamentos y se inspira en una tradición milenaria que se remonta a los tiempos de Hipócrates. Aunque hay innumerables conferencias en el mundo, les garantizo que la forma en que abordo este tema es lo que la distingue. Por medio de personajes y videos, logro establecer una conexión con la audiencia y simplificar un tema que, por su naturaleza compleja, puede resultar accesible.

En mi último libro, *El alma del éxito*, que lleva el mismo nombre de la conferencia, abordo los siete pasos para descubrir tu misión de vida y tu ventaja competitiva a través de los temperamentos. Estos pasos son claros y contundentes, y en el libro también presento un concepto totalmente innovador: los productos con alma. En esta obra nuestro cómo, gracias a este conocimiento, puedo identificar el temperamento de una persona, incluso sin conocerla, simplemente observando el producto que representa y lleva la “firma” de su creador.

Te tengo un reto para el próximo evento de conferencias. No hay un solo tema existente en la Tierra al que no pueda adaptar mi conferencia de temperamentos; si hay alguno, les regalo la conferencia.

De esta manera, siempre podrás enriquecer tu evento con una conferencia divertida y entretenida, completamente diferente de todo a lo que están acostumbrados, pero con un hilo conductor que complementará el tema que estén tratando.

**SPEAKERS**  
**MÉXICO** LATAM



## EL BANCO DE TALENTO CON LOS CONFERENCISTAS NACIONALES E INTERNACIONALES MÁS DESTACADOS

Cada evento es una oportunidad para transformar y en Speakers México hacemos posible esta transformación, brindándote asesoría y acceso a los expertos y a los temas de mayor impacto en diversos sectores, garantizando que encuentres al conferencista que se adecúe a los objetivos del evento.

## SIMPLIFICAMOS LA CONTRATACIÓN DE CONFERENCISTAS PARA TU PRÓXIMO EVENTO

Organizar un evento empresarial exitoso puede ser un desafío abrumador. La búsqueda del talento adecuado, la negociación, la gestión logística y los trámites legales requieren tiempo y esfuerzo valioso.

## REDUCE TIEMPO Y RECURSOS EN LA BÚSQUEDA Y NEGOCIACIÓN DE TALENTO, MINIMIZA COSTOS CON NUESTRA ASESORÍA EXPERTA

Comprendemos la importancia de cada evento corporativo. Cada uno representa una oportunidad para fortalecer la cultura organizacional, impulsar la innovación y motivar a tus equipos.

Ofrecemos una solución ágil e integral para simplificar la planeación y contratación de talento, liberando la carga de trabajo. Nos encargamos de cada aspecto, desde la agenda y negociación hasta la gestión logística, homologación de precios, contratos y cuestiones legales.

En Speakers México, transformamos cada evento en una experiencia memorable que inspira y empodera a tu audiencia. Nuestro compromiso con la calidad y la excelencia nos convierte en el socio perfecto para las organizaciones que buscan el desarrollo de habilidades y capacidades de líderes y colaboradores.

Simplifica la contratación de conferencistas y asegura la calidad de tu evento con el banco de talento más destacado de la industria.



Ponte en contacto con nosotros:  
(55) 4123-0102, (55) 5680-6051  
[speakersmexico.com](http://speakersmexico.com)



# Jesús Cochegrús

*Customer experience*  
**Inteligencia artificial**  
*Hero mindset*

## ¿Quién soy?

### GAMER y Storyteller de corazón... ¡Y de profesión!

Soy ingeniero en sistemas y por más de 20 años dirigí empresas en publicidad, animación y videojuegos; desarrollando proyectos para Coca-Cola, Nike, Nintendo, Siemens o Audi, entre otras. Dirigí la primera empresa mexicana certificada por Nintendo, Xbox y PlayStation y pusimos el primer juego latinoamericano en el # 1 de iTunes (¡arriba de Angry Birds!). En más de diez años he dado más de 400 *keynotes* en 23 países de América y Europa, para empresas como Disney, Bose, Bvlgari, Coca-Cola, SAP, GM, HSBC, Walmart y WOBI, entre muchas más.

A mis 39 años, un infarto puso mi vida "en un hilo"... y encontré nuevas razones de vida...

## ¿Qué hago?

**Ayudo a personas y empresas a ser GAMECHANGERS: los héroes de su propio videojuego.**

Comparto mis aprendizajes de la industria de videojuegos, exitosa y disruptiva en lo que se refiere a *customer engagement, marketing, employee experience, modelos de negocio, tecnología e inteligencia artificial*. Diseño herramientas y estrategias innovadoras en estas áreas, detonando nuevos patrones de acción ante el nuevo cliente, el nuevo colaborador y el cambiante entorno tecnológico, impactando positivamente en el crecimiento de empresas y personas.

Usando los videojuegos como analogía, aprovecho mi experiencia en *Storytelling* para transformar conceptos complejos en mensajes sencillos, prácticos y divertidos, aplicables a todos los niveles y departamentos de la organización.

Impulso a que cada persona se decida a tomar el control de su juego y sea la o el GAMECHANGER de SU MUNDO, tanto en lo humano como en lo profesional.

**He compartido escenario con Branson, Wozniak, Phelps, Adam Grant, Michael Porter, Seth Godin y Philip Kotler, entre otros.**

## ¿De qué hablo?

De los distintivos GAMECHANGER: *liderazgo, customer engagement* y visión de futuro.

### ¿Estás "tomando el control"?

Enfrentamos "un nuevo nivel de juego", lleno de incertidumbre, crisis, IA y disrupción tecnológica. Un "GAMECHANGER" sabe que la adversidad y los cambios son parte del juego, así que adapta sus armas, estrategias y habilidades para seguir triunfando. Mis charlas buscan que tú y tu gente "**tomen el control**" y sean GAMECHANGERS:

#### » "Tu vida como videojuego"

Liderazgo y cultura organizacional: cómo transformar mi actitud, ambiente, hábitos y comportamientos ante desafíos, "monstruos" y adversidad.

#### » "Homo smartphonis"

ENGAGEMENT = CX, EX, DX: Anticipar los comportamientos y exigencias de nuestros clientes y colaboradores, mejorando su experiencia, su lealtad y su "*engagement*".

#### » "To AI or not to AI: Future-Ready"

VISIÓN DE FUTURO = Innovación: Evolucionar nuestra estrategia y modelos de operación aprovechando la tecnología, un *mindset* digital, la Inteligencia artificial y las megatendencias.

## ¿A quiénes les hablo?

A quienes quieren ser DUEÑOS y no "espectadores" de su propia historia.

En 60 % de mis charlas me dirijo a audiencias "C-Level" de empresas internacionales, en convenciones de líderes o foros como WOBI, MDRT, GP2W, etc.

Para ellos mi planteamiento es estratégico y disruptivo, con visión de 5-10 años a futuro en áreas como Customer Centricity, Employee Experience y Liderazgo, Ventas, Evolución Digital e Inteligencia Artificial; siempre priorizando el lado HUMANO.

Pero mi contenido ofrece un lenguaje sencillo y atractivo, aplicable a **todos los niveles** de la organización y en **todo tipo de industrias**, lleno de conceptos y analogías que simplifican la comunicación y el despliegue de la estrategia a toda la empresa.

- ▶ ¡ENGAGEMENT!
- ▶ CX, EX, DX
- ▶ Inteligencia artificial
- ▶ ¡Hero mindset!



## “¿Y si tu vida fuera un videojuego? ¡Sé el héroe de tu propia historia!”

Jesús Cochegrús

Mi trabajo es generar ENGAGEMENT: que quieras seguir jugando un videojuego y convertirte en el héroe, que quieras escuchar más de la historia, que AMES una marca. Llevo eso a tu gente con tres conferencias:

### Tu vida como videojuego (liderazgo y cultura organizacional)

¿Cómo te comportas en un videojuego? Te enfocas en objetivos y metas, cuidas tus recursos, no te quejas por monstruos o desafíos, eres resiliente y valiente. Si algo sale mal, lo vuelves a intentar con nuevas estrategias, habilidades y armas. Haces equipo y DISFRUTAS tu juego, siempre fiel tu propósito y siendo un HÉROE. ¿Podríamos llevar esas actitudes a tu vida personal y profesional?

### Homo smartphonis (customer, employee & digital experience)

Clientes y colaboradores hipertecnológicos e hipersociales, que exigen inmediatez, simplicidad, flexibilidad e individualización. Descubriremos: - ¿Cómo piensan y qué INTANGIBLES y experiencias desean "comprar"? (en su mundo funcional y en el emocional). - Cinco niveles de conexión para potenciar su lealtad: de "usuarios" a embajadores de marca. - Nuevas megatendencias DISRUPTIVAS para atraer al cliente que "lo ha visto todo".

### "To AI or not to AI: Future-Ready" (Innovación y Estrategia)

Personas, empresas, industrias y economías cambiarán a consecuencia de la inteligencia artificial: increíbles oportunidades; pero también algunas amenazas... ¿Dónde está la IA hoy? ¿Cuál es su potencial? ¿Qué herramientas son una gran oportunidad para mi persona y mi empresa? ¿Qué aspectos podrían representar un riesgo para mi trabajo, mi empresa y mi industria?

## 01

Más de 400 *keynotes* en inglés y español en 23 países de América y Europa.

## 02

WOBI - Parte del selecto grupo de *speakers* internacionales WOBI (más de diez eventos en seis países).

## 03

"El de los globos"  
Escanea el QR y descubre por qué me llaman "el de los avioncitos", "el de los globos" o "el de los monstruos".



Escanea para conocer más



# Jorge Rosas

**Talento, liderazgo y cultura**

ESTADOS UNIDOS

## ¿Quién soy?

Soy *speaker* internacional. Me gradué de abogado de la Escuela Libre de Derecho, con un MBA en el Ipade y estudios de Finanzas y Negocios en Wharton, Harvard y Stanford (Estados Unidos), y Ceibs (China). Soy profesor de Harvard, del Ipade y de LinkedIn Learning para impartir los programas de formación ejecutiva tanto presencial como virtual, y fui hace unos años el director sénior HR de Diversidad, Inclusión y Wellness para Disney & ESPN.

Harvard me nominó para el Brandon Hall Award por la mejor práctica de desarrollo de liderazgo, premio que gané, y la AMEDIRH me nombró el mejor ejecutivo de recursos humanos de México. Hoy en día soy el CEO de WeWow, empresa líder en Latinoamérica en temas de formación de líderes, gestión de talento y transformación cultural.

## ¿Qué hago?

Como *speaker*, tengo tres TED Talks y he llevado mi mensaje a más de medio millón de personas. Hasta el momento, he impartido más de 800 eventos en cuatro continentes.

En mis conferencias y en los programas de WeWow pretendo transformar la historia de alguien más. Busco generar líderes auténticos, disruptivos e inclusivos, así como ayudar a crear culturas potentes, donde la felicidad en el trabajo, la innovación y la disrupción sean los distintivos.

## ¿De qué hablo?

Tengo seis temas principales:

**1. Motivación.** En estas conferencias trato temas de alto contenido motivacional, con miras a dejar a tu equipo inspirado y listo para enfrentar los nuevos retos. Entre las conferencias de motivación más exitosas están "¿En qué miedo descubriste que eres valiente?", "Beyond the box", "Se buscan héroes" y "Del miedo a la motivación".

**2. Liderazgo.** Estas conferencias están dirigidas a líderes y a todas aquellas personas que quieren ejercer una influencia en la organización. Algunas de las más relevantes son "Talent magnet", "Lí-

der que cuida y reta", "Authentic leadership" y "Liderando en tiempos de crisis".

**3. Cambio.** Aquí le explico al público cómo puede impulsar un cambio, innovar, ser disruptivo y subir a la gente a bordo para que salgan de su zona de confort. Algunas conferencias destacadas sobre cambio son "Always on transformation mode", "Accountability" y "Las tres T del éxito: talento, tecnología y transformación cultural".

**4. Happiness y propósito.** En estas conferencias hablo del desarrollo de un ambiente en el que se privilegien el propósito y la felicidad de los colaboradores. Conferencias claves en esta materia son "Sácale un wow a tu gente y ellos lo harán con tu cliente", "Happiness at work & Happiness at home" y "¿Cómo conectar tu propósito con el de la empresa?".

**5. Cultura y trabajo en equipo.** En estas conferencias busco ayudar a crear una cultura potente, donde todos persigan el mismo fin y desarrollen un gran sentido de equipo. Entre las conferencias sobre el tema se destacan "Legendary teams", "El gol de todos", "TLC factor: talento, liderazgo y cultura".

**6. Ventas incrementales.** Estas conferencias están dirigidas a emprendedores, empresarios, promotores, agentes de seguros y representantes de ventas para ayudarles a incrementar sus ventas y hacer crecer sus organizaciones. Un par de conferencias sobre el tema: "¿Cómo multiplicar tus ventas a través del talento?" y "Vuélvete un *influencer* de ventas".

## ¿A quiénes les hablo?

Busco conectarme con todas las personas que ejercen una influencia dentro de las organizaciones. Mis conferencias son para quienes quieren transformar su historia de vida, ya sea desde un rol de liderazgo o desde cualquier otra posición en las empresas. Les hablo a aquellas personas inconformes que disfrutan desafiar el *statu quo* y que quieren vivir una vida más plena y llena de propósito.

- ▶ **Formación de líderes**
- ▶ **Gestión de talento**
- ▶ **Transformación cultural**

## 01

La gente hace lo que ve que su líder hace, no lo que dice.

## 02

La vida es como una paleta de agua: la chupes o no, se acaba.

## 03

El traje del líder brilla pero también pesa.



Escanea para conocer más



“ **La vida es como una paleta de agua:** la chupes o no, se acaba ”

Jorge Rosas

Soy un convencido de que, si les saco un "wow" a mi gente, ellos lo harán con sus clientes. Creo que los líderes modelamos la cultura de las organizaciones con nuestros comportamientos. Todos tenemos un enorme potencial por desarrollar, pero debemos encontrar el lugar adecuado para sacar nuestra mejor versión. En mi opinión, las organizaciones requieren líderes auténticos, disruptivos y empáticos.

*Todos tenemos un enorme potencial por desarrollar, pero debemos encontrar el lugar adecuado para sacar nuestra mejor versión.*

Para mí, la felicidad en el trabajo **es la única clave para la productividad máxima.**



# José Manuel Restrepo A.

Inspirar y construir

COLOMBIA



## ¿Quién soy?

Soy un economista y educador colombiano, esposo y padre de tres hijos, que ha tenido el honor de ser profesor y rector universitario, así como ministro de Comercio, Industria y Turismo, y ministro de Hacienda y Crédito Público. Soy una persona comprometida en el servicio a los demás, consciente de trabajar por la solidaridad y por el bien común por encima del bien particular, e interesada en promover el liderazgo, la innovación y economías y empresas con sentido humano.

## ¿Qué hago?

Apasionado por la educación en liderazgo, innovación y emprendimiento. He tenido la fortuna de ser rector de Uniempresarial (la universidad de la Cámara de Comercio de Bogotá), del CESA, de la Universidad del Rosario y hoy de la Universidad EIA (Escuela de Ingeniería de Antioquia), instituciones de altos estándares de calidad, que creen en la investigación y en el aporte al país. He sido además ministro de dos carteras, desde las que lideré la política pública en temas empresariales, los asuntos de innovación y emprendimiento y la hacienda pública. Orgulloso de crear la Ley de Turismo y la Ley de Emprendimiento, así como el tratado de libre comercio con el Reino Unido y la Ley de Inversión Social (reforma tributaria 2021), esta última en un ambiente social muy difícil en el país, pero clave para que Colombia tuviera en 2021 y 2022 los más altos crecimientos de su historia.

## ¿De qué hablo?

Hablo, en primer término, de la coyuntura económica de Colombia y de América Latina en un contexto global, donde analizo las perspectivas del crecimiento, el balance fiscal y de cuenta corriente, precios y tasa de cambio, los

indicadores sociales y de competitividad; abordo el asunto sobre cómo lo anterior define las decisiones empresariales y las perspectivas de producción sectorial.

En segundo lugar, trato el tema del liderazgo para trascender individual y colectivamente, buscando desarrollar equipos de trabajo organizacionales con compromiso y motivación para dejar huella, por medio de una conferencia práctica, activa y vivencial.

Finalmente, analizo las tendencias de la educación en los ámbitos nacional e internacional, y comparto experiencias de resiliencia y de superar momentos difíciles, que se derivan de mi propia experiencia de haber enfrentado el covid-19 de cara al sector real y una reforma tributaria en uno de los momentos más sensibles de la vida de Colombia.

## ¿A quiénes les hablo?

He tenido la fortuna de educar a más de 10.000 seres humanos como profesor y rector universitario, y de dictar conferencias ante miles de personas. Eso significa que les hablo a la juventud, a los actores empresariales y sociales, a los empleados de las empresas y a directivos organizacionales en distintos sectores.

*Pero les hablo sobre todo al ser humano y al corazón de las personas, porque siempre he tenido claro que mis conferencias son para transformar rumbos y corazones.*

Busco la forma de trascender en mis charlas, por más contenido técnico que tengan, pues entiendo que ellas deben llegar a la razón y también a la emoción, y que solo así se cautiva y se orienta una forma distinta de actuar y de pensar, todo lo anterior reconociendo el valor de las culturas y maneras de pensar existentes, buscando siempre lograr unidad en la diversidad.

► **Coyuntura y perspectivas económicas**

► **Valentía y felicidad**

► **Tendencias y avances de la educación**



## 01

**Liderazgo que trascienda.** La felicidad y la integridad son el camino perfecto para trascender con pasión plena.

## 02

**Análisis económico prospectivo optimista.** Cómo podemos contribuir en equipo a entender y construir una mejor economía en Colombia.

## 03

**Tendencias de futuro de sociedad.** Urgencia de construir una quinta revolución industrial, donde las nuevas tecnologías vayan de la mano de un nuevo humanismo.



Escanea para conocer más

“ ¡Liderazgo sí, pero uno que trascienda! Ese en el que la felicidad y la integridad pintan con color esperanza el futuro de esta sociedad ”

José Manuel Restrepo

Creo firmemente que mis charlas deben ayudarnos a construir pensamiento crítico individual y en equipo, a defender lo que pensamos con convicción, a trascender en el tiempo y en la sociedad, a construir iniciativas que nos transformen como personas y como nación, a superar la idea de quedarnos en la orilla del puente para tratar de recorrerlo y descubrir que en la mitad de él, a pesar de nuestras diferencias, siempre encontraremos un propósito común. Comulgo íntegramente con quienes ven el vaso medio lleno y no solo medio vacío, y donde le podemos poner a nuestra sociedad un color de esperanza.

Mis charlas de economía son entonces, más que una descripción de datos o indicadores, reflexiones de futuro donde cada uno de nosotros puede ser protagonista; no es tampoco mi charla de liderazgo un texto de libro académico, es más un intento por sacar lo mejor de cada uno para trascender y de tener la capacidad de motivar a otros con pasión plena, y tampoco son mis reflexiones de futuro de la humanidad meras aproximaciones teóricas o académicas. Son más bien análisis de futuro con prospectiva optimista, pero animando a llegar allá a cada uno de los participantes. Intento que en todas estas charlas logremos cambiar, tener pensamiento crítico, hacernos las preguntas que son y construir empatía, reconociendo el valor de cada uno de los participantes con sus ideas y vivencias.



# Juan Carlos Echeverry

**Economía y política,  
transformación empresarial  
y liderazgo**

ESTADOS UNIDOS

## ¿Quién soy?

Soy un economista con formación en filosofía, y he dedicado buena parte de mi carrera profesional de 40 años a trabajar en el servicio público, en busca del mejor funcionamiento de la economía colombiana.

Gracias a mi formación académica, he dictado clases en diversos campos de la economía en universidades de América Latina, Europa, Estados Unidos y Colombia.

Soy ávido lector y dedicado escritor de textos de economía, política y literatura. El resto del tiempo lo paso con mi esposa y mis tres hijos.

## ¿Qué hago?

Durante mi carrera he liderado varias organizaciones en tiempos de crisis. En Planeación Nacional conformé un equipo que ayudó a Colombia a superar la peor crisis macroeconómica de su historia.

Cuando llegué a Ecopetrol el precio del petróleo rondaba los 30 dólares por barril; hice profundas transformaciones para recortar costos y generar ingresos, así como conformar equipos de excelencia y orientarlos al máximo desempeño, con resultados reconocidos nacional e internacionalmente.

En el Ministerio de Hacienda lideré el diseño y aprobación de tres reformas constitucionales y decenas de reformas legales, todas dirigidas al ordenamiento de la economía de Colombia y sus regiones.

**Bajo mi liderazgo la economía colombiana recuperó el grado de inversión.**

Cuando llegué a la Universidad de los Andes, la Facultad de Economía, a pesar de su prestigio y reconocimiento, estaba quebrada. Cambié el modelo de negocios y creé un sistema de incentivos que nos permitió atraer talento y poner a la facultad a dar utilidades.

**Desde hace veinte años soy una de las voces más consultadas por los inversionistas de Wall Street al momento de evaluar la situación de la economía y la política en Colombia.**

La pedagogía es mi vocación, y ocupó buena parte de mi tiempo comunicando mi interpretación de los principales hechos económicos, políticos y sociales de Colombia, América Latina y el mundo en *Caracol 6AM*, y *El País Américas*.

## ¿De qué hablo?

El eje central de mis conferencias son la economía y la política de

Colombia y de América Latina, así como también la transformación empresarial y el liderazgo.

## ¿A quiénes les hablo?

Les hablo a públicos amplios y diversos, como foros de sectores (Semana de la Construcción de Chile), inversionistas internacionales, decenas o cientos de ejecutivos y empleados de corporaciones (EPM), y juntas directivas.

- ▶ **Economía global, de América Latina y Colombia**
- ▶ **Liderazgo en tiempos de crisis**
- ▶ **Ética como propuesta de valor**



**“En tiempos de crisis se pueden hacer cosas que son impensables en tiempos normales.**

Utilice a su favor las crisis para romper la inercia, las reticencias o el desánimo”

Juan Carlos Echeverry

En mis charlas, combino mi formación como conocedor de la historia económica con el análisis del contexto regional y mundial, y con mi formación de economista. Con esta combinación, pretendo situar a las personas que me escuchan en varios contextos, que les permitan entender mejor y en profundidad muchas tendencias que les pueden resultar confusas.

Combato la tendencia de “confunde y vencerás”, y busco que, al terminar, las personas de la audiencia cuenten con herramientas para analizar por sí mismas distintos niveles de la situación económica que enfrentan.

Mis charlas de liderazgo y estrategia se basan en mi trayectoria como CEO de la empresa más grande de Colombia, Ecopetrol, así como en los desafíos para proponer y sacar adelante agendas ambiciosas de cambio. Me nutro de mi experiencia como ministro de Hacienda y director de Planeación Nacional, entidades donde enfrenté y superé desafiantes crisis.

Sumo, también, la perspectiva que tiene Wall Street sobre Colombia y la región, dada mi relación de asesor de al menos 30 instituciones del mercado financiero más grande del globo.

Pero, sobre todo, parto de un sinnúmero de enseñanzas de filosofía e historia, derivadas de mi trayectoria intelectual a lo largo de 40 años de docencia y participación activa en los debates nacionales y regionales de América Latina.

## 01

**Las crisis** son los momentos cuando descubrimos quiénes somos. Por eso, nunca desaproveche una crisis.

## 02

**El liderazgo importa:** Todo el mundo quiere ser parte de una gran transformación, lo que necesitan es un líder que los haga creer en ella.

## 03

**El personal es la política.** Si usted nombra gente buena, juntos harán cosas buenas. En caso contrario, tendrá que sufrir sus malas escogencias.



Escanea para conocer más



# Juan Carlos Samper P.

**Perseverancia, sensibilidad  
y humanidad**

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Papá de dos maravillosos seres humanos: Paula y Miguel. Soy un empresario (nueve empresas creadas, de las cuales una quebró) y un soñador del mundo digital. Creo que una sociedad justa es aquella en la cual los gobiernos promueven la creación de empresas sostenibles, que ayuden a mejorar la calidad de vida de las personas que laboran en ellas. He trabajado los últimos 24 años en el desarrollo del *marketing* digital en la región Andina, Centroamérica y el Caribe.

## ¿Qué hago?

Después de varios años dedicado a la venta de publicidad en internet, decidí crear una plataforma llamada [www.wearecontent.com](http://www.wearecontent.com) en el 2015. Hoy tiene miles de redactores en el mercado hispano, y si bien estaba orientada inicialmente a crear "contenido" para marcas solicitándolo con una tarjeta de crédito, el mercado nos ha llevado a convertirnos en una empresa especializada en la creación de estrategias de contenido a partir de *data* y con nuestra propia tecnología. Nuestro fin principal es "convertir a las marcas en medios".

**Hoy ayudamos a cientos de marcas en el mercado hispano con su posicionamiento orgánico (SEO).**

Adicionalmente a ello, desarrollamos una plataforma para la venta de *backlinks* (enlaces externos) y hoy ya tenemos cerca de 3.000 medios registrados en el mercado hispano.

Por último, estamos desarrollando una plataforma de *influencers* especializada en video.

**Soy un convencido de que la tecnología es el gran diferencial de las empresas.**

## ¿De qué hablo?

La fragmentación de audiencias es un hecho. Hoy, los llamados medios masivos (televisión, radio, prensa, etc.) siguen perdiendo su protagonismo. Las audiencias migran de red social en red social. Pasaron de Facebook a Instagram, de Instagram a Tik Tok, de Twitter a Threads. Mañana, si sale una nueva red social, ¿qué pasará?

Captar audiencias es una tarea titánica para las marcas. Por eso considero que una de las soluciones más importantes es que las marcas tengan sus propios medios de comunicación, y lo pueden lograr ya sea dentro de sus propios sitios web o creando unos nuevos. Las redes sociales no son plataformas donde las audiencias son propias y las marcas requieren audiencias propias como parte de sus estrategias digitales.

Por lo anterior, quiero que este mensaje siga creciendo en el mercado hispano, y mis charlas hablan de la importancia de las marcas como medios en el contexto digital actual.

## ¿A quiénes les hablo?

Este concepto de "marcas como medios" debe empezar por la Gerencia

General, la Vicepresidencia de Mercado y el área digital de las empresas.

Las áreas digitales de la gran mayoría de las empresas han sido preparadas para desarrollar campañas pagas en Google, Facebook, DSP y en redes sociales. Pocas tienen claro este concepto y su verdadera importancia.

Por esto, mis conferencias están orientadas a abrir este espacio y que el concepto se convierta en parte integral de las estrategias digitales de las marcas.

- ▶ **Emprendimiento**
- ▶ **Marketing digital**
- ▶ **Content marketing y SEO**

**Crear un entorno que fomente el desarrollo y empoderamiento de las personas es la clave para alcanzar un crecimiento sostenible y significativo de las organizaciones más importantes.**



## 01

**Enfoque en el talento.** El desarrollo del talento y la creación de un ambiente donde las personas prosperen son la esencia del éxito empresarial duradero.

## 02

**Contenido con propósito.** Las marcas deben contar historias significativas en activos digitales propios, generando conexiones emocionales genuinas.

## 03

**Independencia digital.** La creación de audiencias propias en el mundo digital empodera a las marcas, asegurando su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo.



Escanea para conocer más

“**En un mundo conectado,** las marcas ya no solo cuentan historias, se convierten en las historias. Transformamos marcas en poderosos medios de inspiración y conexión con el mundo”

Juan Carlos Samper

Como un emprendedor que ha creado nueve empresas, he llegado a una convicción profunda: en el corazón de cualquier organización exitosa se encuentra el talento humano. Crear un entorno que fomente el desarrollo y empoderamiento de las personas es la clave para alcanzar un crecimiento sostenible y significativo de las organizaciones más importantes. Las empresas podemos tener los mejores desarrollos tecnológicos, pero sin buenos seres humanos no tenemos nada.

Hoy, mi visión y mi pasión se centran en el concepto de "Marcas como medios", una estrategia cuyo objetivo fundamental es liberar a las marcas de su dependencia de la publicidad pagada y las redes sociales. El contenido debe publicarse siempre en activos digitales propios.

Mi propuesta de valor se basa en la idea de que cada marca debe construir sus propias audiencias en el mundo digital. Lo que viene ocurriendo de un "mundo sin cookies" llevará a las marcas a un dilema importante: si las marcas no tienen su propia *data*, seguirán dependiendo de grandes jugadores, como Google y Facebook.

Al crear una conexión auténtica con su audiencia mediante narrativas con propósito, las marcas pueden cultivar comunidades leales y comprometidas, que trasciendan los límites impuestos por plataformas externas.

En resumen, mi pensamiento crítico se basa en la firme creencia de que las marcas deben adoptar el enfoque "**Marcas como medios**" para liberarse de las limitaciones impuestas por terceros, construyendo su propio destino para lograr el éxito en el entorno digital.



# Juan Manuel Correal & Carolina Ortega

Entrena tu alma

COLOMBIA

## ¿Quiénes somos?

Somos una pareja de líderes y guías en la transformación personal, mentores y conferencistas apasionados por servir y ayudar a encontrar la felicidad en el centro del ser.

Además, creamos “Entrena tu alma”, un reconocido programa de transformación personal que ha impactado a miles de individuos en el mundo, mediante el cual buscamos que las personas tomen conciencia de que la vida es maravillosa, de que no es necesario llegar a una crisis para empezar a valorar lo que realmente significa vivir.

### ¿Qué hacemos?

Nuestras especialidades son las siguientes: Carolina, especialista en Biodescodificación Emocional y Bioneuroemoción, y Juan Manuel, máster en Consciencia Transpersonal. Esa combinación es la que le da un enfoque único al programa y garantiza la transformación tanto de quienes participan en él como de quienes asisten a nuestros talleres y conferencias.

Esta experiencia combinada de los dos nos ha permitido descubrir que el amor es la medicina más poderosa que existe y que, solo desde él, logramos hacer los grandes procesos transformadores, logrando así llegar a sanar física, mental y emocionalmente. Nuestras conferencias son dinámicas, alegres, divertidas, cargadas de experiencias, testimonios, enseñanzas y reflexiones. En ellas integramos nuestro testimonio y nuestra experiencia de vida, reflexión y aplicación de nuestros conocimientos sobre bioneuroemoción para aprender a gestionar emociones; de esta forma, exponemos nuestra teoría de liderazgo transpersonal basado en el despertar de la conciencia.

### ¿De qué hablamos?

Nuestro tema principal es la **transformación personal**.

En nuestras conferencias hablamos de nuestra perfecta imperfección como seres humanos, y de cómo aprendimos a honrar y amar ese estado de corrección permanente.

Nuestros contenidos abordan los componentes del equilibrio en el eje central del SER, con base en cuatro áreas principales:

- » Espiritualidad.
- » Salud (mental, física, emocional).
- » Profesional.
- » Personal.

**El liderazgo consciente incluye acciones e intenciones fundamentadas en el amor, la gratitud y el perdón.**

Trabajamos las dimensiones del amor y el ego como principal opo- nente a la realización personal, y unimos las ciencias de la bioneuroemoción y la consciencia trans-

personal para trabajar la conexión interior, la desintoxicación emocional, el reconocimiento de la esencia y habitarse desde el amor.

### ¿A quién hablamos?

En nuestro mensaje le brindamos alta importancia a la reconstrucción del SER sobre las intenciones del HACER y el TENER. De esta manera, nuestro público siempre será el ser humano, la persona, el individuo que hay detrás del personaje que desempeña un rol profesional o un oficio por medio del cual persigue su realización personal.

**Siempre vemos en al auditorio a esa persona que en algún momento fuimos nosotros.**

- ▶ **Transformación personal**
- ▶ **Bioneuroemoción**
- ▶ **Consciencia transpersonal**



## 01

“En la vida pasa de todo, pero también todo pasa y todo se transforma. Pasa el momento y pasa el tiempo... y al final, TODO ESTÁ BIEN” (Juan Manuel Correal).

## 02

“Solo cuando te sientes morir, comienzas a experimentar la gracia de vivir” (Carolina Ortega).

## 03

“Se nos está permitido equivocarnos porque somos unos aprendices perfectamente imperfectos” (Juan & Caro).



Escanea para conocer más

## “ Hay dos maneras de vivir tu vida:

una es como si nada fuese un milagro, la otra es como si todo fuese un milagro ”

Albert Einstein

La mayoría de las personas exitosas están batallando permanentemente con su salud, sus finanzas y sus relaciones personales porque dejaron de vivir y comenzaron a sobrevivir. El paradigma del éxito las lleva a construir un líder, pero no están liderando su propia vida.

De nuestras experiencias aprendimos que a veces ocurren cambios inesperados que desatan nuestros miedos, alteran nuestro estado de equilibrio y nos llevan a la frustración, la desesperación y la angustia, provocando un caos depresivo que opaca nuestros sueños. Son las enfermedades, las divisiones, las crisis económicas o, simplemente, las cosas de la vida, que no nos dejan otra opción que volver a empezar. Buscamos respuestas afuera y creamos dependencias. Llegamos a pensar que la vida no tiene sentido y que el mundo está en contra nuestra.

Con nuestras conferencias, talleres y libros queremos recordarte que la solución no está afuera. Está muy dentro de ti, donde habita el verdadero amor de tu vida, que eres tú mismo/a.

No cambies para los demás. No cambies de religión, de creencia, de trabajo, de pareja o de look. Transfórmate. Solo así alcanzarás la vida que mereces.

Nuestro mensaje es fresco y nuestra dinámica, en formato *tandem*, hacen de nuestros encuentros una oportunidad para reflexionar, reír, llorar y tomar impulso para retomar las riendas de la vida. Nuestro énfasis en el AMOR PROPIO logra un impacto en la persona, de tal manera que la invita a un proceso de autoobservación y análisis de su verdad.



# Juan Pablo Neira

***MAGIC SPEAKER***

**Ilusionista, autor y conferencista**

MÉXICO



## ¿Quién soy?

Soy creativo de profesión e ilusionista de corazón, pero más que todo soy un detonador de emociones y uno de los más reconocidos conferencistas corporativos en América Latina, con más de 1.500 conferencias dadas en 35 países.

### En mis presentaciones, combino la magia con mi amplia experiencia en el campo de la creatividad y del servicio,

mezcla que me ha permitido ilusionar, ilustrar y energizar audiencias en diferentes partes del mundo.

Fui el fundador de empresas como el Grupo Live, Expomarketing (hoy EXMA) y director de WOBI Colombia. En la actualidad, soy el director general de Presentarte y autor de varios libros *bestsellers*.

## ¿Qué hago?

Soy un *speaker* con una vasta experiencia en aspectos relacionados con el *marketing*, el *branding*, la innovación y la creatividad, lo que me permite, a través de conferencias/*shows*, inspirar e ilustrar audiencias en tres temas claves: creatividad e innovación, servicio y liderazgo, y comunicación de alto impacto.

Después de haber dado más de 1.500 conferencias en 35 países, a clientes de la talla de Coca-Cola, Pfizer, P&G, Johnson & Johnson, Nestlé, WOBI y SABMiller, hoy en día ayudo a personas, equipos y organizaciones a vender sus ideas, contar sus historias y conquistar sus audiencias. Trabajo en el contenido, la historia, el diseño y la actuación de tu próxima presentación.

## ¿De qué hablo?

Hablo exclusivamente de lo que sé y me apasiona. Comparto con la audiencia mi experiencia como empresario y fundador de empresas, con el propósito de llevar a las personas a una profunda reflexión sobre su vida y su trabajo.

Hablo sobre el poder de crear, servir y comunicar a los demás, así como también de lo que he aprendido en el mundo de los negocios y de las reflexiones a las que he llegado en mi vida.

*En resumen, hablo del ser y del hacer.*

## ¿A quiénes les hablo?

Les hablo a personas, equipos y organizaciones en eventos, convenciones, *kick offs*, seminarios, foros y reuniones de negocios.

Les hablo a los miembros de la junta directiva, al CEO, a los talentos y colaboradores, así como a los integrantes de los equipos de ventas y servicios de diferentes tipos de organizaciones.

- ▶ Creatividad e innovación
- ▶ Servicio y liderazgo
- ▶ Comunicación de alto impacto



## “ Cuando pensamos diferente, la magia ocurre ”

Juan Pablo Neira

“Si lo puedes soñar, lo puedes hacer”. Esta gran frase para reflexionar, del célebre Walt Disney, resume mi vida. Vida que yo veo desde la perspectiva de un poderoso acróstico: **visión**, **inspiración**, **donación** y **actuación**.

**VISIÓN** Tenemos cuatro formas de ver: hacia arriba para pedir inspiración y ayuda, hacia atrás para aprender de los errores, hacia adelante para crear nuestro propio futuro y hacia el lado para ayudar a los demás.

**INSPIRACIÓN** Estar inspirado es estar *in spirit*, es decir, estar conectado con nuestro verdadero espíritu. La verdadera inspiración viene de nuestra creencia y de nuestra fe en algo y alguien superior que nos guía y nos ayuda a ser mejores.

**DONACIÓN** “Solo una vida vivida para los demás vale la pena ser vivida”. Esta frase, del gran Albert Einstein, significa que encontrar nuestro propósito en el servicio es entender que no solo damos lo mejor de nosotros mismos, sino que damos lo mejor a los demás. Es comprender que nuestros talentos y nuestras capacidades son para ponerlos al servicio de otros.

**ACTUACIÓN** “El mundo es un teatro y cada negocio es un escenario”. La vida es un gran escenario, y los hombres y mujeres estamos invitados a actuar, hacer que las cosas pasen y no solo ver la vida pasar.

La actuación es una acción concreta, que tiene un objetivo.

**¿Cuál es tu objetivo hoy y qué vas a hacer para alcanzarlo?**

## 01

Inspiro personas para creer y crear

## 02

Invito a las empresas a servir y liderar

## 03

Ayudo a personas, equipos y organizaciones a conquistar sus audiencias



Escanea para conocer más



# Kike y Gino

Dupla inspiradora

MÉXICO

## ¿Quiénes somos?

Kike sufrió un grave accidente en 2010, que lo dejó en estado vegetativo persistente. En contra de todos los pronósticos médicos, se libró de la muerte en tres ocasiones y ha tenido una recuperación casi milagrosa. Gino ha acompañado a Kike en todo su proceso desde el día del accidente, y durante mucho tiempo ha sido responsable de las decisiones médicas y de rehabilitación. Hoy, compartimos los aprendizajes y las herramientas adquiridas en nuestro impresionante viaje de superación.

### ¿Qué hacemos?

Kike es pintor y autor del libro *Yo, sobreviviente*, en el cual cuenta la historia de un individuo que sobrevivió al hundimiento de la Atlántida, cuyas aventuras se basan en el accidente que Kike tuvo en 2010 y en su proceso de recuperación. En cuanto a sus pinturas, estas se caracterizan por sus vívidos colores y por su variedad, pues van desde paisajes y personas hasta expresiones abstractas de diferentes vivencias, que ha presentado en varias exposiciones.

Gino es un reconocido ejecutivo en la industria de las telecomunicaciones, entretenimiento y medios digitales. El accidente de Kike cambió de golpe el rumbo de su vida, y lo encaminó en un proceso de **autoconocimiento** que lo ha llenado de herramientas para superar la prueba más difícil de su existencia.

*Somos una sólida dupla, dedicada a ayudar a las personas a superar los problemas y desventuras que se presentan en su vida.*

### ¿De qué hablamos?

Enseñamos a sobrevivir a las situaciones difíciles que todos enfrentamos en la vida, desde problemas laborales o conflictos de pareja,

hasta grandes tragedias como la que nos tocó vivir. Llevamos a la audiencia en un viaje a través de nuestra historia y de la tragedia que cambió nuestra existencia en un segundo y para siempre.

Durante años de aprendizaje hemos desarrollado estrategias y metodologías de superación que integramos a nuestras conferencias y que hoy compartimos con el público. La audiencia conoce los cinco pasos para sobrevivir a cualquier problema, sea pequeño o grande. Además, quienes nos han escuchado han replanteado su situación, dando valor a las cosas importantes, desechando lo que no vale la pena y agradeciendo lo que tienen.

En nuestra conferencia les tocamos el corazón a los asistentes. Es un momento de reflexión que deja una huella en todos las que la han presenciado.

### ¿A quién le hablamos?

Nuestra historia y las habilidades que compartimos son de interés y utilidad para cualquier persona, sin importar edad, género ni profesión. Hemos impartido nuestras conferencias a la fuerza de ventas y al personal administrativo de empresas y aseguradoras, a estudiantes de niveles medio y su-

perior en colegios, y al público en general en foros y conferencias.

*Todos enfrentamos problemas, por lo que nos resultan beneficiosos aquellos consejos que nos ayuden a enfocarnos en lo importante y salir adelante en situaciones adversas.*

Nuestra historia, cuyos pilares son la inclusión, el respeto, la motivación, el amor y el enfoque, conceptos relevantes para cualquier grupo, ha llegado a millones de personas gracias a su cobertura en reconocidos medios mexicanos e internacionales, como TV Azteca, Imagen TV, Televisa y Nat-Geo Latinoamérica.

Todos tenemos lo que se requiere para salir adelante, pero a veces necesitamos que alguien nos dé un empujoncito, y ahí entramos nosotros.

- ▶ Motivación
- ▶ Inclusión
- ▶ Superación



“ Si ayudo a una sola persona a tener esperanza, no habré vivido en vano ”

Martin Luther King

## 01

Sufrir es opcional. El dolor existe, pero sufrir es una decisión.

## 02

Pedir ayuda es un acto de valentía, no de cobardía.

## 03

El tiempo y la energía son limitados. ¡Enfócate!



Escanea para conocer más

Todos hemos tenido periodos en nuestra vida en los que sentimos que el universo conspira en nuestra contra. Todos hemos tenido una pérdida de un ser querido o una separación sentimental. Todos, en algún momento, nos hemos peleado con nuestros padres, nuestros hijos o nuestras parejas. Todos.

En la vida, todos pasamos por momentos difíciles, por momentos de dolor, pero lo que va a hacer la diferencia es cómo manejamos ese dolor y a dónde vamos a enfocar nuestra energía. En nuestras manos está si vamos a terminar siendo felices o no, pero para esto deberemos contar con las herramientas necesarias para tomar el camino que nos llevará a ser felices, aun cuando exista el dolor.

Durante los años en que vivimos en hospitales, Gino se dedicó a leer sobre filosofía, religión y autoayuda. Esto le permitió aprender y conocer las bases y denominadores comunes que se encuentran en todas las creencias. Cuando Kike salió del estado vegetativo, tuvo que enfrentarse a un gran dilema: rendirse y sufrir, o aceptar esa nueva realidad de su vida y enfocarse en salir adelante. A nosotros nos tocó hacer el trabajo duro, y ahora es nuestra responsabilidad compartir con los demás lo que hemos aprendido para que todos puedan aprovechar nuestro método para sobrevivir.

*Todos tenemos lo que se requiere para salir adelante, pero a veces necesitamos que alguien nos dé un empujoncito.*



# Leonardo Aguirre Marín

**Creador de historias  
de negocio**

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Recolector de historias. Apasionado de las comunicaciones estratégicas y el mercadeo. Emprendedor entusiasta, redactor y fotógrafo por *hobby*. Padre de Martín y Lucas, y compañero de vida de Gretel desde hace 27 años.

## Orgullosamente colombiano.

### ¿Qué hago?

Soy *speaker*. Inspiro y oriento a las personas en el desarrollo de su narrativa. Realizo charlas y conferencias en foros empresariales.

**Asesorar compañías —en todos los sectores e industrias— en el desarrollo de su narrativa de negocios (business storytelling).**

El modelo de consultoría de StoryInc® (la compañía que fundé hace doce años) se basa en el análisis del comportamiento, la semiótica, el lenguaje y las actitudes de los públicos que tienen alguna injerencia —directa o indirecta— en la narrativa fundamental de la organización. Impartimos talleres de formación

en *storytelling* y entrenamos a líderes en diversos aspectos de comunicación, desde cómo articular una presentación de ventas con impacto, hasta inmersiones de preparación, para altos directivos, para sus intervenciones públicas, presenciales y virtuales.

### ¿De qué hablo?

De la importancia de tener y gestionar una narrativa propia, para diferenciarse en la vida y en el mundo de los negocios.

**De historias de éxito y también de fracaso —porque de ellas se aprende—, de libros y autores, de series, películas, personajes y directores, de propósito y transformación consciente a través de la narrativa.**

### ¿A quiénes les hablo?

A la fecha son más de 4.000 personas entre los que se cuentan presidentes, vicepresidentes, gerentes directores y operarios, de empresas manufactureras, industriales, restauranteros, farmacéuticas, gremios, a mis contactos de LinkedIn y, en general, a todo aquel o aquella persona con capacidad de influir en otros.

**Inspiro y oriento a las personas en el desarrollo de su narrativa.**

- ▶ **Storytelling**
- ▶ **Liderazgo**
- ▶ **Endomarketing**



“ Si hay algo mejor que contar una historia, es ser su protagonista ”

Leonardo Aguirre Marín

## 01

Presentaciones tipo *keynote*.

## 02

Talleres de formación.

## 03

Manuales de *storytelling* (*storyguide*).



Escanea para conocer más

La narrativa parece haberse puesto de moda por estos días. Quienes hemos dedicado la vida a vivir de ella, en sus diferentes expresiones: publicitaria, literaria, poética, lírica, dramática..., sabemos del poder que encierran las palabras y las transformaciones que pueden llegar a producir. No son simples palabras —grafos— las que une un poeta, más bien son la suma de emociones y sentimientos que llegan a conmover y atrapar la imaginación de quien se siente atrapado por el amor o el desengaño. Así mismo, las historias son un tejido de circunstancias que nos permite impulsar una causa, establecer un propósito y otorgar trascendencia a una idea que se convirtió en producto y después en gran empresa. Por ello, me he autoproclamado activista del optimismo empresarial. Uso mis conocimientos, mi talento, entusiasmo y creatividad para guiar a las empresas en su aventura de crear su historia, contarla, recrearla y darle el poder de amplificación que se merece.

**“Cualquier relato que trate de ganarse a la humanidad será puesto a prueba (...).”**  
Yuval Noah Harari

Al final, la historia que cuentas es la que cuenta.



# Luis Valls Torrens

**Está cabrón**

MÉXICO

## ¿Quién soy?

Soy un inconforme e inconsciente de este siglo, CEO y *founder* de *speakersmexico.com*, emprendedor maduro —inicié mi primera aventura en los negocios a los 46 años—, creador de contenidos en formato de conferencia presencial o virtual, escritor novato, padre de dos hijos fuera de serie, irreverente ante el “no se puede”, innovador, aprendiz digital, lector compulsivo, cocinero disruptivo.

Creador de redes de genios y colegas para hacer que el mundo **se transforme para trascender.**

## ¿Qué hago?

Me dedico a dos unidades de negocios: [www.speakersmexico.com](http://www.speakersmexico.com) y [www.luisvalls.mx](http://www.luisvalls.mx), mi marca profesional y mi marca personal. En *Speakers México Latam* somos la agencia de conferenciantes con el mejor valor agregado en el mercado: comercializamos talento por medio de conferencias presenciales y digitales para clientes en México y Latinoamérica desde hace 18 años.

**Aseguramos la confianza de nuestros clientes con el servicio que ofrecemos, el cual es único.**

Como marca personal, he creado un modelo de plática que genera conciencia y aterriza la realidad del emprendimiento. *Ta cabrón* es la marca cubierta por conferencia, libro y *podcast*, además de presencia en redes sociales (@*speakervalls*).

## ¿De qué hablo?

La conferencia y el libro son para que medites sobre tus fortalezas y por qué estas son tus riquezas.

**Puedes crear lo que quieras y como se te antoje. Puedes ser emprendedor desde el espacio que más te motive.**

Y aquí quiero ser claro: cuando digo la palabra “emprendedor”, siempre me referiré a los tres tipos de emprendedores:

» **El intraemprendedor.** Aquel que, desde su puesto de trabajo, debe emprender nuevas ideas cada día para alcanzar sus metas laborales.

» **El emprendedor independiente.** Aquel que decide iniciar su propio proyecto sin importar su edad.

» **El emprendedor híbrido.** Aquel que conserva su trabajo y además inicia un emprendimiento en sus horas libres.

La charla es sobre ellos y sobre eso. Es sobre el descubrimiento de que, para emprender, ya lo tienes todo.

**El emprendimiento debe ser un estilo de vida.**

Este mensaje es para aquellos que tienen a un emprendedor dentro. La plática es para las personas que quieren saber qué hay detrás para poder planificar lo que sigue en el futuro.

**Van hacia adelante; ya tienen el potencial y las ideas.**

## ¿A quiénes les hablo?

Las charlas y el libro van dirigidos 100 % a un sector de negocios, emprendedores y liderazgos, en rangos de edad a partir de los 18-20 años, donde quien me escucha, ve o lee mis contenidos, logra aterrizar sus proyectos con más asertividad.

► **Emprendimiento**  
► **Liderazgo**  
► **Transformación**



“ **El liderazgo** es la capacidad de traducir la visión en realidad ”

Warren Bennis

## 01

Los sueños no se persiguen... se construyen.

## 02

Si la esperanza fuera lo primero en morir... tendrías dinero.

## 03

Si no tienes para dos, no tienes para uno.



Escanea para conocer más

Mi propuesta de valor como conferenciante de liderazgo y emprendimiento radica en fomentar un pensamiento crítico y una mentalidad innovadora entre los asistentes. Creo que el liderazgo efectivo y el éxito empresarial van más allá de las habilidades técnicas y requieren un enfoque holístico.

**Puedes crear lo que quieras y como se te antoje. Puedes ser emprendedor desde el espacio que más te motive.**

En mi charla, destaco la importancia del autoconocimiento y la definición de una visión inspiradora y un propósito significativo. Además, resalto la necesidad de adaptarse al cambio, abrazar la innovación y aprender de los fracasos.

Promuevo la comunicación efectiva, la construcción de relaciones de confianza y el liderazgo inclusivo. También hago hincapié en el desarrollo de la resiliencia y la perseverancia para superar los desafíos empresariales.

Mi objetivo es empoderar a los participantes para que se conviertan en líderes auténticos y emprendedores exitosos, capaces de enfrentar los retos actuales y aprovechar las oportunidades emergentes.



# Marcos Cristal

Inteligencia lúdica

ARGENTINA



## ¿Quién soy?

Fundador de BSKSims (simuladores de negocios). Unos veinte mil ejecutivos participaron en mis programas y charlas en cuatro continentes. Autor de *El equilibrista e Inteligencia lúdica*. Economista de la Universidad de Buenos Aires (UBA) y certificado en *Advanced Management and Leadership* por el Massachusetts Institute of Technology (MIT). Profesor del MBA de la UBA, director académico del programa Inteligencia Lúdica de la UTDT, y profesor invitado del Esade de Barcelona, del TEC de Monterrey y de la Universidad de Miami.

## ¿Qué hago?

Soy conferencista, escritor, profesor universitario y emprendedor. Dirijo BSKSims, una de las cinco empresas globales con mayor experiencia en el desarrollo de juegos de simulación para capacitación. Creé el concepto de inteligencia lúdica, cuya aplicación se basa en estudios neurocientíficos y en 25 años de práctica profesional utilizando juegos y dinámicas lúdicas en mis presentaciones y programas, en los que integro presentaciones conceptuales con dinámicas lúdicas y sesiones de reflexión.

Numerosos estudios confirman que este enfoque, aprender jugando/haciendo, se ha convertido en una de las metodologías más exitosas para despertar entusiasmo en los participantes y crearles compromiso. Estas dinámicas promueven el desarrollo de una inteligencia y una actitud más lúdica en los equipos, al integrar las inteligencias racional, emocional, práctica, colectiva y digital de los participantes. Esta integración de inteligencias eleva exponencialmente el desarrollo del aprendizaje, la cooperación, la innovación y la agilidad en las organizaciones.

## ¿De qué hablo?

En un entorno cada vez más incierto y cambiante, no es efectivo dedicar energía a hábitos milenarios como predecir el fu-

turo, tener todo bajo control y estabilidad. La clave pasa por desarrollar una actitud de aprendizaje, cooperación e innovación. ¿Cómo? Desarrollando una inteligencia y una actitud más lúdica.

**Al jugar (curiosidad/experimentación) creamos mundos imaginarios y aprendemos a interactuar con otros y con el entorno. Así descubrimos y encontramos nuestro lugar en el mundo. Según Freud, este impulso lúdico no desaparece en la adultez, sino que se transforma: continuamos imaginando mundos (un nuevo trabajo, una nueva relación), pero, a diferencia de los niños, buscamos hacerlos realidad.**

Estudios neurocientíficos confirman que cuando una persona entra en un estado más lúdico, y se apasiona, más áreas y conexiones cerebrales intervienen, en comparación con cualquier otra actividad humana. Más áreas y más conexiones cerebrales aseguran más concentración, más innovación y más aprendizaje.

## ¿A quiénes les hablo?

Me dirijo a aquellos emprendedores, directivos, gerentes y jóvenes profesionales con aspiraciones de trascender, que tienen al menos tres aspectos en común. Ellos buscan:

» Crear/encontrar entornos en los que puedan desplegar actitudes tales como explorar, innovar, cooperar, empoderarse, aprender, cambiar y contribuir, apoyados por la tecnología.

» Lograr una alineación en su trabajo y en su vida entre lo que sienten, piensan y hacen, con el objetivo de aprovechar algunas de las infinitas oportunidades para cocrear nuevos mundos e iniciativas.

» Desarrollar la habilidad para transitar por las paradojas y tensiones de los entornos complejos, es decir, cómo satisfacer simultáneamente a clientes, colaboradores, accionistas y comunidad. Esto se puede conseguir, por ejemplo, logrando un balance dinámico entre los objetivos de rentabilidad, crecimiento, riesgo y sostenibilidad de los negocios.

- ▶ Inteligencia lúdica
- ▶ Liderazgo ágil
- ▶ Mindflex innovador



“Una inteligencia y una actitud más lúdicas son claves para aprender, cooperar e innovar exponencialmente.”

Marcos Cristal

## 01

Inteligencia lúdica para generar más cooperación, innovación y aprendizaje.

## 02

Liderazgo ágil para potenciar los equipos y el valor agregado.

## 03

Mind(flex) innovador para responder a las necesidades de los stakeholders.



Escanea para conocer más

Con Google entramos de lleno a la era de la información. Nos ilusionamos con que todo el conocimiento humano estaba a un clic de distancia. Los cambios acelerados y la incertidumbre de los últimos años (pandemia mediante) nos demostraron que demasiada información confunde y que un sinnúmero de saberes ya no funcionan. O, al decir de Goldsmith, “el camino que nos trajo hasta aquí no será el que nos llevará allí”. ¿Cómo intervenir cuando no se tiene la respuesta ya probada? Piaget define la inteligencia como “aquello que hacemos cuando no sabemos”. De la era de la información pasamos de lleno a la era de la inteligencia (incluida la inteligencia artificial).

La inteligencia lúdica implica tener un liderazgo más rotativo, así como aplicar enfoques ágiles, de cooperación, experimentación e iteración, en ciclos cortos de mejora, y en interacción permanente con el cliente, en los que la innovación esté en la base, apoyados más en un *mind(flex)* que en un *mind(set)*. Históricamente, el camino era idear/planificar/implementar en estancos separados en el tiempo. La inteligencia lúdica propone promover ecosistemas en los que hacer/innovar/aprender suceden de manera simultánea, en una espiral creciente de oportunidades y retos, buscando navegar por las paradojas y tensiones que implican agregar valor a diferentes *stakeholders* al mismo tiempo.

**Proponemos desarrollar una inteligencia y una actitud más lúdica que integre lo racional, lo emocional, lo colectivo, lo intuitivo y lo digital como las claves para responder al entorno actual.**



# María José Ramírez Botero

Herramientas para florecer

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Soy CEO, autora, *podcaster*, mentora y conferencista internacional. Me he presentado en varios países, en escenarios como TEDx y Clafo.

Me encanta indagar, incursionar y aprender sobre la expansión de la conciencia. Autora del bestseller *Florecer en invierno*, conduzco el podcast *Instrucciones para florecer*, escuchado en 50 países.

Soy una mujer resiliente, que pudo florecer y ahora da a conocer sus aprendizajes de vida con pasión y autenticidad. Mi propósito es lograr, mediante el florecimiento personal, un mejor futuro colectivo.

## ¿Qué hago?

Lo que hago ahora es indisoluble de lo que he hecho. En abril de 2001 murió mi esposo y quedé viuda, con dos hijos. Desde entonces me he embarcado en una búsqueda profunda, tratando no solo de volver a un estado de paz sino de ser una mejor persona y trascender. Es cuestión de renacer y florecer, no solo de sanar. En el camino he aprendido sobre la botánica del alma, y son precisamente estos aprendizajes los que comparto con el público en mis presentaciones.

Trabajo por la transformación personal, el liderazgo consciente desde el ser, los temas ASG y de equidad de género. Comparto inspiración y herramientas con mi audiencia para que pasen de la inacción a conectarse con su propósito superior.

**Actualmente, soy presidenta de LarrainVial Colombia, miembro de varias juntas directivas y de la ONG Woman in Connection, que trabaja por la equidad de género.**

## ¿De qué hablo?

La fragmentación de audiencias. Sé lo indispensable que es guiar

a otros en nuestro proceso de crecimiento. Por eso elegí compartir mis aprendizajes, con la esperanza de que traigan luz a la vida de otros. Mis presentaciones no son un manual teórico, sino la historia de las experiencias que he tenido en mi proceso de crecimiento y de los aprendizajes a los que estas me han llevado.

He desarrollado la capacidad de transformar mis experiencias más difíciles en oportunidades de crecimiento, las cuales comparto con generosidad, mostrando mi vulnerabilidad. Soy capaz de hilar mis experiencias con aprendizajes sobre autoliderazgo, empoderamiento, liderazgo desde el ser, resiliencia y gestión del cambio. Logro que los asistentes a mis conferencias se conecten conmigo, sientan, se cuestionen, se motiven a cambiar y se lleven las herramientas para ello. Busco inspirar a las personas para que se transformen y logren un alto impacto para sí mismas, sus organizaciones y comunidades.

## ¿A quiénes les hablo?

Este concepto de "marcas como me" les hablo a quienes están en una situación de dificultad y creen que no pueden salir adelante. A quienes no se conforman con lo que tienen y

desean hacer realidad sus sueños. A quienes quieren encontrar su propósito de vida.

Les hablo a los líderes, a quienes invito a adoptar un liderazgo para esta nueva era, en la que se requieren líderes auténticos, conscientes, empáticos, con un propósito superior: ser gentiles con ellos mismos, sus colaboradores y la sociedad. Es decir, que inspiran y no que mandan.

Hablo en empresas que quieren gestionar un cambio, se están transformando o están enfrentando grandes retos, y por eso necesitan inspirar y movilizar a su gente.

**Hablo desde mi propia experiencia y desde la experiencia de las casi cien mujeres que he entrevistado en mi podcast.**

- ▶ Empoderamiento
- ▶ Liderazgo desde el ser
- ▶ Gestión del cambio



## “La única manera de florecer es hacer una acción a la vez”

María José Ramírez

### 01

Creo que el empoderamiento es el motor del desarrollo de las empresas y la sociedad.

### 02

Invito a la expansión, a la toma de conciencia y a una vida plena y llena de posibilidades.

### 03

Establezco conexión profunda con la audiencia desde la autenticidad y la vulnerabilidad.



Escanea para conocer más

Creo en la capacidad de transformación de la sociedad, movida por el empoderamiento individual. Considero que el objetivo de una presentación es catalizar el desarrollo autónomo de cada individuo para que se responsabilice de su vida y logre cambios profundos. En mi experiencia, para este proceso se requieren tres elementos: conocimiento, acción e inspiración.

El conocimiento sin acción e inspiración no suscita cambios tangibles. La acción sin conocimiento e inspiración resulta en cambios sin rumbo. La inspiración sin conocimiento y acción lleva a la frustración. Dada esta convicción, me he dedicado a conjugar íntimamente estos tres elementos en mis presentaciones.

Esa es mi propuesta de valor. Invito a la expansión, a la toma de conciencia, al empoderamiento y a una vida plena y llena de posibilidades.

- » **Conocimiento.** Hilo mis experiencias en el mundo de los negocios y en mi proceso de crecimiento personal con aprendizajes sobre autoliderazgo, empoderamiento, liderazgo desde el ser, resiliencia y gestión del cambio.
- » **Acción.** Comparto herramientas específicas para poner en práctica los aprendizajes.
- » **Inspiración.** Hablo con autenticidad, me muestro vulnerable, les permito a las personas identificarse conmigo y me conecto con ellas para que reflexionen, se cuestionen, quieran transformarse y elevar su nivel de conciencia.

Si hay un propósito claro, al igual que la inspiración necesaria para iniciar y mantener el cambio, las personas se vuelven dueñas de su propia vida, capaces de autoliderarse y liderar a los demás. Florecen, y con ellas el mundo.



# María Paula Duque

**Transformadora, inolvidable  
y contundente**

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Soy una líder, ejecutiva, creativa, innovadora y comprometida con el desarrollo sostenible, la adopción de tecnologías y el liderazgo femenino.

### El liderazgo femenino, la transformación digital y la sostenibilidad

son tres ejes que deben orientar nuestra acción individual y colectiva para construir un mundo mejor.

#### ¿Qué hago?

Como directora de Sostenibilidad y Agricultura para Microsoft América Latina, promuevo la adopción de tecnología para hacer a las empresas más sostenibles y que de esa manera logren construir una ruta hacia una operación cero emisiones.

*Durante mi carrera he trabajado directamente con diferentes grupos de interés, construyendo y desarrollando relaciones significativas y a largo plazo. He creado nuevas áreas en las empresas, atrayendo talento para construir equipos de alto impacto, que generen prácticas disruptivas.*

Desde los 24 años he formado parte de grupos directivos y he aprendido a navegar en el mundo corporativo en empresas de telecomunicaciones y tecnología en Colombia y América Latina. Siempre he trabajado en ambientes e industrias muy masculinos, lo que me permitió observar qué hace a los hombres exitosos y qué nos falta a las mujeres para romper el famoso techo de cristal. Con mis experiencias personales y las de muchas mujeres con las que he trabajado, me he

dado cuenta de que el liderazgo femenino es un agente de cambio empresarial. Por eso muestro de manera abierta nuestras fortalezas, nuestras debilidades y aquellas "armas" naturales en las que nos podemos apoyar para ser exitosas.

#### ¿De qué hablo?

La tecnología ha sido una constante en mi vida y en mi carrera. He sido testigo de cómo la transformación digital es un habilitador de la competitividad empresarial, el liderazgo femenino y la sostenibilidad. La tecnología ha sido la gran habilitadora de las transformaciones sociales más importantes ocurridas en los últimos 50 años. Y es justamente con la transformación digital que construiremos un mundo mejor y cerraremos las brechas sociales. También soy testigo del cambio empresarial que producimos las mujeres, ofreciendo una perspectiva diferente basada en una mayor empatía, mejor comunicación y una gran capacidad de adaptación, entendimiento y análisis a los desafíos que se presentan. Sin embargo, sé que esto no ha sido suficiente: todavía existen barreras y sesgos sociales y empresariales que limitan nuestro desarrollo profesional y el acceso a puestos de dirección.

*Por eso, en mis conferencias comparto mi visión y mi experiencia personal sobre cómo las mujeres talentosas contribuyen a crear empresas más abiertas, competitivas y exitosas, que entienden mejor los retos del entorno y la mente de la consumidora femenina.*

#### ¿A quiénes les hablo?

A grupos directivos, a CEO, a mujeres líderes, a miembros de juntas directivas y a directivos de empresas en procesos de transformación, que están construyendo ambientes más diversos e innovadores.

- ▶ Transformación digital
- ▶ Liderazgo femenino
- ▶ Sostenibilidad (ESG): la transformación NO industrial



“ La diversidad hará la diferencia. Solo si construimos empresas más diversas seremos más competitivos ”

María Paula Duque

El liderazgo femenino se inspira en los atributos únicos de la personalidad y el ser femenino. Durante muchos años, las mujeres hemos pretendido ser masculinas para ser exitosas ejecutivas corporativas y hemos ocultado intencionalmente todo lo que nos hace únicas. Nos hemos visto obligadas a ejercer papeles poco auténticos en nuestras oficinas y no poder ser nosotras. Pero este es un momento de cambio, donde podemos ser auténticas y llenar las oficinas corporativas de nuestro ser femenino.

Como una experta en transformación digital, invito a adoptar de manera proactiva las nuevas tecnologías para que estas generen innovación permanente, a vencer los miedos personales que producen las nuevas formas de trabajo, para que nos atrevamos a experimentar e integrar la transformación digital como un pilar transversal de la cultura empresarial. La digitalización ofrece enormes ventajas, como la mejora de la eficiencia, la personalización, la accesibilidad o la colaboración y la competitividad empresarial, pero también implica retos, como la brecha digital, la ciberseguridad, la privacidad o la ética.

Así mismo, dado el impacto que la tecnología tiene en la capacidad de construir un mundo más sostenible, ayudo a que la audiencia entienda cómo la interacción entre sostenibilidad e innovación hará más sencillo el camino hacia una economía de cero emisiones. Cada vez más inversores, clientes y grupos de interés exigen a las empresas que incorporen estos criterios en su estrategia y gestión.

#### 01

El ser femenino será el gran agente cultural de las empresas del siglo XXI. Empresas más diversas serán empresas más exitosas.

#### 02

La tecnología es el gran habilitador del mundo sostenible. Los grandes problemas del cambio climático deben resolverse con los activos de la transformación digital.

#### 03

Venimos de la cuarta revolución a entrar en la revolución NO industrial, la revolución del cómo hacemos negocios sin impactar el entorno o los grupos de interés.



Escanea para conocer más



# María Victoria Riaño

**El poder del liderazgo  
consciente**

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Yo sueño con un mundo mejor, donde los seres humanos nos cuidemos unos a otros, cuidemos lo que nos rodea y seamos conscientes del impacto de nuestros actos, palabras y acciones en los demás. Mi experiencia como CEO me llevó a descubrir el potencial que tienen las organizaciones conscientes para lograr este propósito, y también que las organizaciones centradas en el ser generan resultados extraordinarios. Gran parte de mi experiencia de vida está plasmada en mi libro *Todos somos líderes*

## ¿Qué hago?

Después de más de 30 años de trabajar en el sector corporativo, me he dedicado a expandir el propósito de impulsar a más organizaciones para que sean incluyentes y equitativas, con el fin de que generen bienestar y abundancia para todos. Por esto comparto mi conocimiento, experiencia y herramientas mediante conferencias, talleres y *coaching*, junto con BeWo (Better World), mi empresa de consultoría.

***Mi propósito es retar a estas organizaciones para encontrar un liderazgo y una cultura más conscientes, impulsar el propósito de las personas y las organizaciones, al igual que la integración de las partes relacionadas.***

Por otra parte, sigo escalando montañas en varias partes del mundo. Me apasiona compartir con gente de diferentes culturas, y retar el cuerpo y la mente en carreras de *trail running* porque la naturaleza siempre será una recarga de energía y aprendizaje constante, conocimiento que después comparto con mis audiencias y *coachees*.

## ¿De qué hablo?

Cuando asumí la presidencia de una gran empresa del sector de

hidrocarburos, me pregunté para qué servía el poder. Pronto encontré la respuesta: para cambiar la forma de liderar, para hacerlo desde lo humano, desde el ser. Muchas veces escuché que esto no era posible, más aún en un sector como en el que estaba, pero seguí adelante con mi propósito. Me encontré con el movimiento de capitalismo consciente y esa fue mi respuesta para implementar un liderazgo y una cultura más conscientes, con valores, escucha y reconocimiento, definiendo propósitos personales y de la organización, y creando modelos gana-gana-gana con nuestros grupos relacionados. Esto nos llevó a transformar vidas y a hacerlo diferente, para así generar resultados extraordinarios. Con toda esa experiencia de haberlo logrado y crear una empresa donde todos trabajamos felices, lancé mi libro *Todos somos líderes* para compartir con aún más personas cómo lograr esto.

## ¿A quiénes les hablo?

Al hablar de que el liderazgo empieza por nosotros, de que si queremos ver un cambio afuera debemos empezar por nosotros, les hablo a las personas que quieren explorar este camino de retar sus creencias, su forma de escuchar, para que sean protagonistas y no víctimas, para que sean líderes dondequiera que estén. Les

hablo también a los grupos en las organizaciones que quieran trabajar en su liderazgo y aprender herramientas de reflexión para mejorar, pero también a personas de la sociedad para inspirarlas a ser líderes conscientes y dar ejemplo en nuestra sociedad. Inspirar para trabajar más hacia un capitalismo consciente, con organizaciones que impactan al mundo, con valores y propósitos, y creando círculos virtuosos con los que nos relacionamos.

***También, como líder mujer, quiero inspirar a otras mujeres a liderar, resaltando aquello que define nuestra energía femenina.***

- ▶ **Liderazgo consciente desde el cuidado y la sostenibilidad**
- ▶ **Capitalismo consciente**
- ▶ **Círculos virtuosos con stakeholders**



“ La verdadera sostenibilidad significa inspirar líderes conscientes, que cuidan de las personas y sus familias, y crean una cadena positiva de buenos seres humanos, **quienes cuidan a los demás y al medio ambiente** ”

María Victoria Riaño

Cuando desafiamos la idea tradicional de liderazgo como algo que no está reservado solamente para aquellos en posiciones de autoridad o poder, y nos apropiamos del liderazgo como una habilidad universal que todos podemos desarrollar y aplicar en nuestra cotidianidad, ya sea en nuestro entorno laboral, familiar o social, podemos contribuir a un cambio positivo en la sociedad. Debemos ser conscientes del ejemplo que damos y ser protagonistas de los cambios que queremos, con autoconciencia, empatía, compasión, comunicación efectiva, integridad y responsabilidad.

Ser personas implica ser vulnerables y ser profesionales también. Cuando lo recordamos, nuestra propuesta de valor se hace clara y contundente, nuestra empatía aumenta y nuestras relaciones mejoran. Ser vulnerable es el acto de valentía más difícil y, a su vez, lo que más nos empodera.

Cuando somos conscientes de construir en conjunto, realmente transformamos vidas; solo con cosas sencillas como el reconocer al otro, con el buen trato, con crear relaciones gana-gana-gana, coleccionamos sonrisas diarias. Con el conocimiento adquirido en varios seminarios, y la experiencia vivida como CEO, creé una organización centrada en el ser; además, hice el ejercicio de escribir y consignar en mi libro *Todos somos líderes* lo que salió bien y lo que puede salir mejor, los aprendizajes, y completé todo esto con mis estudios de programación neurolingüística, con el propósito de inspirar a otros a ser agentes de cambio y a liderar desde el ser.

## 01

Cuando queremos un cambio en lo que nos rodea, el cambio empieza por nosotros para lograrlo.

## 02

Ser un líder consciente, que cuida, genera resultados extraordinarios.

## 03

Juntos somos más y podemos hacer un mundo mejor.



Escanea para conocer más



# María Villegas

**Experiencias de  
transformación**

COLOMBIA



## ¿Quién soy?

Soy recodificadora e hipnoterapeuta clínica, *coach* de salud y vida, conferencista, autora de más de 40 libros galardonados con más de un millón de copias vendidas y chef. Además, soy pionera en Colombia de los libros infantiles de autoayuda y he liderado tres campañas nacionales de sostenibilidad ambiental, educación sexual y prácticas *antibullying*. Creo firmemente en la transformación integral y trabajo directamente con el cuerpo, el corazón, la mente y la energía, para lograr resultados extraordinarios a pequeña y gran escala.

## ¿Qué hago?

Me dedico a crear contenido y experiencias que provoquen una transformación profunda en la vida de las personas. Mi pasión se enfoca en apoyar el despertar de la conciencia y reprogramar la mente subconsciente mediante poderosas técnicas y herramientas de neurociencia, hipnosis y medicina ancestral y energética. Impulso la motivación, el potencial y la nueva era del bienestar en individuos, equipos y organizaciones.

*Mi propósito es guiar a las personas hacia un manejo positivo de la energía, cultivando una mentalidad poderosa y vibrante que impacte significativamente su desarrollo personal y profesional, e ilumine así su camino hacia la excelencia.*

## ¿De qué hablo?

Desvelo los tesoros ocultos de la mente subconsciente, reprogramando y moldeando una mentalidad poderosa y positiva mediante técnicas de meditación, respiración, PNL, movimiento, medicina ancestral y manejo de energía. Mi caja de herramientas guía a individuos y equipos corporativos hacia el redescubrimiento de su luz interior,

creando confianza y certeza más profunda desde la autenticidad, fortalecer la autoconfianza y la autoestima es el eje central que forja un cimiento sólido para escalar la montaña interior y alcanzar logros extraordinarios. Cada conferencia es una experiencia multisensorial que inspira, despierta y transforma corazones y mentes.

Transmito conocimientos ancestrales y de neurociencia para sanar traumas, creencias limitantes y conflictos, liberando el pasado para abrazar un futuro radiante. Por medio de giras y campañas nacionales, promuevo un ambiente de compasión y respeto, apoyado por herramientas y estrategias de manejo *antibullying*. Así, cada individuo florece en plenitud y excelencia en un mundo de infinitas posibilidades.

## ¿A quiénes les hablo?

Mi contenido trasciende géneros y edades. Me conecto especialmente con aquellos que creen en sus sueños y desean transformar su existencia.

*Mi enfoque está en las personas que buscan mejorar en todos los aspectos de su vida, que cuidan de sí mismas y confían en su potencial.*

Dirijo mi mensaje a emprendedores dispuestos a liberar su luz interior y compartirla con el mundo, a valientes que se adentran en su alma para sanar y despertar su poder, y a los curiosos, creativos y apasionados por la vida. Me dirijo a mentes y corazones abiertos que desean absorber información de manera sensorial, gustativa, sonora y experiencial.

*He ayudado a niños, adolescentes, pacientes, alumnos, atletas, emprendedores, equipos y organizaciones a despertar su conciencia, consolidar sus equipos de trabajo, inspirar a sus líderes y alcanzar sus objetivos personales, profesionales y de salud.*

- ▶ Inspiración
- ▶ Recodificación
- ▶ Transformación



“ Tu energía es tu magia en acción ”

María Villegas

## 01

Las vibraciones altas crean milagros y atraen maravillas.

## 02

El subconsciente es la clave oculta para el crecimiento personal.

## 03

Antes de cada acción, pregúntate: **¿y cómo sería desde el amor?**



Escanea para conocer más

Mi historia de vida ha sido una travesía emocionante de evolución y transformación, una montaña interior que he escalado con determinación y asombro. Los retos que he enfrentado me han llevado a explorar los misteriosos cerebros del cuerpo, y a descubrir el impacto profundo de la alimentación y el movimiento, el poder de la respiración y las emociones, así como la inmensidad de la mente subconsciente. Esta exploración ha abierto paso a una evolución de mi conciencia.

*En este viaje, la curiosidad y la creatividad han sido mis leales aliados, guiándome hacia el autodescubrimiento, el aprendizaje continuo y la poderosa comunicación con mi alma. Cada paso ha sido una revelación y una oportunidad para crecer.*

Los personajes que he creado y los desafíos de salud que he superado han forjado una valiosísima caja de herramientas, aplicable a todas las facetas de la vida. Ahora, mi misión es compartir este conocimiento con el mundo, para que cada ser despierte su potencial interior y alcance su grandeza.

He aprendido que la existencia es maravillosa, y que cada uno de nosotros es el creador de su propia realidad. Al cambiar la perspectiva hacia una mirada llena de luz, materializamos nuestros pequeños objetivos y nuestros más grandes anhelos. Vivir en abundancia y gozar cada momento nos permite atraer y transformar nuestra existencia en una vibrante y fascinante aventura, en la que nos damos cuenta de que todos podemos hacer magia con la vida.



# Mariano Osorio

**El comunicador más querido  
de México**

MÉXICO

## ¿Quién soy?

Soy ese amigo que los ha acompañado a través de las ondas radiofónicas y otros medios de comunicación por más de 30 años. Soy un apasionado de la vida y de las historias que nos conectan como seres humanos. Mi misión es despertar emociones, inspirar y llevar un mensaje de esperanza a cada uno de ustedes.

**A través de mi voz, quiero tocar su corazón**  
y recordarles que siempre hay una razón para ser feliz y muchas razones para sentir gratitud.

### ¿Qué hago?

Mi pasión es comunicar, conectarme con su corazón y ser una voz que inspire y motive. Por medio de mis programas, busco llevarles mensajes de esperanza, reflexiones profundas y un poco de alegría a su vida. Además de eso, también me dedico a compartir mis experiencias mediante mis conferencias, donde tengo la oportunidad de estar cara a cara con ustedes y transmitirles mi mensaje de amor, superación personal y felicidad. He tenido la dicha de escribir libros, grabar discos y hacer televisión, donde plasmo mis ideas y doy consejos para llevar una vida plena y auténtica. Mi objetivo es despertar en cada uno de ustedes esa chispa interior y recordarles que todos tenemos la oportunidad de aprender, de elegir creer en una vida mejor, que se puede encontrar hasta en los momentos más grises.

### ¿De qué hablo?

Hablo del pensamiento positivo y de cómo podemos superar momentos de lucha y de grandes retos, el amor propio y la familia como núcleo de paz.

También abordo la importancia de la superación personal y el crecimiento emocional. Me gusta

motivar a mi audiencia a descubrir su verdadero potencial, a enfrentar sus miedos y a perseguir sus sueños con determinación. Creo en la capacidad de cada individuo para transformar su vida y encontrar la felicidad en el camino.

*La espiritualidad es otro tema que no puedo dejar de lado. Exploro la conexión entre el ser humano y lo trascendental, e invito a reflexionar sobre el propósito de nuestra existencia y la búsqueda de la trascendencia.*

Por último, pero no menos importante, toco el tema de la felicidad. Doy herramientas y consejos para cultivar la alegría y el bienestar emocional en medio de los desafíos cotidianos.

### ¿A quiénes les hablo?

Me emociona poder llegar a personas de todas las edades, géneros y trasfondos. Mi mensaje resuena en aquellos que buscan inspiración, consuelo y motivación para enfrentar los desafíos de la vida. Son personas que están abiertas a reflexionar, a crecer emocionalmente y a vivir a pleni-

tud. Me encuentro con jóvenes que buscan descubrir su propósito, adultos que están en busca de equilibrio y personas mayores que desean hallarle sentido a la vida. Tengo el honor de contar con seguidores de distintas partes del mundo, lo cual me llena de gratitud.

En resumen, mi audiencia se compone de aquellos que están dispuestos a escuchar y recibir mensajes positivos, aquellos que anhelan transformar su vida y encontrar la felicidad en cada paso que den.

- ▶ Familia
- ▶ Leer, la llave que todo lo abre
- ▶ Motivación
- ▶ Inspiración
- ▶ Pensamiento positivo



## “Una actitud positiva es una actitud poderosa”

Mariano Osorio

### “La voz que salió de hoyo”.

A lo largo de 35 años en mi carrera como comunicador, productor de poderosos contenidos para radio, televisión, redes sociales, libros y álbumes con reflexiones, además de una apasionante vida personal y familiar llena de retos y momentos inspiradores, he logrado conectar profundamente con una comunidad cada vez más abierta e involucrada con mis mensajes sobre la familia y de una auténtica superación personal.

Con orgullo y humildad todos los días, he tenido la alegría de constatar en ellos un importante impacto positivo que ha tocado fibras comunes, dando como resultado una experiencia inspiradora y de confianza inconmensurable.

Nuestra vida es arte puro en constante camino de perfección que no se detiene y abre la puerta a dos de los conceptos más apreciados por el ser humano: la felicidad y la paz personal.

Mi historia es la de ese niño tímido, de voz frágil, que en medio de la oscuridad encontró el camino para darle fuerza al valor de la palabra y un enfoque poderoso a los pensamientos que lo llevaron a encontrar una vida grande.

El punto no es solo entender lo qué hay que hacer, sino poner al servicio de los demás el cómo hacerlo.

A través de una emotiva, atrapante y verídica narración recorreremos momentos mágicos que marcarán nuestra memoria y nos invitarán a tomar las ventanas de oportunidad que están listas para ser abiertas; una sacudida emocional que sanará el alma y el corazón de nuestros invitados.

### 01

Eres más fuerte que tus miedos.

### 02

Las llaves que abren todo se llaman disciplina y pasión.

### 03

Monitorear la calidad de tus pensamientos, te podría dar un futuro luminoso.



Escane a para conocer más



# Martín Quirós

**Especialista en pymes  
y empresa familiar**

ARGENTINA

## ¿Quién soy?

Soy nativo de las pymes. Mi abuelo, mi padre y dos de mis tíos fueron consultores de pequeñas y medianas empresas. Con ellos aprendí que la pasión no se hereda, sino que se contagia. Crecí escuchando historias de empresarios y no pude evitar apasionarme por las empresas familiares. Soy empresario, consultor, conferencista y autor. Pero estos roles no son más que caminos para entender y brindar respuestas concretas a las familias empresarias.

En mis conferencias me gusta hablar en un tono conversacional y partiendo de las situaciones y dificultades reales de la audiencia. De inmediato notan que la charla es para ellos y desde ahí les transmito confianza y seguridad de que se van a llevar herramientas efectivas.

## Soy creador del concepto de B2SMB (Business to small and medium business)

### ¿Qué hago?

Me dedico a la consultoría de empresa familiar. Escucho a padres, a hijos, a hermanos, primos y tíos. Y trabajo con ellos para destrabar los conflictos familiares y armonizar las expectativas de cada integrante frente al desarrollo de vínculos positivos.

*Transmito contenidos prácticos y aplicables para empresas familiares y pymes. Dicto conferencias y charlas en varios países sobre estos temas.*

Por otra parte, soy creador del concepto de B2SMB (*Business to small and medium business*), asesoro y capacito a las áreas comerciales de organizaciones que buscan captar y venderle al segmento pymes. Habitualmente, bancos, compañías de seguros y de tecnología son los principales interesados en esta formación.

### ¿De qué hablo?

En materia de empresas familiares, hablo del desarrollo del liderazgo de los hijos, los roles de cada integrante y el tránsito de la empresa familiar a la familia empresaria. En el tema de gestión de pymes, me enfoco en cómo potenciar la rentabilidad y en las etapas de estas pequeñas y medianas empresas.

*Y en lo referente al concepto de B2SMB, explico cómo venderle al segmento pyme.*

### ¿A quiénes les hablo?

Les hablo principalmente a miembros de empresas familiares, tanto a quienes son dueños o accionistas, como a quienes vayan a serlo en el futuro. Por otra parte, en empresas que aún no se han familiarizado, les hablo a dueños y directivos de pymes.

*Y por último, en el ámbito corporativo, me dirijo a responsables comerciales de compañías que buscan captar y vender al segmento pyme.*

Fui elegido por Microsoft México como facilitador del Customer Advisory Board de Pymes.

- ▶ Empresa familiar
- ▶ Gestión de pymes
- ▶ B2SMB: cómo venderle al segmento pyme



## “La pasión no se hereda, se contagia”

Martín Quirós

### 01

La armonía societaria se construye hoy.

### 02

Si trabajas en la empresa familiar, pregúntate esto: “¿Estoy aquí porque quiero?”.

### 03

La empresa tiene que ser una fuente de oportunidades y no de frustraciones.



Escanea para conocer más

### Propuesta de valor sobre temas de empresa familiar

Desde un lugar de cercanía se muestra cómo lograr que la empresa sea una fuente de bienestar y no de frustraciones. El cuidado y la armonía en las relaciones son determinantes para el bienestar individual, familiar y de la empresa. Ya sean padres, hijos, cónyuges o hermanos, quienes participen en este encuentro se irán con una mirada más lúcida, más estimulante y más comprensiva acerca de sí mismos, de la familia y de la empresa.

Por otra parte, el tema de los hijos o las nuevas generaciones tiene una gran diferenciación. **En esta conferencia se brinda un mensaje directo a las nuevas generaciones**, a través de ejemplos, anécdotas y consejos, desde un enfoque inédito para que los hijos se empoderen y encuentren su propio camino en la empresa familiar.

*El cuidado y la armonía en las relaciones son determinantes para el bienestar individual, familiar y de la empresa.*



# Mauricio Valencia

**TRUST**  
**Conversaciones, relaciones  
& resultados**

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Soy emprendedor y *speaker* internacional en procesos de transformación y construcción de confianza para generar valor, consultor con formación en relaciones humanas y liderazgo para directivos y *coach* en modelos adaptativos de la Society for Organizational Learning. Fundador y socio principal de Carisma Latam, *partner* para Latinoamérica de Pratian Technologies (Bangalore, India) y principal de The RBL Group. Me inspiro diariamente en mi relación con Dios y en la familia que amo: mi esposa, Tatiana, y mis hijos, Paula, Simón y Tomás. Autor del libro *111 pasos de fe en la neblina*.

## ¿Qué hago?

La estrategia de una compañía se gesta en la manera en la que conversa. Busco formas de ayudar a identificar visiones y posibilidades para personas, equipos y organizaciones, convirtiendo los problemas en desafíos y buscando soluciones de raíz mediante la conversación.

**Estoy comprometido a ejercer una fuerza para el cambio y para el crecimiento sostenible.**

Me gusta desarrollar soluciones para empoderar a los líderes, con el fin de que consigan resultados centrados en las personas; así mismo, trabajo en sus estados de ánimo y los ayudo a construir buenas relaciones para que generen grandes resultados y alcancen nuevos niveles de éxito y calidad de vida.

Me enfoco en desarrollar a los líderes y guiar a sus equipos y organizaciones a través del cambio; los motivo a desafiar sus perspectivas y paradigmas para implementar soluciones basadas en las personas, gestionando el presente y abriendo posibilidades para futuros innovadores, rentables y sostenibles.

## ¿De qué hablo?

¡El 50 % de la comunicación es escuchar y el otro 50 % también es escuchar! Por esa razón, hablo de impactar, de inspirar, de cambiar la perspectiva cuando se ha vuelto rutina, de la relevancia de generar entornos de confianza, pues solo así encontraremos soluciones para todo aquello que tenemos que resolver.

Hablo también de crear estados de ánimo que estimulen la creación de valor, de aprender a conectarse (escuchar y conversar), de influenciar, persuadir e inspirar a otros. Hablo de saber cómo aproximarse a las personas y relacionarse bien, de ayudar a crear identidad para generar sentido de pertenencia y lealtad, de promover un liderazgo adecuado para construir culturas propias, enfocadas en estimular el crecimiento de la calidad de vida y los resultados; para esto se requieren claridad en el propósito, conexión desde el respeto, optimismo, colaboración, servicio, conciencia, persistencia y, por supuesto, confianza como base fundamental.

## ¿A quiénes les hablo?

Me levanto todos los días con el único propósito de servir, y estoy convencido de que esto se logra en cada interacción cotidiana y en el encuentro con cada persona.

Me dirijo, con un lenguaje inspirador y práctico, a la gente en entidades y organizaciones: empresarios, directivos, líderes, asociados, proveedores, colaboradores... Entre todos, conforman equipos de distintas escalas y en todos los niveles. Cada una de esas personas, cuando termina su desafío diario, regresa a casa y cambia de rol, mas no cambia su ser, que tiene hondas raíces. También a ellas me dirijo como personas (cada una es un mundo único y trascendente), como integrantes de familias y comunidades de manera integral y coherente.

**El crecimiento de las organizaciones solo tiene sentido si se obtienen el crecimiento y el bienestar de las personas, incluidos todos los grupos de interés.**

- ▶ Conversaciones
- ▶ Relaciones
- ▶ Estados de ánimo
- ▶ Acciones
- ▶ Resultados



“ El verdadero viaje de descubrimiento no consiste en buscar nuevos paisajes o territorios, sino en mirar con nuevos ojos ”

Marcel Proust

## 01

Crear entornos de confianza para generar valor sostenible.

## 02

Inspira para ampliar visión, empoderar y tomar riesgos a través de la acción.

## 03

Conectar, construir relaciones y afirmar compromisos que generen resultados.



Escanea para conocer más

Mi promesa de valor tiene que ver con ayudar a construir contextos conversacionales adecuados para generar estados de ánimo de confianza. Esta confianza es el pilar fundamental de una identidad desde la cual las personas se dejan ver genuina y auténticamente, y la base desde la cual se superan retos, se generan compromisos y se tejen resultados.

Mi promesa es ayudar a los líderes de las organizaciones a convertir sus conversaciones en la estrategia principal para conseguir resultados y cumplir sus ofertas de valor para los grupos de interés, en un mundo multicultural.

Ayudo a construir resultados a partir de la confianza, teniendo como base los siguientes atributos:

- » **Conexión** profunda, compasión, empatía. Escuchar la escucha del otro.
- » **Curiosidad:** Imaginar y construir nuevos mundos posibles, perspectivas diferentes que alimenten el alma de personas, equipos y organizaciones.
- » **Vulnerabilidad:** El temor a ser rechazado es el más grande del ser humano. Por eso, se debe cultivar su vulnerabilidad para que emerjan el coraje y la valentía de vivir.
- » **Cocreación:** El valor para crear en conjunto contribuye a multiplicar el potencial que tiene toda persona para proponer soluciones y alcanzar resultados.
- » **Compromiso:** La promesa es el acto de lenguaje más relevante de un ser humano. Somos promesas andantes. El compromiso indica una promesa vigente, como un faro en la vida de una persona. Genera recursos y recursividades. En eso consiste la promesa de valor.



# Mónica Mendoza Castillo

**Transformadora de vidas**

ESPAÑA



## ¿Quién soy?

Speaker internacional especializada en ventas y desarrollo personal. Licenciada en Psicología por la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB), Programa de Dirección de Ventas por EADA, Programa de Crecimiento de Empresas por IESE y *Sales Training* por Dale Carnegie. Coach comercial certificada, aparece en el libro *Top 100 Speakers Spain* (agencia Thinking Heads). He sido directora comercial de una reconocida startup de internet, profesora de la UAB y formadora en la escuela de negocios Esade. Además, he escrito varios libros entre los que se encuentra *Lo que NO te cuentan en los libros de ventas*.

### ¿Qué hago?

Soy una de las conferencistas más solicitadas en temas de estrategia comercial e inteligencia emocional tanto en España como en Latinoamérica. Realizo consultorías en *marketing* y ventas para varias empresas, y doy talleres sobre desarrollo personal (gestión del tiempo, técnicas para hablar bien en público, *management* y liderazgo). El humor es una característica muy valorada en mis charlas.

### ¿De qué hablo?

Hablo sobre:

- » Venta consultiva de valor añadido.
- » *Customer experience*.
- » Neuroventas y poder de influencia.
- » Resiliencia (tips para fomentarla).
- » ¿Cómo captar clientes en la era omnicanal?
- » Venta híbrida.
- » Estrategia comercial en mercados maduros.
- » Inteligencia emocional.
- » ¿Cómo motivar a equipos de venta?
- » Técnicas de motivación y automotivación.
- » Estrategias de diferenciación empresarial.

- » Cómo desarrollar un proceso de ventas exitoso.
- » Psicología de la venta.
- » Cómo hacer un buen *elevator pitch*.
- » Cómo negociar en contextos difíciles.
- » Cómo captar a tus primeros clientes si eres emprendedor.
- » Cómo comunicar con impacto e influencia.
- » Marca personal.

### ¿A quiénes les hablo?

**Pymes.** Las pequeñas y medianas empresas son una parte importante de mi audiencia, ya que suelen tener necesidades específicas en materia de estrategia comercial, ventas y desarrollo de personal.

**Grandes empresas.** Estas organizaciones son también una parte significativa de mi audiencia, pero sus exigencias son distintas, pues cuentan con estructuras comerciales más complejas y necesidades específicas en términos de gestión de ventas, inteligencia emocional y desarrollo de equipos.

**Directores comerciales.** Profesionales claves en el ámbito de las ventas y las estrategias comerciales.

**Directores de Recursos Humanos.** Estos profesionales se encargan de la gestión del talento

y el desarrollo de habilidades en las organizaciones.

**Emprendedores.** Los desafíos y necesidades específicas a las que se enfrentan los emprendedores son únicas. Por eso, les doy algunos consejos claves para ayudarlos a alcanzar el éxito.

- ▶ Motivación y valentía
- ▶ Marca personal
- ▶ Ventas
- ▶ Inteligencia emocional
- ▶ Resiliencia

*En resumen, mi propuesta de valor se basa en mi gran sentido del humor, conocimiento especializado en estrategia comercial, inteligencia emocional, resiliencia y ventas, y mi experiencia práctica e internacional. Mis credenciales académicas y profesionales, así como los libros que he escrito, respaldan mi capacidad a la hora de ofrecer recursos a la audiencia.*



“Si crees que la formación es cara, prueba con la ignorancia”

Derek Bok

## 01

Nada es una ventaja competitiva si el mercado no lo valora.

## 02

No compiten las empresas, sino sus modelos de negocio.

## 03

El listo es aquel capaz de salir de los problemas en los que un inteligente nunca se habría metido.



Escanea para conocer más

- » *Expertise* en conferencias y temas relevantes. Soy una de las conferencistas más solicitadas en temas de estrategia comercial, inteligencia emocional y ventas, gracias a un amplio conocimiento y experiencia en estas áreas, lo que me permite ofrecer información valiosa y relevante a su audiencia.
- » Reconocimiento y prestigio. El hecho de aparecer en el libro *Top 100 Speakers Spain* agrega un respaldo adicional a mi perfil como conferencista.
- » Vengo de la calle. Trabajé en un *call center*, fui vendedora domiciliaria, *key account manager* y agente comercial multicartera. Sin duda, para hablar de ventas con criterio, primero hay que haber hecho ese recorrido.
- » Experiencia internacional. He impartido conferencias en varios países, como Argentina, Uruguay, México, Costa Rica y Paraguay, lo que me brinda una perspectiva global y una capacidad para adaptarme a diversas situaciones.
- » Formación académica y profesional. Tengo una licenciatura en Psicología, programas de formación en dirección de ventas, crecimiento de empresas, entrenamiento de ventas y *coaching* comercial.
- » Autoría de libros relevantes. He escrito varios libros exitosos sobre ventas y motivación, publicados por una editorial reconocida.



Contar con un partner audiovisual en Latinoamérica con mucha experiencia es fundamental para que puedas dedicarte con tranquilidad a los miles de detalles que conlleva cada evento.



“La calidad del audio y de la imagen son clave para que cada speaker pueda entregar su mensaje con éxito”.



f @ in



www.rla-latam.com



info@rla-latam.com | Oficinas en Colombia, Chile, Perú, Panamá, México.

# THE SQUAD<sup>®</sup>

7 MUJERES  
CAMBIANDO EL MUNDO



THE SQUAD LIVE



EL BRINDIS  
DEL LIDER

CON JULIANA BARRETO



CONTRARRELOJ

CON SANTIAGO BOTERO



INNOVADORES  
DEL FUTURO

CON JUAN DAVID ARISTIZÁBAL



EL PODER DE  
DAR PODER

CON RICARDO GÓMEZ



LA FORMACIÓN Y  
EL DESARROLLO  
CORPORATIVO

EN EL CENTRO DEL FUTURO TRABAJO



HISTORIA  
Y COCINA

CON LUZ DARY COGOLLO "MAMÁ LUZ"



## ¡Crea tu propia Experiencia!

Síguenos en Redes:

@YoSoyTheSquad



THESQUAD.CO



# Óscar Córdoba Arce

**Valores, liderazgo, alto desempeño  
y trabajo en equipo**

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Soy un exfutbolista colombiano con una destacada carrera como portero. Durante mi trayectoria, jugué para equipos notables, como Atlético Nacional, Millonarios, América y Boca Juniors, en Argentina, donde gané numerosos títulos, incluyendo la Copa Libertadores.

### En el año 2001, la Federación Internacional de Historia y Estadística de la FIFA

me catalogó como el segundo mejor portero del mundo, detrás del alemán Oliver Kahn.

#### ¿Qué hago?

Después de retirarme del fútbol profesional, me embarqué en un viaje de autodescubrimiento y superación personal.

Decidí estudiar *coaching* y teatro, y desarrollé habilidades para inspirar y motivar a otros. Además, ingresé en el mundo de los negocios, especialmente en el transporte de hidrocarburos y la extracción de carbón.

Además de mis éxitos profesionales, construí junto con mi esposa, Mónica Arteaga, una familia sólida. Soy padre de tres hijos, Tatiana, Vanessa y Adrián, quienes son testigos de mi inquebrantable espíritu de lucha y dedicación.

Hoy en día, soy un reconocido *speaker* motivacional que inspira a otros a alcanzar sus metas, recordándoles que **el éxito es un viaje que nunca termina, incluso después de la gloria**. Mi historia es un ejemplo de reinención y determinación para todos.

#### ¿De qué hablo?

En mi conferencia "Doce pasos para atrapar la felicidad", fusiono

mis experiencias en el deporte con valiosas lecciones de vida que inspirarán al público a alcanzar sus sueños y metas más audaces. Descubrirás que no hay nada más importante que mantener intactos tus valores y principios, y que el fracaso es simplemente un trampolín hacia el éxito.

**Aprenderás a enfocarte y reenfocarte constantemente en lo que realmente importa**, rodeándote de personas que te elevan y te hacen creer en tu grandeza interior. Podrás asumir el control de tu destino, insistir en tu pasión y abrazar el aprendizaje como tu compañero constante.

¡No esperes más para desafiar tus límites y vivir una vida plena! Yo te ayudaré a superar cualquier obstáculo, revelando que la zona de confort no existe y que las relaciones auténticas son la clave para la felicidad. ¡No querrás perderte esta experiencia que cambiará tu vida para siempre!

#### ¿A quiénes les hablo?

Siempre me imaginé una sala repleta de individuos hambrientos de inspiración, ansiosos por hacer

realidad sus sueños. En este escenario, en este espacio de transformación, los invito a enfrentar sus miedos, a defenderse contra la adversidad, al tiempo que les recuerdo que cada reto es una oportunidad, que cada caída nos prepara para un ascenso.

**En esta conferencia, les enseñó que los valores, la pasión y la perseverancia son las llaves que abren las puertas del éxito, los motivo a defender sus sueños con arrojo, a vivir con pasión y a superar los desafíos con la valentía de un verdadero campeón. ¡Elevemos nuestras metas y transformemos nuestros temores en triunfos!**

- ▶ Trabajo en equipo
- ▶ Liderazgo
- ▶ Felicidad



“ Puede que olviden lo que les he dicho, pero siempre recordarán lo que les hice sentir ”

Maya Angelou

### 01

Mantén tus valores y principios intactos en la búsqueda de la felicidad.

### 02

El fracaso es un trampolín hacia el éxito. No te desanimas por los contratiempos.

### 03

Las relaciones genuinas y positivas son claves en la vida.



Escanea para conocer más

En mi conferencia "Doce pasos para atrapar la felicidad", presento una propuesta de valor y un pensamiento crítico que prometen inspirar y transformar la vida de los asistentes. En ella fusiono mis experiencias en el deporte con lecciones de vida valiosas.

La propuesta de valor esencial de la conferencia es que la felicidad es alcanzable para todos, pero requiere un enfoque claro y constante en ciertos principios fundamentales. Por eso, mantener intactos los valores y principios es crucial en el camino hacia la realización personal, además de que nos desafía a ver el fracaso no como un obstáculo insuperable, sino como un trampolín hacia el éxito. Esta perspectiva invita a los asistentes a abrazar el aprendizaje constante y a persistir en la búsqueda de sus sueños.

El pensamiento crítico que subyace en esta conferencia es que debemos aprender a priorizar lo que realmente importa en nuestra vida: rodearnos de gente que nos apoye y crea en nosotros, asumir el control de nuestro destino y seguir nuestras pasiones.

En resumen, les ofrezco una visión integral de cómo alcanzar la felicidad a través de la perseverancia, la autenticidad y el enfoque en lo que realmente importa en la vida, los invito a desafiar sus límites y a abrazar una vida plena, y les prometo una experiencia transformadora, que les cambiará la vida para siempre.



# Oso Trava

Liderazgo con propósito

MÉXICO

## ¿Quién soy?

Soy emprendedor, conferencista, creador de *Cracks Podcast* y director de Cracks Fund, un fondo de inversión en tecnología de etapa temprana y nuevo *shark* en la última temporada de *shark tank*. Soy autor del libro *Haz lo que importa* (Grijalbo, 2022), en el que comparto mi historia y la metodología DMS de productividad y diseño de vida con los lectores.

**Mi misión es inspirar** a una nueva generación de hispanos a vivir más intensamente y con impacto explosivo tanto personal como profesionalmente. Me apasionan las nuevas tecnologías, los modelos de negocio innovadores, el constante aprendizaje, el desarrollo personal, la optimización del tiempo y la productividad.

## ¿Qué hago?

En 2019 creé *Cracks Podcast*, un programa en el que entrevisto a atletas, empresarios y artistas de clase mundial. Mi objetivo es profundizar en sus historias para obtener las claves, consejos y trucos que los hacen exitosos.

Soy fundador y CEO de Cracks Educación, una plataforma educativa de transformación de alto rendimiento para emprendedores y CEO. En esta empresa impartimos cursos en línea y presenciales en desarrollo empresarial y personal.

Nuestra comunidad estrella es Cracks Mastermind, que reúne a cien de los empresarios con mayor impacto en México.

Por medio de Cracks Fund, soy inversionista en tecnologías disruptivas y participo como *shark* en la nueva temporada del programa *Shark Tank México*.

También soy fundador y CEO de Dumo Labs, marca de nootrópicos *premium* para *biohacking* que te brindan enfoque y energía para un mejor rendimiento.

## ¿De qué hablo?

En mis conferencias comunico desde mi experiencia, y la experiencia de cientos de Cracks, las lecciones sobre productividad, emprendimiento, innovación, motivación, liderazgo, *storytelling* y desarrollo tanto personal como profesional. A continuación, mis principales conferencias:

» **Haz lo que importa.** El método expuesto en mi libro: propósito, motivación y diseño de vida.

» **La era del servicio.** Transformación cultural para que las empresas se reinventen con un enfoque de servicio al cliente.

» **Tu futuro exponencial.** Exploración de las tecnologías exponenciales que más impactarán en la forma en que vivimos y nos percibimos como humanos.

» **Sé el campeón de tu propio destino.** Tres reglas para ser quien dicta el rumbo de tu vida.

» **La suerte de tener miedo.** Reta la concepción de que el miedo es un obstáculo y lleva a la audiencia a re-enmarcar sus temores de una forma que los debilita para enfrentarlos.

» **Leading as one.** Cómo entender la nueva era de la desagregación y especialización de negocios a través del liderazgo servicial.

» **It's always day 1.** Enfoque en la resolución creativa de los retos de negocio con el ingenio del primer día.

» **Redime tu vida.** Cómo transformar creencias limitantes en convicciones que impulsen tu crecimiento.

» **Decisiones de alto impacto.** Tres pasos para tomar mejores decisiones en contextos profesionales y personales.

» **El poder de las historias.** *Storytelling* como herramienta de influen-

cia y crecimiento. Aprende a tejer una narrativa que cautive a clientes, colaboradores e inversionistas.

» **Lo que 200 Cracks me enseñaron de paternidad.** ¿Cómo educan a sus hijos las personas más exitosas del mundo? lecciones sobre liderazgo, autoestima, dinero y balance.

## ¿A quiénes les hablo?

Mis conferencias están dirigidas a aquellas personas que busquen vivir con un propósito, que se atrevan a cuestionar las reglas y creencias limitantes para transformarlas en convicciones que impulsen su crecimiento, así como también para quienes quieran tomar el control de su vida y vivirla bajo sus propios términos.

Igualmente, para líderes empresariales que busquen hacer crecer su negocio, inspirar y formar equipos motivados, en busca de tener un aprendizaje constante, mayor productividad y más enfoque.

Finalmente, para empresas que busquen una transformación cultural, que se quieran reinventar y no tengan miedo de innovar y explorar nuevas tecnologías.

- ▶ Liderazgo con propósito
- ▶ Cultura
- ▶ Servicio



## “Haz lo que importa”

Do meaningful shit

Oso Trava

### 01

Vive una vida sin límites, más intensa y con mayor significado.

### 02

Crea una empresa ágil, innovadora, enfocada, productiva y con soluciones creativas.

### 03

Sé un líder que conecta, comunica e inspira a su comunidad.



Escanea para conocer más

Me considero un conector, razón por la cual busco inspirar a la gente a tener vidas más intensas y con más propósito. Esto me llevó a hacer todo lo que hago hoy en día: el *podcast*, mis empresas, el fondo, escribir mi libro... Ser conferencista se dio como un paso natural para continuar con este propósito, esto es, comunicar a través de mi experiencia lo que a mí me ha funcionado y la experiencia de cientos de personas que entrevisto cada semana para generar valor a la comunidad. Al final, lo que he aprendido de estos Cracks es que no son personas con superpoderes, sino gente que tiene sistemas, procesos y herramientas que les ayudan a cumplir sus metas y propósitos. No subimos al nivel de nuestras expectativas, bajamos al nivel de nuestros sistemas.

*Mi misión es inspirar a una nueva generación de hispanos a vivir más intensamente y con impacto explosivo tanto personal como profesionalmente.*

En el ámbito empresarial busco impulsar a las organizaciones a llegar al siguiente nivel, formando líderes que conozcan sus potenciales, sus limitantes, que sepan tomar decisiones, dispuestos a retar el *statu quo*, que conozcan su rol dentro de las organizaciones y que sepan comunicar la misión y el propósito a toda la organización, para que esta se refleje en todas las áreas de la empresa.

Las mejores empresas logran adaptarse creando soluciones creativas e innovando.

- ▶ Motivación y valentía
- ▶ Productividad
- ▶ Innovación y cambio



# Pablo Jacobsen

**Entrenamiento mental y  
desarrollo del máximo potencial**

COLOMBIA



## ¿Quién soy?

Coach de mentalidad y alto rendimiento, *speaker* internacional, autor, periodista, consultor y podcaster. Soy la voz de la mente preparada, enfocada y segura; el entrenador de mentalidad y alto rendimiento *top* en el mundo de habla hispana.

## ¿Qué hago?

Inspiro y acompaño el desarrollo del potencial de líderes, atletas profesionales y equipos que buscan la excelencia, a través de herramientas y principios basados en ciencia.

### El trabajo que hago con líderes:

El *coaching* de máximo desempeño para líderes se enfoca en descubrir el potencial de las personas, calibrar con ellas lo que es posible y desarrollar una estrategia de pensamiento, manejo de energía y funcionamiento diario que soporte el logro de grandes objetivos.

Es un proceso que se construye en un espacio seguro, honesto y colaborativo, para entender en profundidad lo que el líder anhela ser y lograr, el valor que puede aportar, y la forma auténtica de guiar y empoderar a su equipo. Desarrollamos el potencial de un liderazgo consciente y transformacional, que promueve el compromiso y la responsabilidad, así como la apertura y flexibilidad hacia un cambio positivo y duradero.

### El trabajo que hago con equipos:

El desarrollo del potencial del equipo de trabajo es una prioridad estratégica. Es el activo más importante de una organización.

Creamos programas de entrenamiento escalables para ayudar a su equipo a prosperar y alcanzar un alto rendimiento sostenible.

Utilizamos principios y herramientas basados en ciencia para llevar

el potencial al máximo nivel, con un enfoque estratégico y holístico del rendimiento.

Apoyamos la construcción de equipos enfocados, determinados, positivos, preparados para enfrentar los retos, aportar valor y crear una ventaja competitiva sostenible.

Prácticas, herramientas y principios que encienden el potencial de líderes y equipos:

- » Conferencias
- » Talleres
- » Cursos de entrenamiento
- » Experiencias
- » Contenidos

**Mi objetivo es que en las organizaciones exista una cultura de máximo desempeño:** El máximo potencial de una organización sucede cuando la mentalidad, la cultura y la estrategia están estrechamente alineadas, reforzándose mutuamente.

*Un equipo es un sistema de vínculos de cooperación y confianza, que parte de valorar, respetar y ver el potencial de cada persona.*

La cultura es el pegamento que mantiene unido a un equipo. Con una cultura fuerte, un equipo puede superar la adversidad y alcanzar su máximo potencial.

## ¿De qué hablo?

Soy especialista en:

- » Entrenamiento de mentalidad, manejo de energía y hábitos de alto desempeño.
- » Diseño de cultura y mentalidad para equipos ganadores.
- » Capacitación y herramientas para rendir al máximo en momentos de presión o adversidad.
- » Competencias para vivir y liderar con autenticidad.
- » Habilidades y procesos de equipo para facilitar el éxito e innovar.

## ¿A quiénes les hablo?

Trabajo con directores ejecutivos, equipos directivos, equipos de ventas y mercadeo, atletas y equipos profesionales, especialistas en distintos temas y, en general, personas determinadas que buscan la excelencia.

- ▶ Líderes y equipos de alto desempeño
- ▶ Entrenamiento mental y motivación
- ▶ Energía para el rendimiento

## 01

**Una mentalidad ganadora** es lo que diferencia a los buenos de los mejores.

## 02

**El desempeño y la productividad** se sustentan en el manejo eficiente de la energía.

## 03

**Mientras más grande el sueño**, más importante es el equipo.



Escanea para conocer más



“ La energía enciende el talento ”

Pablo Jacobsen

Mi misión es capacitar y empoderar a la próxima generación de líderes, atletas profesionales y equipos de alto desempeño a través del entrenamiento mental, el manejo de energía y el desarrollo del máximo potencial.

**“La mente es poderosa cuando es clara, enfocada, determinada y positiva.**  
Todas las habilidades mentales se pueden entrenar y desarrollar”.



# Pilar Ibáñez

**Ciencia + Entretenimiento  
= Educación**

COLOMBIA



## ¿Quién soy?

Soy conferencista, escritora y consultora de bienestar y felicidad organizacional y digital. Los pilares de mi vida, así como mi nombre, son la determinación, que es la mezcla entre la pasión y la perseverancia; la curiosidad y el amor por el aprendizaje; la alegría y el dinamismo con los que asumo la vida. Gracias a mi doctorado en psicología y a la experiencia de más de diez años dictando conferencias, he conseguido que la ciencia sea entretenimiento para lograr un aprendizaje dinámico y divertido.

## ¿Qué hago?

Mis temas centrales son felicidad, bienestar, tecnología y ética. Soy *mentor coach* de *mindfulness*, propósito, felicidad, inteligencia emocional, desarrollo y crecimiento personal y profesional CEO, CFO, directivos y artistas, entre otros. Asesoro en transformación cultural y digital. Trauzco los descubrimientos de la ciencia en actividades prácticas para todos los públicos. Conferencista TEDx, fundadora de la app y plataforma PIM Bienestar, una app de meditación para empresas. Gané el Premio Mujeres Épicas en Tecnología 2022. Tras mi trayectoria empresarial, y debido a una situación personal, **me adentré en el mundo de la felicidad, lo que me permitió hallar mi propósito de vida:** ayudar a personas y organizaciones en sus procesos de transformación.

*He escrito doce libros y soy columnista del diario La República.*

## ¿De qué hablo?

Mis temas centrales son felicidad, bienestar, tecnología y ética, y *mindfulness*. Desde la felicidad,

comparto los hallazgos científicos que ayudan a que las personas sean felices, a través de actividades prácticas y sencillas. Desde el bienestar, describo el desarrollo de habilidades (liderazgo, comunicación, trabajo en equipo, inteligencia emocional, empatía, creatividad) para integrarlas en diferentes áreas de la vida personal y laboral. Desde la tecnología y la ética, analizo y reflexiono sobre cómo nuestras decisiones pueden impactar nuestra vida y cómo la tecnología afecta la mente y las emociones, comunicación, lugares de trabajo, relaciones, etc.

*Desde el mindfulness comparto diferentes estrategias de manejo del estrés, como una forma de cuidar la mente, las emociones, para ser más feliz y productivo.*

## ¿A quiénes les hablo?

Les hablo a aquellas personas que cuando se levantan en la mañana no se hallan; aquellas que van de camino hacia el trabajo y no saben por qué van en esa dirección; aquellas que se encuentran en medio de una reunión y de pronto pierden

completamente el hilo de la conversación porque estaban pensando en cómo les gustaría que fuera su vida; aquellas que sienten que la vida les da con un ladrillo por la cabeza y no saben cómo ser felices.

*Les hablo a aquellos que quieren hacer las cosas de forma diferente, que quieren salir de la rutina, que quieren sentir que el día valió la pena, que están dejando una huella en su trabajo o en su vida, o simplemente quieren estar tranquilos, felices y plenos en cualquier ambiente. Personas a las que les gustan la ciencia y la puesta en práctica.*

- ▶ **Felicidad**
- ▶ **Bienestar digital**
- ▶ **Mindfulness**



“ La tecnología puede hacerte la persona más feliz o la más infeliz del mundo, **todo depende de tus decisiones** ”

Pilar Ibáñez

## 01

La felicidad es una habilidad que se desarrolla con la práctica.

## 02

La determinación es la suma entre la pasión y la perseverancia.

## 03

La tecnología puede hacer-nos felices o infelices.



Escanea para conocer más

Mis conferencias son una mezcla entre ciencia, entretenimiento y educación. Las claves para ser feliz se encuentran en el tesoro escondido detrás de la misma palabra.

**F:** Facilitar: En la medida en la que existe una apertura de mente es posible la transformación, la resiliencia y el cumplimiento de metas. “Que tus pensamientos y emociones faciliten tus acciones”.

**E:** Extraordinario: Me gusta pensar que hay dos tipos de personas, las ordinarias, y las extraordinarias, esas que viven la vida de tal forma que dejan huella donde vayan.

**L:** Liderazgo: El líder de contagio positivo es aquel que da luz a los demás para crear más líderes.

**I:** Imán: Tu energía es un imán que atrae serendipia a tu vida.

**C:** Comunicación: Hay cuatro tipos de conversadores: los asesinos y secuestradores conversacionales, y los ladrones de la felicidad. Pero hay uno que es el que comunica con empatía y conexión: ese es el conversador óptimo.

**I:** Imaginación: Si lo imaginas lo creas, si lo creas lo eres.

**D:** Determinación: La suma entre la pasión y la perseverancia.

**A:** Agradecimiento: Gracias por existir.

**D:** Dinámico y divertido: Que hasta lavar los platos sea un proceso dinámico y divertido.



# Raciél Martín Sosa Herrera

Liderazgo del siglo XXI

MÉXICO

## ¿Quién soy?

Soy un mexicano de clase media baja, nacido en la década de los sesenta. Tuve la oportunidad de graduarme en Administración de Empresas y de especializarme en Desarrollo Organizacional. Trabajé 20 años como ejecutivo de Recursos Humanos en empresas de alta tecnología, como HP, Lucent Technologies y Alcatel.

Soy creador del modelo de liderazgo  
**de Great Place to Work  
a escala internacional.**

## ¿Qué hago?

Actualmente, soy empresario, consultor y conferencista en México y Latinoamérica, y he colaborado con las compañías más representativas de la región latinoamericana.

*Soy socio fundador de Leadex Solutions, una empresa de consultoría en desarrollo organizacional y liderazgo que representa el modelo de Crucial Learning, con programas muy exitosos en el ámbito mundial como Crucial Conversations, Crucial Accountability e Influencer.*

## ¿De qué hablo?

Entre los temas que trato, se destacan los siguientes:

» **Liderazgo.** La capacidad que tenemos los seres humanos de influir

positivamente en el comportamiento de las personas para alcanzar resultados extraordinarios.

*Libera tu potencial. Modelo de desarrollo personal basado en tres competencias: visión, ejecución y colaboración. Las personas logran la mejor versión de sí mismas para hacer realidad sus sueños.*

» **Cultura organizacional centrada en la persona.** En la nueva era, las organizaciones tienen que evolucionar en su cultura para ser coherentes con la nueva realidad del siglo XXI, donde el ser humano utiliza las nuevas tecnologías para el beneficio de su ecosistema y de la humanidad.

» **Navegando en entornos de cambio.** El cambio y la innovación son las constantes del siglo

XXI. El ser humano tiene que adaptarse y generar la evolución y el éxito organizacional.

## ¿A quiénes les hablo?

Principalmente, a las comunidades latinoamericanas del entorno académico profesional y a todas las personas que colaboran en las organizaciones, con un enfoque muy dirigido a los líderes de estas.

- ▶ **Liderazgo**
- ▶ **Cultura**
- ▶ **Cambio**
- ▶ **Comunicación**



“Ante la duda de quién es la bronca,  
**la bronca es tuya**”

Raciél Sosa

## 01

**Desarrollo personal:** Competencias fundamentales para fomentar mi crecimiento autónomamente.

## 02

**Sinergia:** Aprender a orientar las relaciones para lograr propósitos superiores.

## 03

**Liderazgo:** Establecer las competencias que te conviertan en un líder sobresaliente.



Escanea para  
conocer más

Mi propuesta de valor consiste en apoyar a las organizaciones a entender el entorno de esta nueva era y adaptarse a él para que alcancen sus resultados de manera consistente, creando un ambiente ideal para que las personas liberen su potencial y fortalezcan su cadena de valor.

Desarrollamos las competencias más representativas, como comunicación orientada a resultados, liderazgo interpersonal, liderazgo gerencial y liderazgo organizacional, para construir un entorno de confianza.

Fomentamos que la organización tenga objetivos desafiantes e inspiradores, la apoyamos en la construcción de planes de acción prácticos y aterrizados, promovemos un entorno de rendición de cuentas y establecemos procesos efectivos de retroalimentación y reconocimiento.

Estimulamos el cambio a largo plazo, partiendo de la premisa de que la evolución siempre será de adentro hacia afuera. Actualizamos paradigmas, establecemos estados emocionales positivos, instalamos comportamientos que fortalecen la cultura organizacional y les ayudan a lograr sus objetivos en forma eficiente y sostenible. Fomentamos un entorno de innovación, que permite la constante actualización organizacional para que se mantengan competitivas en un entorno de negocios complejo.



# Raúl Gamboa

**Campeón del liderazgo  
transformacional**

## ¿Quién soy?

Soy un estratega corporativo, empresario, *speaker* y *trainer* de multinacionales. He dedicado mi vida a acompañar a miles de ejecutivos de habla hispana a subirse al pódium empresarial, adaptando el modelo exitoso de mi padre, histórico formador de campeones de boxeo.

He logrado compartir mi mensaje con público de 20 países, gracias a mi carrera de 25 años como experto en liderazgo transformacional, alineación de equipos comerciales y bienestar organizacional. Feliz esposo de Jenniffer, y orgulloso padre de Raúl, Emilia y Ariana.

## ¿Qué hago?

He acompañado a equipos de grandes compañías, como Telefónica, BMI, Pepsico, Sony, Huawei, Ficohsa, Arca Continental, Dole, Veolia, Hamburg Sud, SABMiller, Primax, Kimberly-Clark, por medio de mis actividades como *speaker*, *coach* ejecutivo, mentor y *team builder*.

Han sido cientos de organizaciones potenciadas y miles de vidas transformadas, a través de los servicios de mis empresas IDEX Institute, creada en Houston (Texas) en el año 2017, y GVC|Global Vision Corporation, fundada en Guayaquil (Ecuador) en el 2002.

Soy un viajero permanente, que desde muy temprana edad empecé a relacionarme con diversas culturas de América, Europa y Asia, lo que me permitió desarrollar una visión global que he aplicado en todos mis proyectos, tanto personales como empresariales.

## ¿De qué hablo?

Comparto con el público mis temas de especialidad (liderazgo, alineación comercial y bienestar organizacional), mediante conferencias experienciales y *tactical meetings*. Entre las más solicitadas están las siguientes:

» **1. BTB Experience.** Encuentro de alto impacto, con el método BTB, con los *rounds* necesarios

para potenciar al campeón que llevamos dentro.

» **2. Conexiones comerciales poderosas.** Estrategias ganadoras para que tus ejecutivos generen relaciones comerciales rentables.

» **3. Coaching 3D.** Emotivo encuentro de sensibilización para generar equilibrio entre la vida personal, familiar y profesional.

» **4. CPC: Comprometerse Para Crecer.** Jornada de concientización y creatividad, enfocada en fortalecer la cultura corporativa y el *engagement*.

» **5. VEC: de Vendedor a Estratega Comercial.** Intervención experiencial para equipos comerciales, que permite potenciar la confianza interna de los ejecutivos de esta área y cocrear tácticas ganadoras.

Adicionalmente, *lidero programas de acompañamiento corporativo integral a través de GVC|Global Vision Corporation y certificaciones para speakers, coaches y expertos comerciales, gracias a IDEX Institute.*

## ¿A quiénes les hablo?

Por medio de TM® Tactical Meetings y BTB® Better Through Boxing, mis métodos de intervención y empoderamiento, busco cambiar la realidad de empresas

y personas para maximizar su potencial, las guío para que aprovechen las oportunidades ilimitadas, enfrenten con temple las adversidades y, si es necesario, se levanten de la lona y busquen siempre el pódium del éxito en todo lo que se propongan.

He participado en escenarios de gran magnitud. Entre los más recientes se destacan "Cámbialo todo", en el Movistar Arena de Bogotá; el EXMA Bogotá 2019, que contó con la presencia de Ken Segall y Barack Obama, en el que presenté "Las marcas suben al ring"; el Women Economic Forum, donde compartí "SHE-TELLIGENCE, el lado femenino de la inteligencia comercial", y TEDx Hawkesbury, una de las mayores plataformas de conocimiento del mundo, donde intervine con "Living like a champion".

- ▶ Liderazgo transformacional
- ▶ Empoderamiento comercial
- ▶ Bienestar corporativo



## “ La única manera de diferenciarte es subir

hasta un nivel donde los demás no puedan alcanzarte ”

Raúl Gamboa

### 01

Quien te critica quisiera ser tú, pero no puede.

### 02

Para ser el campeón, entrena mientras los demás descansan.

### 03

La pelea no termina hasta que suena la última campana.



Escanea para conocer más

TM® y BTB® se enfocan en trabajar seis claves principales en las empresas y ejecutivos:

**1. El liderazgo,** con tácticas para autoliderarnos y liderar a nuestro equipo, transformándonos en nuestra mejor versión, hasta en los entornos más desafiantes.

**2. La productividad,** con métodos y hábitos para diseñar un entorno de alto desempeño, optimizando tiempo, recursos, energía y el trabajo con fluidez mental.

**3. El coaching,** con el fin de generar conciencia, claridad, mentalidad ganadora y responsabilidad para acelerar el alcance de objetivos y lograr cambios positivos en las personas y empresas.

**4. Las ventas,** como dosis de energía y autoconfianza, combinada con herramientas y estrategias comerciales efectivas para triunfar en el *ring* de los negocios.

**5. Tácticas de branding** y herramientas que le apuesten a construir marcas personales y corporativas sólidas, que generen compromiso.

**6. Los valores,** para crear concientización y vivencia de valores corporativos a través de un proceso y mensaje de cambio, que genera trascendencia para todo el equipo y refuerza el *engagement* dentro y fuera de las empresas.



# René Rojas

**Estrategia *startup*, innovación  
y tecnologías exponenciales**

COLOMBIA



## ¿Quién soy?

Soy humano y digital, apasionado por impactar a millones de personas, crear, mentorear e invertir en 500 *startups* basadas en tecnología. Uso la inteligencia artificial y las tecnologías exponenciales como herramientas para mejorar la calidad de vida del ser humano. *Speaker*, panelista, investigador y profesor experto en *startups*, innovación, inversión y tecnologías exponenciales en eventos realizados en Corea, Finlandia, Francia, España, Chile, Perú, Ecuador, República Dominicana, Uruguay, Panamá, El Salvador y Colombia, y en formatos virtuales para audiencias de más de 50 países.

## ¿Qué hago?

Soy mentor e impulsor del emprendimiento empresarial, basado en las últimas tecnologías y convencido de que es el camino más eficiente para innovar con resultados tangibles. Agrego valor a empresarios, emprendedores, *startups* y grandes corporaciones, para que sus productos, estrategias y servicios sean cada vez más impactantes, todo ello a partir de mi actividad profesional en la aceleradora HubBOG.com, en la que soy fundador, líder y mentor de más de 500 *startups* de base tecnológica de 27 países.

Construyo y desarrollo comunidades globales de empresarios para conectar con talento de primer nivel en inteligencia artificial, *blockchain*, internet de la cosas, VR y AR, analistas de datos y talento emprendedor para armar los equipos de innovación más potentes del planeta.

Conecto una red de más de 170 inversionistas de capital emprendedor y grandes corporaciones con *startups* de primer nivel, mediante foros de inversión virtuales mensuales.

## ¿De qué hablo?

Con base en mi experiencia como emprendedor serial, que me ha permitido influir en miles de emprendedores de 27 países,

hablo de:

- » Factores claves para crear, crecer y consolidar proyectos de innovación, intraemprendimientos y *spin off* en grandes corporaciones.
- » La estrategia *startup* y sus fundamentos, en contraste con la estrategia empresarial tradicional.
- » Implementación exitosa de tecnologías exponenciales, como inteligencia artificial, *blockchain*, IoT, *3D printing* y biotecnología para innovar.
- » Pensamiento exponencial, desaprendizaje, reaprendizaje, metodologías ágiles y desarrollo de habilidades ambidiestras para innovar con modelos de negocio disruptivos de alcance global.
- » Creación de ecosistemas de emprendimientos exponenciales de base tecnológica para gobiernos nacionales y regionales a escala global.
- » Procesos de inversión de capital emprendedor o *venture capital* en proyectos de innovación y *startups* de base tecnológica.

## ¿A quiénes les hablo?

Gracias a mi vasta experiencia liderando equipos multidisciplinares en grandes empresas, así como creando y acelerando más de 500 *startups* de base tecnológica, les hablo con propiedad a:

- » Grandes empresas y corporaciones multinacionales que buscan innovación efectiva de sus modelos de negocio, al mismo tiempo que impregnar de metodologías *startup* a sus directivos y ejecutivos de mayor potencial.
- » Empresarios grandes, medianos y pequeños que pretenden hacer de la innovación el motor de desarrollo de sus modelos de negocio.
- » Emprendedores fundadores de *startups* que, a partir de sus pasiones y propósitos, se atreven a innovar para impactar a millones de personas.

- ▶ **Innovación exponencial**
- ▶ **Startups**
- ▶ **Inversión en startups**

**Les hablo a gobiernos nacionales y regionales que identifican el valor de construir ecosistemas de startups exponenciales como opción de vida para sus jóvenes.**



“ **Las grandes empresas** son las que les resuelven pequeños problemas del diario vivir a millones de personas y empresas ”

René Rojas

## 01

La innovación se descubre en caliente, en la interacción en línea con el mercado.

## 02

Los emprendedores son los mejores solucionadores de problemas del mercado.

## 03

Desaprender y reaprender son las herramientas para ver lo que la terquedad y los paradigmas no dejan ver.



Escanea para conocer más

Mi propuesta de valor y propósito se enfoca en impactar a millones de seres humanos para que, a partir de sus pasiones y propósitos personales, construyan equipos multidisciplinarios y de alto potencial tanto para liderar proyectos de innovación dentro de empresas o grandes corporaciones, como para gestar emprendimientos que, mediante la aplicación de estrategias propias de las *startups*, metodologías ágiles y tecnologías exponenciales como la inteligencia artificial, *blockchain* u otras, puedan crear productos y servicios altamente disruptivos, con potencial de cambiar hábitos de consumo de personas y empresas en mercados globales.

Por mi experiencia en la creación y aceleración de más de 500 *startups*, y como directivo y miembro de juntas directivas de grandes empresas, no dudo que las *startups* son las organizaciones humanas más eficientes para resolver problemas del diario vivir de personas y empresas, haciendo uso de las últimas tecnologías y de la innovación, como herramienta para influir en millones de personas.

Soy un convencido de que, al identificar paradigmas, desaprender y reaprender, es posible crear productos y servicios, que con “menos clicks” logren experiencias de usuario sorprendentes para millones de personas de múltiples culturas.



# Rodrigo Calderón

**Liderar impacto positivo es  
priorizar éxito y bienestar**

ESTADOS UNIDOS

## ¿Quién soy?

Soy un catalizador para elevar nuestra capacidad de transformar el mundo en un lugar mejor. Soy esposo, padre, ingeniero, observador y conversador. Siempre busco vivir una vida AAA, en la que la **A**legría, el **A**mor y el **A**prendizaje crecen desde mi capacidad de prestar atención, de adaptarme, y de compartir mi historia y experiencias como líder empresarial y consultor directivo, para generar posibilidades que conectan a personas y equipos con sus resultados extraordinarios.

## ¿Qué hago?

La clave está en líderes que construyen culturas de impacto positivo, que desarrollan más líderes capaces de comprometerse a construir un mejor futuro, que no se quedan pensando solo en qué hay que hacer y que priorizan el bienestar de la gente sobre tener razón o acumular dinero y poder. Para eso los acompaño en el proceso de construir casos de negocio que conectan su propósito y liderazgo con resultados concretos de negocio, en un marco de adaptabilidad, aprendizaje y bienestar.

## ¿De qué hablo?

Me encanta compartir mi experiencia y la de los líderes y equipos que he acompañado a elevar su capacidad de generar impacto positivo, de una manera adaptada para cada audiencia.

Desde ahí, hablo sobre las preguntas claves que compartimos para diseñar e implementar el futuro que queremos, y de la ambición que necesitamos para generar sentido y atrevernos a apoyar la transformación que el mundo necesita.

*Hablo sobre cómo conectarlos con los demás para ampliar nuestra perspectiva y*

*tener mayor claridad sobre el impacto que generamos en los demás con lo que hacemos y en cómo adaptarnos para hacernos más valiosos todo el tiempo.*

Hablo de cómo hacerlo usando la herramienta **IDEA**, que conecta nuestra **I**ntención —qué queremos lograr aquí y ahora— con nuestra **D**isposición, nuestra **E**moción y nuestra **A**cción, lo que permite prepararnos y asegurar que conectamos lo que hacemos con lo que genera impacto positivo.

## ¿A quiénes les hablo?

Me conecto con tres audiencias en tres conversaciones diferentes:

» **Desafío Z.** Dirigida a los jóvenes de hoy, es una invitación inteligente y divertida para que puedan resolver juntos los grandes desafíos que mi generación les deja, como la desigualdad o el cambio climático, mediante el desarrollo de sus capacidades para generar **impacto positivo**.

» **Liderando personas & negocios.** La dinámica de negocios actual requiere que tengamos más líderes capaces de conectarse con los clientes y decidir correctamente. Por eso, en esta charla invito a los líderes organi-

zacionales a atreverse de modo práctico a liderar los negocios a través de liderar y empoderar a su gente, en lugar de solo dirigirla, con ejemplos del éxito de aquellos que lo han hecho.

» **Cultura de impacto positivo.** Dirigida a quienes quieren hacer la diferencia en la economía circular, en esta invitación muestro cómo construir esta cultura. No se trata solo de buenas intenciones o de convertir en negocio la sostenibilidad, sino de definir qué significa ganar y cómo conectar nuestro éxito con el de quienes se impactan con nuestro trabajo.

- ▶ **Impacto positivo**
- ▶ **Construcción de casos de negocio de liderazgo**
- ▶ **Desafíos y liderazgo para construir futuro**
- ▶ **Prioridades de liderazgo**

## 01

Lo que importa no es lo que hacemos, es el impacto que genera en otros.

## 02

Ser adulto es asumir responsabilidad por construir nuestra felicidad.

## 03

Cuéntame más: la clave para saber cómo mejorar nuestro impacto.



Escanea para conocer más



“El dinero es un medio necesario, no un fin.

Por eso priorizarlo siempre nos deja incompletos”

Rodrigo Calderón

Los líderes que llamamos exitosos y que logran resultados se pueden dividir en dos grupos: aquellos que generan impacto positivo, con armonía y bienestar para quienes los siguen, y aquellos alrededor de los cuales nadie más puede ganar y todos los demás terminan en desasosiego. La diferencia fundamental entre estos dos tipos de líderes es simple: los primeros priorizan consistentemente el bienestar de la gente; los segundos priorizan otras cosas: dinero, poder, vanidad...

Más aún, podemos predecir el bienestar de toda organización o sociedad desde lo que sus líderes priorizan: de qué hablan, qué es lo que más importa cuando deciden, qué cuidan, en qué invierten, etc.

Estos líderes se caracterizan por tener cinco competencias esenciales:

- » Son inclusivos y logran que más gente gane.
- » Se adaptan con sabiduría y hacen lo que se requiere en cada momento.
- » Se conectan con el propósito de construir bienestar.
- » Definen propósitos y éxito centrados en la gente.
- » Hacen lo correcto para construir el futuro que buscan en todo momento.

Todos estamos invitados a desarrollar cada una de estas competencias, de reconocerlas en nosotros mismos y de conectarlas con nuestras posibilidades para elevar nuestro impacto positivo.



# Rodrigo Saa Maldonado

**Liderazgo, colaboración  
y esperanza crítica**

INGLATERRA

## ¿Quién soy?

Durante mi trayectoria profesional he sido profesor, consultor, emprendedor y conferencista: diez años en el mundo de la innovación corporativa y luego otros diez en liderazgo y colaboración. Además, he dictado más de 600 conferencias en 17 países.

Me encanta energizar, desafiar y acompañar a personas/organizaciones en sus transiciones, compartir conceptos, dudas y buenas prácticas, para hacer del trabajo un espacio seguro de cooperación y servicio a los demás, que se integra amorosamente con todas las dimensiones de nuestra vida.

## ¿Qué hago?

Busco que, al final del día laboral, las personas vuelvan a casa como mejores ciudadanos. ¿Cómo? Por medio de academias para el desarrollo de habilidades de liderazgo, colaboración y transiciones sustentables. Aplico conocimiento y prácticas de vanguardia para desarrollar experiencias de aprendizaje que permiten la aplicación directa en el día a día y, al mismo tiempo, generar reflexiones para incrementar el autoconocimiento, seguridad psicológica, relaciones sustentables y esperanza crítica.

He trabajado con más de 20.000 personas, número que me enorgullece y es la base de nuestro aprendizaje, ya que codiseño cada programa y lo potencio con casos concretos de la realidad laboral en Latinoamérica.

Actualmente, estoy cerrando un año sabático laboral; nos embarcamos en el desafío familiar de salir de Chile y vivir en Inglaterra, aprender inglés, hacer un máster en Desarrollo Sostenible y experimentar la vida sin tener como prioridad absoluta el trabajo, viviendo la "aventura de ser nadie".

## ¿De qué hablo?

Mi propósito es "ampliar la tribu". En los desafíos actuales, así como en las tareas más cotidianas, se enfrentan enemigos como el individualismo y el cortoplacismo.

Aplicar la colaboración radical implica tener claridad en objetivos comunes a largo plazo, empoderamiento y construcción de espacios de confianza.

Para esto necesitamos nuevas formas de liderar; no hay recetas únicas ni mágicas, pero sí procesos en que cada líder es capaz de desbloquear fortalezas avanzando más allá de la preocupación por las brechas. Esta ha sido mi herramienta central: líderes de todas las edades y experiencias, que buscan conocer, querer y potenciar fortalezas propias y las de los integrantes de sus equipos, logrando resultados poderosos.

Estas transiciones no pueden basarse solo en sobrevivir, cumplir o reducir costos; se trata de una forma de convivir positivamente. Más allá de las clasificaciones binarias simplistas, debemos asumir que somos incompletos y que podemos cultivar organizaciones poliamorosas.

## ¿A quiénes les hablo?

Les hablo a personas, es decir, no solo a la mente racional de trabajadores. Personas que viven procesos de transición, muchas veces sin el tiempo para detenerse, reflexionar, debatir y decidir cómo avanzar, adaptarse y abordar tantas variables y cambios en las dimensiones que vivimos en el trabajo y la vida misma.

Mi experiencia en América Latina, tanto dentro de empresas como en eventos o congresos, me ha permitido dar conferencias para diferentes audiencias (en español entendible, no en chileno). En estas charlas disfruto hablar con los grupos de líderes, emprendedores y colaboradores para poder invitarlos a activar su potencial en su trabajo y en su vida.

Frecuentemente, me invitan a lanzamientos de estrategias, desafíos culturales o nuevos propósitos corporativos, los que disfruto mucho.

*Me encantan los eventos de equipos comerciales y de innovación, en los cuales nos motivamos para las próximas metas o celebramos los resultados obtenidos.*

- ▶ Liderazgo basado en fortalezas
- ▶ Colaboración radical
- ▶ Transiciones sustentables



## “ Colaborar crítica y radicalmente nos permite transitar a formas más sustentables de trabajar y convivir ”

Rodrigo Saa

Mi propuesta consiste en entretenerte y motivarte mientras comparto contigo mis conocimientos, dudas e historias, mientras te describo realidades incómodas de nuestros comportamientos, mientras te muestro el lado divertido de nuestras formas de trabajar y buenas prácticas basadas en mi experiencia, teorías o casos de otras empresas.

En otras palabras, te desafiaré, te reirás, discreparemos, pero sobre todo identificarás preguntas e ideas para procesar; algunas para probar inmediatamente y otras para acompañar tus reflexiones más profundas.

Quise ser cura, pero estudié ingeniería civil industrial; me convertí en un adicto al trabajo evangelizador de la innovación corporativa, lo que rápidamente me llevó a ser emprendedor de notables éxitos y rotundos fracasos en biotecnología y hasta en conciertos.

Esa inquietud permanente me llevó a hacer un máster en Conducta del Consumidor, para tratar de integrar mundos; así empecé primero como profesor en varias universidades y luego llegaron las conferencias en temas de innovación y cambio.

Después de diez años en esos procesos, decidí enfocarme en ayudar a las organizaciones a generar las condiciones para transicionar, diseñando estrategias de gestión de personas y formando a decenas de líderes a lo largo y ancho de América Latina.

Entiendo que muchas veces no tienes tiempo para leer y procesar tanta información nueva. Esa es mi tarea, mostrarte opciones para que puedas profundizar en aquellas que te hacen sentido, sin verdades absolutas, sino un espacio energizante de integración, cariño, vulnerabilidad, pensamiento crítico y colaboración.

## 01

Solo una de cada tres personas utiliza conscientemente sus fortalezas en el trabajo.

## 02

No se trata de sobrevivir haciendo más con menos, sino de convivir mejor.

## 03

¿Crees que algo es 100 % mérito tuyo? Creo que en todo colaboraron contigo.



Escanea para conocer más



# Samir Estefan

Evangelista tecnológico

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Soy ese amigo o pariente *geek* que sabe todo lo que ocurre en el sector de la tecnología y que parece vivir en el futuro. Como especialista en el tema del avance y desarrollo tecnológico del mundo, me he propuesto contribuir al progreso digital y a la construcción de una sociedad mejor, aportando mi granito de arena desde mi trabajo como consultor y conferencista en aspectos relacionados con la tecnología y su impacto en las empresas y en la gente en general.

## ¿Qué hago?

La gente me pregunta por qué me describo como un evangelista tecnológico y la respuesta es sencilla: mi vida gira en torno a la tecnología y a brindar apoyo a los demás para que la usen en su beneficio, crecimiento y desarrollo.

Soy cofundador de Botkers, una firma de consultoría en optimización y automatización de procesos, en la que transformamos procesos de negocio en modelos que sean autosostenibles y que impacten los objetivos estratégicos de nuestros clientes. Además, trabajo con Softimiza como consultor en optimización de procesos de negocio.

Escribo a diario de tecnología en TECHcetera.co, uno de los blogs independientes de tecnología más importantes de la región. Adicionalmente, hablo sobre todo lo relacionado con Apple en el *podcast Hablemos de Apple*, y soy invitado permanente de medios de comunicación locales y regionales, con los que comparto mi opinión sobre temas relacionados con la tecnología.

## ¿De qué hablo?

De tecnología. Del por qué, del para qué y del cómo llegamos a un mundo en el que la tecnología se ha apoderado de los aspectos

más variados y fundamentales de nuestra vida.

Hablo de lo que viene, de cómo prepararnos para un futuro que se acerca cada vez más rápido, y de cómo ver y aprovechar las oportunidades que la tecnología nos brinda.

**Hablo de lo que significará ser "humano" en un mundo en el que las máquinas son cada vez más inteligentes.**

Mis conferencias, catalogadas como "siderales", "cautivantes", "impresionantes" y "de clase mundial", han servido, según los propios asistentes, para abrirles la mente, para ver más allá de lo que el día a día y lo urgente nos permiten, generando de esta manera una visión clara de lo que nos depara el futuro y de cómo prepararnos para él.

## ¿A quiénes les hablo?

El público de mis conferencias es diverso. Desde presidentes y directores de empresas que quieren entender cómo adaptar sus negocios a un mercado más competitivo, más veloz y en el que sus usuarios tienen más poder que nunca, hasta el padre o la madre de un nativo digital que quiere apoyar a su hijo o hija a ser un

ciudadano digital para que pueda aprovechar la tecnología en vez de ser esclavo de ella.

Le hablo a todo aquel que siente que el mundo va demasiado rápido y que quiere entender, de manera sencilla, hacia dónde vamos gracias a la tecnología.

Les hablo a quienes quieren dejar de ser solo consumidores tecnológicos y desean aprovechar la tecnología para cambiar o mejorar su vida.

El objetivo principal de mis conferencias tecnológicas es abrir la mente de los asistentes para que piensen en grande.

- ▶ **Inteligencia artificial (IA)**
- ▶ **Realidad extendida (metaverso)**
- ▶ **Cuarta revolución industrial**



“El futuro ya está aquí, simplemente no está distribuido uniformemente”

William Gibson

## 01

La tecnología siempre ha sido el motor del desarrollo humano.

## 02

Entender lo que está ocurriendo es el primer paso para aprovechar las oportunidades.

## 03

Si quiere saber qué tanto va a cambiar nuestro mundo en los próximos 20 años, mire cómo ha cambiado su vida desde 1995... y multiplique eso por 100.



Escanea para conocer más

Debo confesar que aún no sé por qué estudié Economía, si mi pasión siempre ha estado relacionada con la tecnología. Pero agradezco esa decisión porque en un mundo de ingenieros, donde todos hablaban de *bits* y *bytes*, logré destacarme con una visión de personas, de negocios, de causa y de efecto.

El valor que ofrezco, a todos con los que me relaciono, radica en poder aterrizar conceptos que muchas veces vemos como lejanos, extraños y de ciencia ficción, para que se conviertan en algo digerible, entendible y accionable. Comparto con mi audiencia ejemplos reales, que muchas personas creen que solo existen en los países desarrollados, pero que ya ocurren en nuestra región.

Muestro cómo muchos de esos avances tecnológicos, que vemos y oímos cada vez con más frecuencia, no son conceptos aislados sino que forman parte de un movimiento de democratización tecnológica y disrupción digital, derivado de cómo la tecnología ha influido en todos los aspectos de nuestra vida.

Creo, firmemente, que la tecnología es el motor de desarrollo de la humanidad y que el futuro que nos espera es fantástico y prometedor. Estoy convencido de que tenemos que dejar de mirar para atrás, soltar esas anclas que nos amarran, abandonar esa zona de confort que no nos deja avanzar y mirar hacia el futuro actuando de manera informada y decidida.



# Santiago Ruiz

**Salud y bienestar**  
**Contenidos transformadores**

COLOMBIA



## ¿Quién soy?

Soy médico y periodista. Colaboro con medios de comunicación y trabajo en la industria farmacéutica, creando contenidos para sus plataformas y medios.

Gracias a esta formación puedo comunicar temas de salud y bienestar de un modo diferente, que permite generar conciencia, compartir conocimientos y cambiar hábitos.

**Mi pasión por compartir conocimiento es lo que me ha impulsado a ser conferencista,** pues una historia bien contada ayuda a conectarse con la audiencia y abrir puertas para la reflexión y el aprendizaje.

## ¿Qué hago?

Dicto conferencias en temas de salud y bienestar.

Doy charlas inspiradoras y educativas, que empoderan a mi audiencia para llevar una vida más saludable.

Mis contenidos tienen un enfoque basado en evidencia. Tengo la capacidad de simplificar información compleja y científica para crear presentaciones que le sirven a todo tipo de público.

Mis charlas proporcionan conocimientos prácticos y motivaciones para generar un cambio positivo.

## ¿De qué hablo?

Hablo de temas de salud.

Creo en la necesidad de tener personas preparadas y especializadas en comunicar temas de

salud para lograr el impacto deseado en la audiencia.

## ¿A quiénes les hablo?

Les hablo a todas las personas vinculadas al sector de la salud, sector que tiene la necesidad vital de capacitar a su personal para llevar el mensaje correcto.

He sido conferencista en entrenamientos para médicos como parte de mi formación como vocero de marcas, instituciones y organizaciones.

Mucha de mi experiencia la he ganado en eventos de la industria farmacéutica y en dispositivos médicos con participación de profesionales de la salud y profesionales de diferentes formaciones vinculados con el sector.

He trabajado con empresas multinacionales, especialmente en

eventos presenciales y virtuales en los ámbitos nacional, regional e internacional.

Les hablo también a pacientes y público en general, interesados en comprender y abordar temas de salud y bienestar.

Crear espacios para compartir información veraz respaldada por el conocimiento científico es vital en el momento actual, donde la proliferación de noticias falsas y mitos causa graves problemas de salud.

- ▶ Medicina
- ▶ Salud
- ▶ Bienestar



“ El conocimiento es el camino hacia **una vida más saludable** ”

Santiago Ruiz

He presentado mis conferencias ante auditorios reducidos y auditorios con más de 500 asistentes en eventos regionales e internacionales.

Esto me ha permitido entender que cada espacio tiene unas características especiales para adaptar las dinámicas de presentación.

- » Los profesionales de la salud requieren entrenamiento constante en temas de comunicación, capacitación, motivación y formación.
- » La industria farmacéutica y las marcas de dispositivos médicos tienen la necesidad de capacitar a los especialistas para llevar un mensaje.
- » Las organizaciones de pacientes, asociaciones científicas e instituciones de salud tienen entre sus objetivos educar a la comunidad en temas de salud y bienestar.

Los medios de comunicación requieren personas con conocimientos en **comunicación y temas de salud para informar y educar.**

## 01

La educación en salud combate la desinformación y disminuye riesgos de enfermedad.

## 02

El conocimiento promueve decisiones saludables e inteligentes.

## 03

El conocimiento en temas de salud empodera y fortalece los cambios de hábitos saludables.



Escanea para conocer más



# **Socorro Jaramillo V.**

***Brand Strategist and  
Consumer Behavior***

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Soy una mujer hecha a pulso, publicista, magíster, docente, guardiana de las marcas, estratega, consultora, conferencista, y experta en gerencia estratégica de mercadeo y comportamiento del consumidor.

He sido decana, he dirigido agencias multinacionales y he recibido varios reconocimientos. Cargo conmigo una medallita de la Virgen del Perpetuo Socorro, devoción que tengo desde niña por una promesa de mi madre, quien me inspiró para crear el “marketing espiritual”.

**Soy caminante de Emaús:**  
doy testimonio de la presencia  
de Dios en mi vida.

## ¿Qué hago?

Me gusta trabajar en la creación y cocreación de estrategias para las marcas, su respectivo posicionamiento, e inspirar así a mujeres y hombres líderes de la industria del mercadeo y de la publicidad para conectar la marca con el consumidor, para cumplir sus objetivos y mejorar sus resultados. Todo esto es posible lograrlo con pasión, con corazón, haciendo del alma de las marcas la esencia de su comunicación, pues actualmente las empresas deben ir más allá de los atributos de sus productos o servicios, y generar emociones y experiencias.

Siempre he sentido que cada responsabilidad y cada tarea han sido el medio para construirme por dentro, para darle sentido a mi interior y para encontrar mi propósito en el mundo, todo esto muy por encima de una gran trayectoria y una reconocida hoja de vida, pues el crecimiento interior es el que realmente me motiva.

## ¿De qué hablo?

Hablo sobre “marketing espiritual”, la magia que tiene la marca en el alma para conectarse con el

corazón del consumidor. Hablo del activo más valioso que tienen las empresas: sus marcas. Por eso insisto en que si una marca quiere llegar lejos, debe tener claridad en su propósito verdadero y en la necesidad de ir más allá de sus atributos funcionales.

*La marca debe involucrar a las personas en ese propósito, y los líderes involucrar a sus equipos en su sueño, en su visión; así, todos compartirán la coherencia con los valores de la marca. De esto se trata el “marketing espiritual”.*

Por eso me gusta hablar del *Top of heart*, porque es importante ir más allá del *Top of mind*; hoy no basta con estar en la mente, pues ya no se seduce solo con un logo o un eslogan. Se trata de *engagement* y de habitar el corazón.

## ¿A quiénes les hablo?

Les hablo a los seres humanos que se conectan con las marcas, a los apasionados del *marketing*, y a profesionales de la industria del mercadeo, las comunicaciones y la publicidad, presidentes, vice-

presidentes, gerentes generales, directores de marca, directores de *marketing*, equipos de mercadeo, publicidad y comunicaciones, y estudiantes de mercadeo, publicidad, comunicación social, de especializaciones, maestrías, y a quienes estudian el comportamiento del consumidor.

- ▶ **Marketing espiritual**
- ▶ **“Lo que mi mamá me enseñó de publicidad”**
- ▶ **Marcas con propósito**
- ▶ **Detrás de una gran marca hay un gran líder**

*Me gusta inspirar a mujeres y hombres líderes de la industria del mercadeo y de la publicidad para conectar la marca con el consumidor.*



## “La vida es una gran escuela donde habitan grandes maestros”

Socorro Jaramillo V.

El eje de mi trabajo es el concepto de “marketing espiritual”, con el que evaluamos y diferenciamos el componente humano detrás de las marcas, sus productos y sus comunicaciones.

*Debemos ir hasta el alma de las empresas y sus propósitos para encontrar aquello que desde el corazón de sus creadores dio lugar a los productos que han puesto en el mercado.*

Cuanto más comprometidos e integrales seamos, y más capaces de distinguir los valores que inspiraron y motivaron un sueño que después se convirtió en un producto, más fácil nos quedará comunicar desde la honestidad y conectarnos con las emociones de las personas.

Mediante mis conferencias “Marcas con propósito”, “Cómo construir una marca exitosa”, “Grandes líderes detrás de grandes marcas”, “Marketing espiritual” y “Lo que mi mamá me enseñó de publicidad”, trato de inspirar a los equipos, de una manera amena y sincera, a construir diferenciación para las marcas mediante la emoción y la simplicidad.

Mi propuesta de valor se inspira en las experiencias exitosas de grandes autores, empresarios y visionarios íntimamente involucrados con el alma de sus emprendimientos, que me han llevado a diversas reflexiones. Por ejemplo, Donald Calne, neurocientífico de la Universidad de Oxford, dice: “La principal diferencia entre emoción y razón es que la emoción lleva a acciones, mientras que la razón solo lleva a conclusiones”, y Charles Revson, creador de Revlon, afirma: “En la fábrica hacemos cosméticos, en la tienda vendemos esperanza”.

### 01

Soy guardiana de las marcas.

### 02

Les hablo a los seres humanos que se conectan con las marcas.

### 03

Doy testimonio de la presencia de Dios en mi vida.



Escanea para conocer más



# Victoria Holtz

**Interactiva, inspiradora,  
innovadora e inolvidable**

MÉXICO

## ¿Quién soy?

Soy doctora en Investigación Psicológica, certificada en Design Thinking (MIT), Digital Strategies for Business (Columbia Business School) y Neuromarketing (Copenhagen Business School). Creadora de la metodología Agile SeeWhat'sNext!™ y CEO de Moveminds Global.

Reconocida con premios en Innovación (Global Silicon Valley y USC), CEO Latam para la Global Future of Work Foundation y fundadora de la Latam Speakers Association. He participado en cientos de programas de radio y televisión en medios como Discovery Health Channel, Bloomberg, Televisa, TV Azteca Internacional, Univisión y Telemundo.

## ¿Qué hago?

Por más de 25 años he impartido programas y conferencias, en inglés y español, en más de 56 países, 5 continentes, en los que he impactado a más de 5.000 organizaciones y 4 millones de personas.

### PREEVENTO

»Adaptó el contenido a las necesidades y audiencias específicas, para brindar soluciones a la medida y con alto enfoque en cuatro indicadores claves: ROI, ROP, ROS y RORS.

»Los participantes realizan *assessments* digitales, que generan *data* interesante y mucha expectativa.

### EN EL EVENTO

»Imparto conferencias 100 % interactivas, gamificadas y participativas, brindando herramientas prácticas que pueden usarse inmediatamente.

»Organizo juegos de rol con impactantes avatares digitales, utilizando tecnología del futuro, ¡hoy!

»Uso el simulador de crecimiento exponencial con IA, que muestra en tiempo real el poder del crecimiento compuesto, con base en doce estrategias comprobadas.

### POSEVENTO

»*Toolkits* digitales o *e-learning*s de aplicación inmediata y clínicas para refuerzo del aprendizaje.

»Una sesión de resultados y reportes, con recomendaciones de seguimiento.

## ¿De qué hablo?

»Agile SeeWhat'sNext!™ Mindset: la mentalidad que lleva al futuro.

»Doce estrategias de crecimiento exponencial capitalizando la inteligencia artificial (IA).

»Toma de decisiones ágiles basada en *data* y el aprovechamiento de la IA.

»Liderazgo transformacional: crea en tu organización una cultura de agilidad, innovación, cocreación y *design thinking* con alto ROI.

»Comunicación 6.0 en la era digital: transforma tu comunicación con avatares interactivos y técnicas avanzadas de neurociencia.

»Servicio exponencial y manejo asertivo de la retroalimentación de los clientes: tu marca lo necesita.

También me apasionan los procesos de cultura de agilidad, desarrollo de equipos ágiles de alto desempeño y programas de crecimiento exponencial. Todos cuentan con una garantía de satisfacción y de alto ROI.

Las conferencias son sumamente participativas y cada minuto agrega valor. Me fascina encontrarme con personas que han tomado un programa conmigo hace 20 años y me comentan cómo ese programa les cambió la vida. Ese es el regalo más grande.

## ¿A quiénes les hablo?

He impartido cientos de conferencias y programas transformacionales a clientes como NASA, Uber, Microsoft, Oracle, HP, Cisco, Sony, Samsung, ABB, AMD, Siemens, KPMG, American Express, BBVA, GE, Pfizer, Abbott, Novartis, BD,

Henkel, L'Oréal, Nestlé, Unilever, Colgate-Palmolive, PepsiCo, Coca-Cola, Danone, Bimbo, Walmart, VW, Ford, GM, Nissan, Mercedes-Benz, AXA, Metlife, AON, AIG, Grainger, DHL, Viking Cruises, AAA, Hilton y Unicef.

Las audiencias son desde empresas multinacionales Fortune 500 hasta empresas medianas y pequeñas que desean cambiar de mentalidad y crecer exponencialmente. Me encanta lograr que audiencias de todo tipo participen, rían, hagan los ejercicios y dinámicas grupales, se maravillen con el Simulador de Crecimiento Exponencial y los avatares interactivos, que aprendan, y que sobre todo se lleven herramientas prácticas que puedan aplicar de inmediato en sus organizaciones y en su vida personal.

Desde eventos presenciales con más de 6.000 participantes hasta reuniones de estrategia con tres personas, con las sesiones siempre se busca lograr resultados tangibles.

- ▶ **MovetoGreat!**  
**inteligencia artificial**
- ▶ **Crecimiento exponencial**
- ▶ **Los tres niveles de liderazgo**



# “ Hoy hay dos tipos de empresas: las que capitalizan la inteligencia artificial y las muertas ”

Victoria Holtz

## 01

Todos en la organización debemos desarrollar una mentalidad ágil **SeeWhat'sNext!™**

## 02

Logra crecimiento exponencial con sistemas comprobados, integrando **data e IA**.

## 03

Juntos podemos llegar a la Luna —somos UN equipo—: **aprendizajes NASA**.



Escanea para conocer más

¡No más conferencias aburridas y con metodología del pasado!

¡No más eventos sin resultados tangibles!

En mi experiencia, trabajando con empresas de todo tipo, me he dado cuenta de que los problemas son los mismos. De eso hablo en mi libro *ZWN Mindset*. Pero la medicina no puede ser igual ahora que hace... ¡semanas! Tenemos que estar constantemente actualizados en cuanto a los temas, a las metodologías de aprendizaje, al uso de la tecnología, y combinarlo con la neurociencia, nuestras emociones, actitudes y valores para lograr una cultura de agilidad y crecimiento exponencial en todos los sentidos: personal, de los equipos, del liderazgo y del ROI.

He comprobado que el Growth Mindset ya no es suficiente. Hoy necesitamos una mentalidad que nos lleve al siguiente nivel. Y eso no se puede hacer *top-down*, debe realizarse de "pared-a-pared". Todos inspirados y empoderados para lograr la visión y el éxito en la organización, con enfoque, *accountability*, innovación y sentido de urgencia.

Me apasiona lograr las 4 R con las organizaciones: **retorno de inversión**, **retorno en personas**, **retorno en experiencia al cliente** y **retorno en resultados sostenibles**. Con este enfoque, he ayudado a las empresas a duplicar el tamaño de su negocio en tiempo récord. Es asombroso lo que se puede lograr cuando todos comparten la pasión por una visión y los líderes están enfocados en dejar un legado transformacional. | **¿Cuál será tu legado?**



# Xiomara Xibillé

Ecología humana

COLOMBIA

## ¿Quién soy?

Soy ecóloga humana, consciente de la necesidad de reforestar corazones y sembrar semillas de conciencia que promuevan la vida misma. Soy líder de opinión en temas de bienestar esencial, desarrollo del ser, liderazgo integrativo y constructora de paz, *peacemaker* de la Onnes University.

Además de ser artista y presentadora de televisión, soy psicoterapeuta transpersonal, con estudios en meditación trascendental y espiritualidad, entrenadora en salud ayurveda e integrativa, con formación en metafísica de la salud, maestra de yoga, conferencista internacional y autora de libros *bestseller* en Amazon.

## ¿Qué hago?

Me dedico a la **alquimia emocional**, convencida del poder que tenemos de transformarnos y transformar las emociones, las acciones, las interacciones y los sistemas operativos.

*Por eso me he dedicado a estudiar varias disciplinas espirituales, complementando los conocimientos adquiridos con mi vocación para servir y difundir mensajes como comunicadora social.*

Inspiro desde la esperanza positiva e inteligente a conectarse con la alegría de vivir, a contagiar el mejor virus: el de la alegría, la calma y la serenidad. Creo **experiencias vivenciales** que promuevan la revolución positiva del cambio, donde puedan ver la transformación de los hábitos. Promuevo la ecología interior, sembrando semillas de inclusión, comprensión, introspección y generación de nuevos espacios de convivencia armónica. Enseño a activar, gestionar y nutrir la paz interior, el equilibrio, la energía vital, el éxito exponencial,

la creatividad y la capacidad para gestionar eficientemente el estrés. Promuevo la activación de la energía vital organizacional.

## ¿De qué hablo?

Hablo desde el sentir. Por eso nuestra plataforma de educación holística es un movimiento para despertar la voz interna, incorporando prácticas sensoriales para expandir las fronteras creativas humanas. Aceleramos exponencialmente los procesos de transformación organizacional mediante mensajes vivenciales que promueven el bienestar como agente de cambio social, adoptando metodologías ágiles y disruptivas que activan nuestra tecnología humana para construir un planeta más conectado, porque los cambios genuinos, significativos y sostenibles siempre vienen desde el interior.

## ¿A quiénes les hablo?

Les hablo a los seres humanos que quieren recordar su verdadera esencia, pasar por el terreno de su corazón, encontrar las semillas de su propio bienestar,

gestionar su vitalidad y utilizar la crisis como oportunidad para convertirse en el héroe de su propia vida.

*Les hablo a los seres humanos que quieren despertar, recorrer una nueva conciencia integral que los impulse a transitar por su medio ambiente interior, porque a veces queremos reforestar afuera cuando estamos deforestados adentro.*

- ▶ **Conquista la cumbre de tu bienestar**
- ▶ **Herramientas para sobrevivir y prosperar**
- ▶ **El bienestar en tus manos**

## 01

Liderazgo integrativo.

## 02

Prácticas de bienestar.

## 03

Expansión de conciencia y energía vital.



Escanea para conocer más



“ La vida crece, florece y se expande cuando cuidas y nutres **tu jardín interior** ”

Xiomara Xibillé

Vivimos tiempos de cambio y complejidad, la incertidumbre cada vez está más presente y los retos son cada vez mayores.

¿Cómo, en medio de esta velocidad que nos impone el reloj del mundo afuera, **podemos trabajar con la brújula interna?**

No podemos ser solo espectadores de lo que parece un panorama devastador. Debemos ser agentes emergentes del cambio hacia una conciencia de vida integral, que nos impulse a transitar por nuestro medio ambiente interior.

*Como ecóloga humana invito a parar, mirar, sentir y convertir la vida en un núcleo positivo, donde emerjan nuevas perspectivas del ser.*

# LIBROS

## QUE HAN ESCRITO

### ALEJANDRO MOLINA

- ▶ *Del poder a la colaboración*

### ALEJANDRO MELAMED

- ▶ *El futuro del trabajo ya llegó y el futuro del trabajo también*
- ▶ *Tiempos para valientes: cómo liderar la crisis y la transformación hoy*
- ▶ *Diseña tu cambio: estrategias para reinventar tu vida profesional*
- ▶ *El futuro del trabajo y el trabajo del futuro*
- ▶ *Historias y mitos de la oficina: lo que nadie cuenta*
- ▶ *¿Por qué no? Cómo conseguir y desarrollar tu mejor trabajo*
- ▶ *Empresas + humanas: mejores personas, mejores empresas*
- ▶ *Empresas depredadoras: recursos humanos no tan humanos*

### ALEX ALDAS

- ▶ *Welcome to the New Jungle*

### ANA MARÍA PELÁEZ

- ▶ *Simple-mente sé feliz*
- ▶ *Haz que las cosas pasen*
- ▶ *Planea tu felicidad*
- ▶ *Vender alegremente*
- ▶ *Ha colaborado en Summarius (edición "Bienestar laboral")*
- ▶ *Líderes que inspiran: crecimiento personal, ventas y negocios*
- ▶ *Mujeres inspirando mujeres*

### ANA SARMIENTO

- ▶ *Cada generación tiene lo suyo*

### ARMANDO ROMERO

- ▶ *GraCitud*

### BETLEM GOMILA SIERRA

- ▶ *Aprender a aprender con el deporte*

### BORJA CASTELAR

- ▶ *Potencia tu persuasión*
- ▶ *Tu futuro trabajo*

### CAMILO HERRERA

- ▶ *Consumo cultural potencial*
- ▶ *Nuestra identidad: estudio colombiano de valores*
- ▶ *Consumiendo: introducción al consumo y al consumidor colombiano*
- ▶ *Pobreza y prejuicio: los fantasmas de la economía colombiana y por qué no estamos tan mal como creemos*
- ▶ *Formalmente informales*

### CAROLINA ANGARITA

- ▶ *La magia sí existe*

### CAROLINA BEJAR PASSAY

- ▶ *Hablar en público: convencer, vencer y cerrar*

### CÉSAR SUÁREZ

- ▶ *¿Cómo lograr lo que todos dijeron que nunca podrías?*
- ▶ *Stand up management@: el poder del edutainment (Amazon)*
- ▶ *Inpower: la clave del empoderamiento personal para lograr las metas personales y organizacionales (e-book)*
- ▶ *De ranas, jarrones y algo más... (e-book)*

### CHRIS PAYNE

- ▶ *La venta disruptiva*
- ▶ *La propuesta perfecta*

### CHRISTIAN PRADA

- ▶ *12 pasos para atrapar la felicidad*

### DANILO RAYMOND

- ▶ *Lo que debes saber del dinero y nunca te enseñaron*

### DAVID GÓMEZ

- ▶ *Contigo hasta la muerte*
- ▶ *Negocios inmortales*
- ▶ *Yellow*
- ▶ *Detalles que enamoran*
- ▶ *Bueno, bonito y carito*
- ▶ *El día que David venció a Goliat*
- ▶ *Facebook Toolbo*

### DENISSE GOLDFARB

- ▶ *Con100te de mi futuro*

### DIETER AVELLA

- ▶ *Historias que conectan e inspiran a la acción*



**EDUARDO MASSÉ**

- ▶ *Yo elijo despertar*
- ▶ *Las trampas de la felicidad*
- ▶ *Los 4 pergaminos*

**EFRÉN MARTÍNEZ**

- ▶ *Los 7 pecados del líder*
- ▶ *Cuando la vida te confronta*
- ▶ *Esclavos de la personalidad*
- ▶ *Hazte dueño de ti. Una guía para vivir con propósito y autenticidad*
- ▶ *Hacia una prevención con sentido*
- ▶ *Una personalidad grandiosa*
- ▶ *Padres seguros, hijos felices*
- ▶ *La soledad en la cima: vivir y trabajar con propósito*
- ▶ *Coaching existencial basado en los principios de Viktor Frankl*
- ▶ *El diálogo socrático en la psicoterapia*
- ▶ *El psicodiagnóstico en la psicoterapia centrada en el sentido*
- ▶ *Vivir a la manera existencial*
- ▶ *Manual de psicoterapia con enfoque logoterapéutico*
- ▶ *¿Por qué estar mal si se puede estar bien?*
- ▶ *Las psicoterapias existenciales*
- ▶ *Los modos de ser inauténticos*
- ▶ *Psicoterapia y sentido de vida*

**ELIA GUARDIOLA**

- ▶ *“Hogar es, sea donde sea, con quien es”* (libro autoeditado)
- ▶ *“LQI Líderes que inspiran. Innova TDx Summit”* (libro colaborativo)
- ▶ *“Curso de Marketing Digital”* de Miguel Florido (libro colaborativo).
- ▶ *“Transformación Digital”* de Miguel Ángel Trabado (libro colaborativo con un capítulo propio sobre Storytelling).
- ▶ En proceso un libro sobre *Storytelling* y *Marketing Emocional* y otro sobre *Storytelling* para Hoteles (autoedición)

**FELIPE GÓMEZ**

- ▶ *Actitud E*

**FELIPE RIAÑO**

- ▶ *Cómo Habla un Líder / TOP 3 2021*
- ▶ *007 Pasos para Persuadir e Influir*

**FERNANDO BOTELLA**

- ▶ *Salta contigo*, prologado por Anne Igartiburu
- ▶ *Cómo entrenar la mente*, con prólogo de Álex Rovira
- ▶ *Bienvenidos a la revolución 4.0*, prologado por José Luis Cordeiro
- ▶ *El factor H*, prologado por Santiago Álvarez de Mon tenis *Toni Nadal*
- ▶ *La fuerza de la ilusión*, junto al mago Jorge Blass

**FLORALBA NÚÑEZ**

- ▶ *Miami al alcance de todos*

**HUGO GALINDO**

- ▶ *Ephetá, misión salud*
- ▶ *La dieta bíblica del arco iris*
- ▶ *La nutracéutica, el vacío entre medicina y nutrición*
- ▶ *Conociendo tu palabra en Israel*, y *Vitamina C*.
- ▶ *Misil sanador* (traductor).

**JENNIFER NACIF**

- ▶ *El alma del éxito*
- ▶ *Los cuatro secretos de los negocios*
- ▶ *Los cuatro idiomas del amor*

**JUAN CARLOS ECHEVERRY**

- ▶ *En sitios más oscuros*
- ▶ *Un año de soledad: crónicas y lecciones de un político primiparo*
- ▶ *Salvar ECOPETROL*

**JUAN CARLOS SAMPER**

- ▶ Publicación en el libro *Sociedad de la información digital: perspectivas y alcances*, compilado por Daniel Peña Valenzuela (Universidad Externado de Colombia, 2007).
- ▶ Publicación sobre el ROI del Marketing de Contenidos en el libro de Raquel Oberlander *Sin contenidos no hay marketing* (Digital)

**JUAN MANUEL CORREAL Y CAROLINA ORTEGA****Juan Manuel Correal**

- ▶ *Sonríe, todo está bien*
- ▶ *La escalera al cielo*
- ▶ *Las puertas están abiertas*
- ▶ *No cambies más, transfórmate* (coautor)

**Carolina Ortega**

- ▶ *Mujeres que inspiran* (coautora)
- ▶ *No cambies más, transfórmate* (coautora)

**JUAN PABLO NEIRA**

- ▶ *Imagine: creer para crear*
- ▶ *Ser humano*
- ▶ *El antivirus*

**KIKE & GINO**

- ▶ Yo, sobreviviente, escrito por Enrique Gutiérrez

**LEONARDO AGUIRRE**

- ▶ *Una historia de amor llamada Frisby; Historias que saben.*
- ▶ *La magia de Griffith; No la quiero ver.*

**LUIS VALLS**

- ▶ *¡No pos ta' cabrón!: Ser emprendedor*

**MARCOS CRISTAL**

- ▶ *El equilibrista: cómo integrar tu vida y tu trabajo*
- ▶ *Inteligencia lúdica: potenciar la innovación y la cooperación para crear organizaciones más ágiles.*

**MARÍA JOSÉ RAMÍREZ**

- ▶ *Florecer en invierno*

**MARÍA VICTORIA RIAÑO**

- ▶ *Todos somos líderes: organizaciones centradas en el ser, apalancando talentos para alcanzar resultados extraordinario*

**MARÍA VILLEGAS**

- ▶ *Vuelta alto*
- ▶ *Un amigo especial*
- ▶ *Enfrentando el bullying* (versión Defensoría del Pueblo)
- ▶ *Día a día. ¡Relájate y come delicioso!*
- ▶ *Mis recetas favoritas de Navidad*
- ▶ *Monstruolandia SOS, tomo 1*
- ▶ *Monstruolandia SOS, tomo 2*
- ▶ *Mila Scott: el despertar del fuego*
- ▶ *El desafío inesperado*
- ▶ *Enfrentando el bullying*
- ▶ *Vademécum mujeres: para que la vida no se te vuelva de cuadritos*
- ▶ *Una Navidad en familia* (coautora)
- ▶ *Eco SOS* (coautora)
- ▶ *Sabor + Color*
- ▶ *Cocinando cuentos de hadas* (coautora)
- ▶ *Cenicienta y la galleta de la fortuna*
- ▶ *Jack y el Gigante Capuchino*
- ▶ *Caperucita Roja y el Lobo Glotón*
- ▶ *Hansel y Gretel y la casita endulzada*
- ▶ *Alicia en el país de las delicias*
- ▶ *Figúrate* (coautora)
- ▶ *Animales*
- ▶ *Fantasia*
- ▶ *El mundo*
- ▶ *La comida de España*
- ▶ *La comida de Italia*
- ▶ *El secreto del Dorado* (coautora)
- ▶ *La comida de Francia*
- ▶ *Ooommm mmmooo: yoga para niños* (coautora)
- ▶ *Púberman*
- ▶ *El enfrentamiento*
- ▶ *El tesoro infinito*
- ▶ *Cosas de niñas*
- ▶ *¡No hagas el oso!*
- ▶ *Mi primera comunión*
- ▶ *¡A bailar!*
- ▶ *El libro de los días*
- ▶ *Cosas de niñas*
- ▶ *À la carte*
- ▶ *Malekin, el misterio de la escalera* (coautora)
- ▶ *The Food of Spain*
- ▶ *The Food of Italy*
- ▶ *The Food of France*
- ▶ *Dulce tentación*

**MARIANO OSORIO**

- ▶ *Mariano en tu familia*
- ▶ *Mariano en tu vida*

**MARTÍN QUIRÓS**

- ▶ *De hijos a líderes*
- ▶ *Pasar las riendas*

**MAURICIO VALENCIA**

- ▶ *111 pasos de fe en la neblina*

**MÓNICA MENDOZA**

- ▶ *Las 12 únicas maneras de captar clientes*
- ▶ *Píldoras de motivación para comerciales y emprendedores* (5.ª ed.)
- ▶ *Lo que NO te cuentan en los libros de ventas* (11.ª ed.)

**ÓSCAR CÓRDOBA**

- ▶ *12 pasos para atrapar la felicidad*

**OSO TRAVA**

- ▶ *Haz lo que Importa*

**PABLO JACOBSEN**

- ▶ *Máximo desempeño*
- ▶ *Navegar la tormenta* (coautor)
- ▶ *Camino a la cumbre. Bitácora guiada para ascender a la cima de tu mejor versión* (coautor)
- ▶ *Enciende tu potencial*

**PILAR IBÁÑEZ**

- ▶ *La práctica de la Felicidad*
- ▶ *El Ecosistema de Bienestar y Felicidad Corporativo*
- ▶ *Bienestar Digital: relación sana con la tecnología*

**RACIEL SOSA**

- ▶ *Cultura Centrada en la Persona*

**RAÚL GAMBOA**

- ▶ *El ring de la autoconfianza: del miedo a TEDx*
- ▶ *Doce rounds para transformar tu vida*

**VICTORIA HOLTZ**

- ▶ *Agile SeeWhat'sNext!™ Mindset: cómo desarrollar la inteligencia colectiva que nos lleva al futuro (y erradicar las ocho tonterías colectivas).*
- ▶ *MovetoGreat!: 12 estrategias de crecimiento exponencial del negocio, capitalizando la inteligencia artificial.*
- ▶ *Una queja es un regalo: cómo aprender de la retroalimentación y recuperar la lealtad de los clientes* (coautora con Janelle Barlow).
- ▶ *A complaint is a gift workbook: 101 activities, exercises, and tools to learn from critical feedback and recover customer loyalty* (coautora con Janelle Barlow).
- ▶ *Shift! Powerful stories of organizational transformation* (coautora con Janelle Barlow, George Aveling et al.).

**XIOMARA XIBILLÉ**

- ▶ *Tiempo de siembra: una gestación amorosa, saludable y consciente*
- ▶ *Estar bien: prácticas de bienestar para una vida en equilibrio*
- ▶ *Gestiona tu vitalidad, cómo utilizar las crisis para convertirte en el héroe de tu propia vida*

Ayudamos a personas, equipos y organizaciones a vender sus **ideas**, contar sus **historias** y conquistar sus **audiencias**.

Trabajamos en el **contenido**, **historia, diseño y actuación** de tu próxima presentación.

**PRESENTARTE**

CÓMO VENDER IDEAS Y CONQUISTAR AUDIENCIAS

Una buena idea  
no sobrevive a una  
mala presentación

Juan Pablo Neira

Q [WWW.PRESENTARTE.COM](http://WWW.PRESENTARTE.COM)

# SPEAKERS BOOK

EL PRIMER NETWORK DE  
**SPEAKERS** EN LATAM

[WWW.SPEAKERSBOOK.ORG](http://WWW.SPEAKERSBOOK.ORG)



**BOOK**



**BOOKING**



**AKADEMY**

# **SPEAKERS BOOK**

[WWW.SPEAKERSBOOK.ORG](http://WWW.SPEAKERSBOOK.ORG)